



**FACULTAD DE INGENIERÍA, ARQUITECTURA Y
URBANISMO**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA
ECONÓMICA**

TESIS:

**PROPUESTA DE UN MODELO DE ASOCIATIVIDAD
PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS
PESCADORES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA,
2016**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
INGENIERO ECONOMISTA**

Autor(es):

Bach. Bravo Quiroz Jhon Jhairo.

Bach. Dávila Palomino Romil Hugo.

Asesor:

Mg. Puyen Farias, Nelson Alejandro

Línea de Investigación:

**Microeconomía y Estrategias para el
Desarrollo Empresarial**

Pimentel – Perú

2017

DEDICATORIA

A Dios por haberme guiado y darme salud para poder llegar a cumplir mis metas y objetivos personales, y por su amor y bondad en cada paso que he dado.

A mis padres Walter Bravo Díaz y Emma Quiroz Chavarry, por su amor, y apoyo en cada etapa de mi vida, además por sus consejos y enseñanzas que me permitieron llegar a ser una persona de bien

A mis abuelos Segundo Bonifacio Quiroz Cruzado (QEPD) y Eloisa Chavarry Vasquez (QEPD), por quererme y apoyarme siempre.

Autor: Jhon Jhairo Bravo Quiroz

A Dios por mostrarme día a día que con humildad, perseverancia y sabiduría que todo es posible.

A mis padres, quienes día a día me motivan y me dan su aliento para luchar y ser mejor persona y sobresaliente profesional.

A mi hermano Erick Dávila Palomino que siempre ha estado junto a mí y brindándome su apoyo muchas veces cumple el papel de padre.

Autor: Romil Hugo Dávila Palomino

AGRADECIMIENTO

A mis padres por brindarme todo su apoyo, cariño y comprensión en cada momento, por haberme educado con buenos valores y principios.

A los pescadores del Distrito de Santa Rosa y los especialistas en Asociatividad y Desarrollo Empresarial que voluntariamente aceptaron participar en esta investigación, por su colaboración.

Autor: Jhon Jhairo Bravo Quiroz

Agradezco a Dios porque fue quien me guio y cuidó en cada etapa de mi vida, y es quien siempre me ayudó a sobrellevar cada obstáculo que se presentó en mi vida.

Así mismo, a aquellos seres maravillosos, por su amor y amistad, comprensión que son mis padres, mi hermano, que depositan su eterna confianza en cada reto que se me presenta y sin dudar de mí inteligencia y capacidad es por ellos que soy lo que soy ahora.

Autor: Romil Hugo Dávila Palomino

RESUMEN

La presente investigación tuvo por objetivo proponer un modelo de asociatividad para el desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

La metodología se basó en un tipo descriptivo con un diseño no experimental donde se tuvo una muestra de 159 pescadores con embarcaciones propias y 221 pescadores artesanales del Distrito de Santa Rosa quienes brindaron la información necesaria que se requirió a través de la aplicación de los instrumentos de investigación, como entrevistas, cuestionario y análisis documental.

Los resultados indicaron que el contexto económico del sector pesquero para el año 2016 cayó al 10.1% recuperándose en el año 2017 hasta en un 37.9%, el proceso de desarrollo empresarial el 76% y 18% de los pescadores con embarcación y artesanales respectivamente presentan interés ante la idea de una asociación, el 60% de los pescadores con embarcaciones están formalizados mientras que los pescadores artesanales son informales en su totalidad; asimismo, se identificó que 6% de embarcaciones usan la tecnología. Se indicaron y analizaron los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

Concluyendo que el sector pesquero está en crecimiento en el año 2017-I , la caracterización del proceso de desarrollo empresarial óptimo para los pescadores del distrito de Santa Rosa al igual que la identificación de factores críticos de éxito como la colaboración estratégica, investigación e innovación, Priorización de recursos y la gestión por resultados. Teniendo como base los factores clave de los pescadores se desarrolló un modelo asociativo basado en sus necesidades, para el cual se realizó el análisis financiero generando un VAR de 37'391,709.23 y un TIR de 197.8% demostrando la rentabilidad del proyecto.

Palabras clave: Desarrollo empresarial, asociatividad, sector pesquero.

ABSTRACT

The present research had the objective of proposing a model of associativity for the business development of the fishermen of the district of Santa Rosa, 2016.

The methodology of the present study was based on a descriptive type with a non - experimental design where a sample of 159 fishermen with own boats and 221 artisanal fishermen of the District of Santa Rosa who provided the necessary information that was required for the investigation through The application of research instruments, such as interviews, questionnaire and documentary analysis.

The results indicated that in the economic context of the fishing sector for 2016 fell to 10.1% recovering in 2017 recovering up to 37.9%, for the business development process 76% and 18% of fishermen with boat and craft respectively, they are interested in the idea of an association, 60% of the fishermen with boats are formalized while the artisanal fishermen are informal in their totality; Likewise, it was identified that only 6% of vessels use technology. The critical success factors for the business development process of the fishermen of the Santa Rosa District were also indicated and analyzed.

Concluding that the fishing sector is growing in 2017-I up to 37.7%, the characterization of the optimal business development process for fishermen of the Santa Rosa district as well as the identification of critical success factors such as strategic collaboration, research and innovation, prioritization of resources and management by results. Based on the key factors of the fishermen, a model of associativity based on their needs was developed, for which the financial analysis was carried out generating a VAR of 37'391,709.23 and a TIR of 197.8% demonstrating the profitability of the project.

Key Words: Business development, associativity, fisheries sector.

Índice	Pág.
AGRADECIMIENTO	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	12
1.1. Situación Problemática	12
1.2. Formulación del Problema	16
1.3. Delimitación de la Investigación	16
1.4. Justificación e Importancia de la Investigación	17
1.5. Limitaciones de la Investigación	17
1.6. Objetivos de la Investigación	18
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	19
2.1. Antecedentes de Estudios	19
2.2. Estado del arte	21
2.3. Base teórica científicas	22
2.3.1. La Asociatividad	22
2.3.1.1. Definición de asociatividad	22
2.3.1.2. Dimensiones de la asociatividad	23
2.3.1.3. La asociatividad como forma de inserción internacional.	24
2.3.1.4. Ventajas de la asociatividad	25
2.3.1.5. Formas de asociarse	26
2.3.2. Desarrollo empresarial	29
2.3.2.1. Definiciones de desarrollo empresarial	29
2.3.2.2. Elementos conceptuales del desarrollo empresarial.	30
2.3.2.3. Dimensiones de desarrollo empresarial	31
2.3.2.4. El crecimiento en el desarrollo de la empresa	33
2.3.2.5. Etapas del desarrollo empresarial	34
2.3.2.6. Factores para el desarrollo del negocio	34
2.3.2.7. Características Generales de las Pymes.	35
2.3.2.8. El proceso empresarial	35
2.1.1. Recursos hidrobiológicos	36
2.2. Definición de términos básicos	36

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO	38
3.1. Tipo y Diseño de Investigación	38
3.2. Población y Muestra	38
3.3. Hipótesis	40
3.4. Variables	40
3.5. Operacionalización	41
3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos	48
3.7. Procedimiento para la recolección de datos	49
3.8. Análisis Estadístico e Interpretación de los datos	49
3.9. Principios éticos	49
3.10. Criterios de rigor científico	50
CAPITULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS	51
4.1. Resultados	51
4.1.1. Contexto económico del sector pesquero del Perú	51
4.1.2. Proceso de desarrollo empresarial	52
4.1.3. Factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial	54
4.1.4. Análisis de correlación de variables	55
4.1.5. Diseño del modelo de asociatividad	56
4.2. Discusión de resultados	58
CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN	61
CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	106
6.1. Conclusiones	106
6.2. Recomendaciones	108
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	109

Índice de Tablas

Tabla 1: Operacionalización	41
Tabla 2. Sectores productivos del Perú (Variación porcentual real)	51
Tabla 3. Resultados comparativos de pescadores.	52
Tabla 4. Análisis de correlación de variables	55
Tabla 5: Lineamientos de acción	65
Tabla 6. Programa de asesoría y capacitaciones para los pescadores.....	70
Tabla 7. Programa de capacitación	71
Tabla 8. Programa de capacitación	72
Tabla 9. Programa de capacitación	73
Tabla 10. Programa de capacitación	74
Tabla 11. Condiciones de los socios.....	79
Tabla 12. Descripción de sanciones para pescadores	80
Tabla 13: Cantidad de pescado obtenido en una jornada de trabajo de 7 días	81
Tabla 14. Tecnología Sonar.....	82
Tabla 15. Viajes por semana para la extracción de pescado.....	83
Tabla 16. Matriz de implicación FCB	85
Tabla 17. Principales clientes de los pescadores de Santa Rosa.....	87
Tabla 18. Extracción de recursos hidrológicos.....	88
Tabla 19. Precio del pescado en temporada alta y baja	89
Tabla 20. Desembarque de pescado en puertos	89
Tabla 21. Inversión inicial	90
Tabla 22. Detalle de activos	91
Tabla 23. Detalle de intangibles	92
Tabla 24. Detalle de inversión inicial	93
Tabla 25. Detalle de gastos pre operativos	93
Tabla 26. Detalle de depreciación de activos	94
Tabla 27. Planilla de trabajadores:	96
Tabla 28. Gastos administrativos.....	97
Tabla 29. Gastos de ventas	98
Tabla 30. Cálculo de ventas.....	99
Tabla 31. Presupuesto de efectivo	100
Tabla 32. Cronograma de pagos	102

Índice de Figuras

Figura 1. Proceso de desarrollo empresarial.....	54
Figura 2. Modelo asociativo	57
Figura 3. Modelo Asociativo de los pescadores del Distrito de Santa Rosa	66
Figura 4. Organigrama de la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa	67
Figura 5. Zonas y frecuencia de extracción.....	82
Figura 6. Matriz Boston Consulting Group	84

INTRODUCCIÓN

El desarrollo empresarial implica que su personal maneje eficientemente las habilidades y destrezas que poseen para conseguir un mayor crecimiento en el mercado que favorezca a todos los que son parte de la empresa, así mismo que se haga uso de las mejores estrategias en innovación y procesos para garantizar el desarrollo de la institución. (Rocha y Paladino, 2014)

Martínez & Viéytrz (2002) definió a la asociatividad como una estrategia que permite lograr una ventaja competitiva para una empresa, ya que mediante la integración y cooperación se pueden alcanzar mejores resultados, hacer uso óptimo de los recursos, y generar conocimientos, etc., por ello la asociatividad empresarial es un instrumento de desarrollo de la competitividad y añade valor a los productos o servicios que esta ofrece. (p. 110)

Se ha determinado la existencia de informalidad en los pescadores del distrito de Santa Rosa, lo que está genera costos muy altos y no tienen muchos beneficios, además existe un inadecuado uso de recursos, no se cumplen con las metas y objetivos. Por ello es que los pescadores carecen de una estructura de capital financiero para mejorar la operatividad de sus funciones, esto hace que no cuenten con los recursos financieros necesarios para realizar inversiones y puedan crecer e impulsar el desarrollo empresarial.

El problema quedó formulado de la siguiente manera: Limitado desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

Se tuvo como objetivo proponer un modelo de asociatividad para el desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

Los objetivos específicos son:

- I. Analizar el contexto económico del sector pesquero del Perú.
- II. Caracterizar el proceso de desarrollo empresarial.
- III. Determinar los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa.
- IV. Realizar la correlación de las variables.

- V. Diseñar un modelo de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

La metodología del presente estudio está en función a un estudio de tipo descriptivo y de diseño no experimental donde se tuvo una muestra de 159 pescadores con embarcaciones propias y 221 pescadores artesanales del Distrito de Santa Rosa quienes brindaron la información necesaria que se requirió para la investigación a través de la aplicación de los instrumentos de investigación, como entrevistas y cuestionario.

La hipótesis indica que el diseño de un modelo de asociatividad va a generar desarrollo empresarial a los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

La presente investigación contiene los siguientes capítulos:

Capítulo I: contiene el Problema de Investigación, donde se desarrolló la situación problemática, además de la formulación del problema, delimitación de la investigación, justificación e importancia de la investigación, limitaciones de la investigación, y los objetivos.

Capítulo II: contiene el Marco Teórico, en el cual se dió a conocer los antecedentes de estudios, el estado del arte, las bases teóricas científicas y la definición de la terminología.

Capítulo III: contiene el Marco Metodológico, es decir la metodología a ser utilizada seguido por el tipo y diseño de investigación, población y muestra, hipótesis, operacionalización, métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos, los criterios éticos y criterios de rigor científico.

Capítulo IV: contiene el Análisis e Interpretación de los Resultados, donde se observa los resultados estadísticos en tablas y gráficos obtenidos de la aplicación del instrumento de recolección de datos, además está la discusión de resultados.

Capítulo V: contiene la propuesta de la investigación.

Capítulo VI: contiene las conclusiones de la investigación y las recomendaciones.

CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Situación Problemática

A Nivel Internacional:

El desarrollo empresarial en América Latina se reestructuró, donde se orienta hacia una adaptación a los cambios del mercado a través de un proceso de aprendizaje y capacitación constante sobre lo importante de la sostenibilidad de los negocios (Zevallos, 2012).

Al respecto, el World Economic Forum (2011), describió tres aspectos importantes para el desarrollo empresarial donde se sigue tres etapas: la primera está referida a los requerimientos básicos para el desarrollo de la empresa, la segunda está referida a la eficiencia de los procesos, y la tercera se refiere a la innovación y la satisfacción de los clientes, dichos factores están enfocados en el desarrollo empresarial. (Zevallos, 2012).

El crecimiento de la empresa permite alcanzar diversas metas de carácter social como la creación de oportunidades, tanto laborales como económicas, de esta manera al aumentar la productividad es posible satisfacer dichas necesidades (Tyson & Woetzel, 2015).

Sobre este caso, a pesar de que los pescadores suministran el pescado que consume la mayor parte del mundo, estos se desarrollan en un contexto de inseguridad carece, además, de los recursos y las oportunidades de desarrollo debido a la falta de un modelo asociativo que favorezca el crecimiento de los pequeños pescadores, (Kalikoski, 2012).

En el caso de europeo y español, se genera una problemática respecto a la flota de barcos familiares ya que están en una crisis por el dominio de las grandes empresas en el sector pesquero, de las cuales varias son multinacionales lo cual no les permite tener acceso a mercados externos y poder competir con dichas empresas y es en estos casos donde los modelos asociativos pueden resultar una solución a dicho problema (Medina Cázares, 2015).

El objetivo para mejorar el sector pesquero en América Latina y el Caribe es lograr un uso eficiente de las especies marinas con la finalidad de que se elaboren los suficientes alimentos proteicos a un costo accesible y así exista eficiencia en la balanza comercial de Latinoamérica con el incremento de las exportaciones. (Banco Interamericano de Desarrollo, 2015).

En Italia, ante la necesidad de ingresar a mercados distintos se utilizan diferentes modelos de integración con el fin de poder promover el desarrollo empresarial en el sector pesquero. (Lozano, 2010).

En América Latina los pescadores producen aproximadamente 2.5 millones de toneladas en la cual participan dos millones de pescadores con una valoración de producción aproximada de 3000 mil millones de dólares; dicha actividad se realiza en diferentes áreas de las costas de cada país donde además se está implementado la acuicultura comercial, (Ramírez Domínguez, 2012).

Las empresas se les puede denominar como el motor de crecimiento de un país que cuenta con dichos recursos, como el caso de Ecuador la cual representa el 50% de Producto Bruto Interno tiene un aproximado del 90% de la tasa de empleo. (Gabriela Leon, 2008)

En el caso de Chile, se refleja una ventaja entre los 44 países ya que han implementado estrategias de contingencia ante las crisis del mercado y así han podido impulsar el desarrollo empresarial, ya que en las economías informales y con mejor competitividad es común que se abran cada vez más negocios pero se nota una falta de innovación y la creación de nuevos empleos lo cual refleja una falta de desarrollo empresarial (Drexler, 2015)

Chile y Colombia apoyan a sus emprendedores que puedan desarrollarse a pesar del tamaño de sus economías, esto debido a la innovación de los nuevos empresarios por lo que tienen éxito en el mercado al momento de lanzar sus productos o servicios, permite la creación de nuevos puestos de trabajo. (Drexler, 2015).

En el caso Ecuador, se tiene que el 74% de pescadores existe un nivel de desconfianza entre los integrantes del sector, debido a la falta de conocimiento de

las ventajas que le puede ofrecer una asociación, tiene como resultado que tan solo un 16% estaría dispuesto a asociarse, por otra parte, si se tiene que el 10% de los pescadores sí trabaja de manera asociada pero sin seguir ningún modelo que les permita tener una orientación para un mayor desarrollo empresarial. (Ramírez Domínguez, 2012).

En el contexto nacional

La economía en Perú ha ido en alza considerablemente al igual que el aspecto social, donde las empresas peruanas han tenido mucho que ver en este aspecto las cuales han pasado distintas situaciones que les han hecho tener un buen nivel de desarrollo empresarial en muchos casos. (García, 2013)

En el Perú las pymes representan el 98% de las empresas que existen el país por lo cual crean un nivel de empleo aproximado de 75% de la población económicamente activa con un aporte del 45% al PBI por lo cual se les considera como la mejor alternativa para afrontar el desempleo (PROMPYME, 2015).

En el Perú se fomenta el desarrollo de las organizaciones productivas a través de la asociatividad de los pequeños empresarios aprovechan todas las ventajas que esta le pueda ofrecer, en el caso de los pescadores, se busca mejorar la calidad de vida de ellos y de sus familias. (Ghezzi, Requejo, Quispe y Vicuña, 2015)

Para la Cámara de Comercio de Lima, un aspecto importante del desarrollo empresarial es la formalización, que permite simplificar los procesos administrativos, al igual que el crear mecanismos de integración, de inclusión, de derechos laborales y sociales, al igual que el acceso a créditos tanto para los trabajadores como para los empresarios. (GESTIÓN, 2016).

“En el Perú los emprendedores surgen por necesidad, porque buscan administrar su propia empresa y no estar siempre bajo las órdenes de otros, esta iniciativa de emprendimiento ha hecho que el número de pymes crezcan en nuestro país, sin embargo el gobierno aún no brinda el apoyo necesario para el emprendimiento peruano”. (Loayza, 2016).

El problema se basa en que se busca erradicar el deficiente desarrollo empresarial de los pescadores artesanales, ya que estos no cuentan con el apoyo financiero y económico suficiente para crecer en el mercado y hacerse más competitivos, esto conlleva, a que el número de pescadores informales crezca considerablemente, a que los costos se eleven, por ello es necesario que el sector pesca incorpore estrategias asociativas que permitan la cooperación entre los pescadores y se cree un mercado equitativo y justo. (INEI 2015).

En el contexto local

El 51% de los pescadores están en puertos de Ica, Ancash y Piura, así como en La Libertad, el Callao y Tacna. En el caso de los pescadores de Santa Rosa, estos tienen como punto de desembarque el Puerto Nuevo de Piura. (PRODUCE, 2016).

La pesca se trata de una actividad permanente en Santa Rosa, pero también es estacional, ya que hay fechas donde se da una mayor extracción de recursos marinos, como en enero del año 2015 donde se extrajo 18,477.90 toneladas los cuales aumentan en los siguientes meses, de esta manera se tiene una influencia en el desarrollo de las familias de la zona (Ministerio de la Producción, 2016).

El distrito de Santa Rosa, en Lambayeque se considera como uno de los primeros puertos pesqueros de la Región, alberga una gran fuente de empleo que propicia el desarrollo de la población, donde los productos son utilizados para diferentes negocios locales como restaurantes y procesadoras de alimentos enlatados a base de productos marinos, además de los clientes pequeños (Ministerio de la Producción, 2016).

En este caso, “la situación de la actividad pesquera de Santa Rosa no es favorable para todos los pescadores, ya que los pequeños pescadores realizan su trabajo con baja productividad y la distribución y comercialización de la pesca artesanal limitan el desarrollo del sector” (Clemente, 2009 p.34).

En el distrito de Santa Rosa existe un promedio de 525 embarcaciones con diferente capacidad, con un promedio de 4,984 personas dedicadas a la pesca en dicho distrito. En el caso de los pescadores se ha determinado una capacidad de

extracción de una a quince toneladas por viaje, la cual es diferente según la estación del año. Los ingresos de los pescadores varían según la capacidad de extracción y demanda de producto marinos, dichos ingresos también están en función al precio del pescado el cual es de S/. 1 el kilo en temporada alta y de S/. 5 el kilo en temporada baja.

En cuanto al aspecto organizacional de los pescadores de Santa Rosa se hace necesario tener un conocimiento sobre los nuevos procesos de extracción y el control del mismo para no agotar los recursos marinos y lograr de esta manera una sostenibilidad de los mismos, al igual que otros aspectos como la calidad de la actividad pesquera, el conocimiento de los tipos de clientes y la comercialización de productos, así como las alianzas estratégicas, el proceso logístico de su actividad, entre otros aspectos necesarios para lograr un buen desarrollo empresarial de los pescadores.

Se ha determinado la existencia de informalidad total en los pescadores del distrito de Santa Rosa, lo que genera que los costos de sus productos sean altos y las utilidades que les genera sean bajas, además el uso de los recursos que poseen son usados ineficientemente, no tienen definido un plan que les permita seguir un rumbo y establecer objetivos y metas que cumplir, por esta razón se ha determinado un nivel limitado de desarrollo empresarial. Por ende, los pescadores no tienen acceso al apoyo financiero de entidades bancarias que les permita crecer en el mercado e invertir en su desarrollo empresarial, y es necesario que busquen la cooperación y asociación para mejorar estos aspectos descritos como un grupo solido que busca mejorar la calidad de vida de sus familias y de su población.

1.2. Formulación del Problema

Limitado desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

1.3. Delimitación de la Investigación

El presente estudio se realizó en el distrito de Santa Rosa, ubicada en la Región Lambayeque, provincia Chiclayo. Donde se estudió las dos variables sobre asociatividad y desarrollo empresarial.

1.4. Justificación e Importancia de la Investigación

La necesidad de proponer un modelo de asociación con los pescadores del Distrito de Santa Rosa es indispensable y fundamental, considerar a los pescadores, como protagonistas y responsables de su propio desarrollo, sustentándose la asociación en las iniciativas de los socios en administrar y controlar sus actividades productivas y de intercambio.

El presente trabajo se realizó con la finalidad de promover la asociatividad.

En el ámbito social, la decisión de los pescadores de Santa Rosa de formar una asociatividad con otros pescadores del distrito puede generar en ellos una visión empresarial de los negocios que podrán aprovechar para emprender nuevos retos que les permita mejorar su entorno actual. Además, se logra que los pescadores artesanales tengan un ingreso más estable y seguro, que conjuntamente con la consolidación de la asociación se traduzca en la mejora de su economía.

Por el lado del aspecto económico, el estudio proporcionará la información a los pescadores del distrito de Santa Rosa, brindándoles un modelo asociativo con lo cual tendrían la posibilidad de incrementar su productividad, y por lo tanto, la rentabilidad de los asociados y sus familias al permitir así que su economía mejore.

El presente estudio se realizó con el fin de proponer un modelo asociativo dirigido a pescadores del distrito de Santa Rosa, lo cual se justifica en la mejora del desarrollo económico, social y ambiental que se podría lograr, beneficiando así a los pescadores del distrito.

1.5. Limitaciones de la Investigación

El presente estudio presenta las siguientes limitaciones: limitaciones de tiempo, ya que la investigación se realizó según el cronograma del ciclo de la Universidad Señor de Sipán, en el periodo desde setiembre a diciembre del año 2016 y de abril a julio del año 2017.

También se tiene limitaciones de espacio, por motivos que el estudio se realizó en el distrito de Santa Rosa, provincia de Chiclayo, en el departamento de Lambayeque, lo cual indica que la situación presentada al igual que el modelo que se va a proponer

solamente y se ajusta a la situación de los pescadores locales limita así su uso en zonas con situaciones diferentes a las que aquí se plantea.

1.6. Objetivos de la Investigación

Objetivo general

Elaborar un modelo de asociatividad para el desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

Objetivos específicos

1. Analizar el contexto económico del sector pesquero del Perú.
2. Caracterizar el proceso de desarrollo empresarial.
3. Determinar los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa.
4. Analizar la Correlación de las variables.
5. Diseñar un modelo de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de Estudios

A nivel internacional

Romero (2012) describió que las decisiones financieras son muy importantes para el desarrollo de las empresas de tal manera que estas le permitan llegar a un buen nivel competitivo, donde el 91% indica que las decisiones financieras sí le facilitan tener un desarrollo empresarial sostenible, además del adecuado uso de los recursos de la empresa. Concluye que el 93% de pequeñas empresas de la muestra de estudio indican que las decisiones financieras les permiten tener una efectividad empresarial, además para el 97% este aspecto les permite tener un nivel de competitividad empresarial en el mercado.

Ochoa (2013), tuvo como objetivo establecer un modelo que pueda ser alternativo para los pequeños empresarios de México que les permita lograr una eficiencia empresarial; dicho objetivo se plantea que puede ser logrado a través de la capacitación constante, el generar dinámicas de mercado, la organización de los procesos de producción, etc. Concluye que la planificación en las empresas es vital para lograr los objetivos que se persigue, por ello se realizó un análisis con el fin de conocer las características del mercado, es así que se puede establecer estrategias orientadas al desarrollo de los negocios con la implementación de acciones que generen valor para los clientes.

Silva (2014) tuvo como objetivo lograr un buen nivel de competitividad de las empresas que enfrentan los cambios del mercado a través del desarrollo empresarial. Concluye que el desarrollo de las empresas es necesaria para afrontar los cambios constantes del mercado, para lo cual debe hacer uso de diversas herramientas administrativas que le permita tomar decisiones acertadas y reducir así el riesgo de fracasar en las actividades empresariales, de esta manera se espera lograr ventajas competitivas.

Balarezo (2014) realizó un estudio en base a uno de los problemas de la organización la cual tiene incidencia en el desarrollo de la misma de esta manera se establece acciones que den solución a la problemática identificada, en este caso es la deficiente comunicación interna de la empresa. Concluye que como resultados se ha obtenido que el 78% no cumple totalmente con sus funciones establecidas, además el 79%

no tienen buenas relaciones interpersonales con sus compañeros, establece así que se trata de factores que afectan el desarrollo empresarial para lo cual se recomienda establecer acciones correctivas y se debe considerar la información obtenida en el estudio, de esta manera las falencias de la comunicación interna serían solucionados.

A nivel Nacional

Berberisco, (2013) tuvo como objetivo central determinar la influencia de los créditos en el desarrollo empresarial de las MYPES del sector en estudio. Según los resultados obtenidos las pymes aportan al índice de emprendimiento del Perú por lo que según el estudio de cada 100 peruanos el 40% es emprendedor, este índice es positivo en comparación con otros países que solo tienen el 9% de emprendimiento. Se concluye que las pymes son fuente de empleo para los pobladores peruanos y son muestra de emprendimiento, por ello es necesario que se les brinde el apoyo financiero que solicitan para crecer en el mercado y mantenerse sostenibles y rentables.

Huapaya (2013) tuvo como objetivo central estudiar el modelo de gestión para el desarrollo empresarial aplicado por las CITES, las CITES son plataformas que fomentan el desarrollo competitivo de las pymes. Para la recolección de información se utilizó un cuestionario que se aplicó a los socios del ente en estudio. Los resultados evidenciaron que el Perú tiene una gran cultura emprendedora más que innovadora, por ello ocupa el segundo lugar en un ranking mundial de 54 economías como el país más emprendedor a nivel mundial, este ranking evaluó aspectos como el contexto político, social y cultural.

Galarza y Kámiche (2015) describió que el sector pesca en nuestro país es una de las actividades económicas más importantes porque desde tiempos remotos provee de alimentos nutritivos a la población, en el 2012 esta actividad representó un 8% del total de desembarque peruanos. (Produce 2012), además de representar más del 49% del empleo en el sector pesquero. El objetivo del estudio realizado fue analizar la situación del sector pesca artesanal, mediante el estudio de las deficiencias y proponer mejoras para obtener mayores beneficios. Se realizó un estudio de la cadena de valor de las actividades de extracción y se evaluó las competencias de los pescadores para promover acciones que mejoren el desarrollo local de las regiones estudiadas.

Los resultados evidenciaron que los pescadores artesanales obtienen un bajo nivel de beneficios al realizar sus actividades, a pesar de los grandes costos que les genera. Por

ello se concluye que es necesario que se mejore la realización de sus actividades productivas, de extracción y comercialización mediante estrategias asociativas que fomenten la cooperación e integración de los pescadores.

Hernández (2016) cuyo problema se basa en las deficiencias del sector pesquero artesanal. Existe gran informalidad entre los pescadores peruanos por ello no obtienen los beneficios suficientes para fomentar su crecimiento en el mercado y propiciar su desarrollo empresarial. El resultado más importante es que el 93 por ciento de los encuestados acepta que las decisiones financieras facilitan el desarrollo empresarial formalizado de los pescadores artesanales del Perú.

A nivel local

Herrero (2011) planteó como objetivo identificar cuáles son los factores de las empresas que mejoran su índice de competitividad empresarial, basándose en la efectividad que estas demuestran. La efectividad representa el logro de los objetivos y metas trazadas y la competitividad la forma de imponerse frente a la competencia del mercado. Los resultados evidenciaron que las empresas son más competitivas se deben hacer uso de estrategias que fomenten su desarrollo empresarial, ya sea como el uso de la innovación, mejorar sus instalaciones al brindar un mejor servicio y producto, al cooperar entre sí, es decir, si se integran para cumplir un determinado fin. Se concluye que es necesario buscar la efectividad empresarial para llegar a obtener un mejor nivel de competitividad en el mercado y hacer frente a la competencia actual.

2.2. Estado del arte

Zuñiga (2014) manifestó que el sector pesquero es significativo para la economía peruana después de la minería, convirtiéndose en el segundo generador de divisas, por sus altos volúmenes de exportación y la capacidad de empleo que utiliza. Tiene una particularidad, pues los recursos hidrobiológicos que explota están vinculados con la variación del clima, se puede afectar directamente la producción del sector.

El Ministerio de la Producción (Produce) indicó disposiciones generales que fortalecen la pesca artesanal en cada cadena productiva, mediante estos lineamientos promueven la participación de los pescadores a través de actividades asociativas en busca del desarrollo empresarial. Se busca mejorar la participación de los armadores de

embarcaciones pesqueras artesanales y de sus trabajadores en la fase de provisión de insumo de las cadenas productivas de los mercados de productos hidrobiológicos, con los beneficios de asociatividad a través de la creación, implementación y funcionamiento de Programas Piloto. (Zuñiga, 2014).

Medina & Cázares (2015) afirmaron que la asociatividad es una red de empresas las cuales se asocian para lograr una mayor producción y ventas, y sobre todo para mejorar su índice de beneficios, con la asociatividad también se reducen costos y los pescadores podrán crecer de manera sostenible en el mercado actual.

2.3. Base teórica científicas

2.3.1. La Asociatividad

2.3.1.1. Definición de asociatividad

Martínez & Viéytrz (2002) definió a la asociatividad como una estrategia que busca el crecimiento empresarial, donde cada socio formara parte del control de la red, con metas y objetivos trazados eficientemente para su cumplimiento, y logren diferenciarse de la competencia, por ende, la asociatividad es un instrumento de desarrollo de competitividad y agrega valor a las actividades realizadas. (p. 110)

Perego (2008) afirmó que la asociatividad es un mecanismo de cooperación donde los agentes que participan tienen independencia jurídica y autonomía, por ello su participación en la red asociativa es voluntaria, y los socios conocen los objetivos trazados para un bien común que implica su desarrollo empresarial y mejorar su calidad de vida. Para ello los objetivos comunes pueden ser coyunturales, como la adquisición de materia prima, o generar una relación estable en el tiempo como la investigación y desarrollo de tecnologías para el beneficio común o el acceso a un financiamiento que requiere garantías que pueden ser cubiertas por parte de cada uno de los asociados. (p. 16)

Gelmetti (2011) precisó que una asociación se ha establece como un grupo de empresas que se unen con el fin de ingresar en mercados externos o mejorar su nivel de ventas, lo que pueden hacer al unir esfuerzos y aumentó la competitividad, lo que les permitiría reducir a su vez riesgos y costos de internacionalización. (p. 182).

2.3.1.2. Dimensiones de la asociatividad

Siecan (2013) describe las siguientes dimensiones:

Cooperación empresarial. Se definió como un acuerdo entre empresas para compartir los recursos que poseen, o para realizar actividades integrales con el fin de aprender y mejorar su competitividad. (Siecan, 2013)

Dentro de la cooperación empresarial se considera los siguientes factores:

Acuerdos entre negocios. Los acuerdos comerciales deben medir las inversiones a través de las entidades que participen desde el inicio hasta el fin.

Uso de recursos. Es necesario que los responsables de la asociatividad se preocupen por la optimización de recursos con el fin de obtener mejores resultados económicos y financieros.

Trabajo en equipo. Es el trabajo que se realiza de manera conjunta entre un grupo de individuos, con el fin de cumplir con un objetivo común.

Actividades compartidas. Se debe gestionar la capacidad de una empresa para gestionar adecuadamente sus recursos y dar cumplimiento a los objetivos y metas establecidos

Nivel de aprendizaje. Se debe realizar un control sobre los resultados de cada trabajador; para ello, dispondrá de indicadores de gestión para realizar los análisis del aprendizaje en el trabajo y las habilidades y competencias.

Esfuerzo conjunto. Implica la combinación de dos o más empresas para lograr un objetivo comercial común (Joomla, 2015). En este caso, el esfuerzo conjunto incluye los siguientes indicadores:

Posibilidad de asociación comercial. La asociatividad empresarial se mide a través de los factores que influyen en la competitividad de las empresas.

Objetivos comunes. En el plano empresarial los objetivos comunes son hacia donde se quiere llegar, es el resultado final, para lo cual se realizan esfuerzos que permiten cumplir con el objetivo trazado (Pérez, 2014). Los objetivos comunes incluyen lo siguiente:

Tipo de objetivos comerciales. Los objetivos deben medirse a través de indicadores que muestran el grado de cumplimiento de los objetivos trazadas en relación a la consecución de actividades realizadas.

Alternativas para la asociatividad. La asociatividad puede brindar desarrollo y crecimiento a las pymes a través de la cooperación de los asociados.

Estrategias colectivas. Implica las acciones implementadas para desarrollar aquellas actividades que una empresa no podría hacerlo de manera individual, por lo que es necesario que se apoye de las demás para lograr un mejor desempeño (Ashby & Pell, 2015). Dentro de las estrategias colectivas se considera las fortalezas organizacionales, y los resultados colectivos

Fortalezas organizacionales. Sobre este punto, son los indicadores de evaluación los que permiten identificar las fortalezas y debilidades de las empresas que buscan asociarse para implementar acciones de mejora.

Resultados colectivos. Implica los recursos que fueron utilizados para lograr la consecución de los objetivos y metas planteadas.

Perfil del asociado. Comprende individuos, empresas, asociaciones y en general aquellas personas que se identifican con el modelo de negocio (Centro de Exportaciones e Importaciones, 2016). Se ha considerado como principal factor las razones en la falta de asociatividad:

Razones en la falta de asociatividad. Muchas veces los asociados no comprenden que a pesar de pertenecer a un grupo asociativo ellos pueden considerar entregar la información y compartir los recursos que crean conveniente, mas no son obligados a compartir todo.

2.3.1.3. La asociatividad como forma de inserción internacional.

De acuerdo a Gelmetti (2011) las empresas que deciden asociarse con la intención de exportar (o grupo de exportación) son empresas que necesitan mejorar su inserción externa, y como consecuencia de su tamaño, tienen restricción obtener información del mercado externo, además de identificar las mejores oportunidades para el comercio,

establecer canales de distribución propios, y también la participación en ferias de manera individual. (p. 181)

Gelmetti (2011) afirma que, para muchas pymes, la exportación es una actividad que tiene costos muy altos de entrada (captación de clientes, manejo de la operatoria aduanera, cumplimiento de ciertos requisitos de calidad, etc.) lo que muchas veces no genera resultados positivos al corto plazo e implica una gran tarea de forma individual. (p. 181)

2.3.1.4. Ventajas de la asociatividad

De acuerdo a Gelmetti (2011) las empresas deciden asociarse o crear consorcios y tienen las siguientes ventajas. (p. 183)

Posibilidad de ingreso a nuevos mercados, donde se requiere de una serie de actividades como los estudios de mercado, la participación en ferias y otras acciones de la promoción para lograr una aglomeración crítica de la oferta de tal forma que justifique esos gastos.

Diversificación de la demanda: al encarar acciones sobre diversos mercados, se reducen los riesgos de ser afectados por la recesión de alguno de ellos y no se depende del propio mercado doméstico.

Posibilidad de exportar contra-estación: las ventajas en este caso no solo pasan por la propia demanda originada en países del hemisferio norte, sino que, al operar en consolidada, disminuyen los costos operativos mejora la condición competitiva.

Menores costos de producción: esta mejora está relacionada con aprovechar la capacidad instalada (baja de los costos medios) o por un mayor grado de especialización que generaran mayor productividad y menores costos de producción.

Reducción de costo de inexperiencia: dado que se aprende en conjunto.

Beneficios derivados de la experiencia: las vivencias, así como el entusiasmo que una empresa del grupo pueda infundir sobre el resto, representa un incentivo para alcanzar nuevos mercados.

Posibilidades de compartir representantes, agentes, vendedores y depósitos del exterior: al hacerlo en conjunto, los costos son menores y la escala permite mejores aspectos logísticos.

Mejores accesos a servicios y costos: estudios de mercado, impresión de material gráfico y otros.

2.3.1.5. Formas de asociarse

Consortios

Para Minervini (2011) los consorcios: son alianzas voluntarias entre empresas que buscan promover la comercialización de sus productos o servicios mediante la implementación de acciones conjuntas, también se define al consorcio como una estructura comercial compartida, con personalidad jurídica propia y medios humanos independientes de las empresas asociadas que se constituye con el objetivo de captar oportunidades comerciales y propiciar pedidos para las empresas miembros. (p. 40)

Gelmetti (2011) manifestó que existen diferentes tipos de asociatividad de acuerdo con el objetivo que persigan se dividen en: consorcios promocionales y consorcios de venta. (p. 187)

Consortios promocionales: el objetivo que busca, en este caso, es la promoción del consorcio en el exterior, dado que con las ventajas de hacerlo en forma conjunta se logra un ahorro sustancial en el costo por participar en ferias, rondas de negocios, confección de folletería, catálogos, diseño de páginas web y todos aquellos elementos necesarios para promover al en mercados externos. (esto no es lo mismo que los tipos de asociatividad)

Consortio de venta: en este tipo de consorcio incluye al de promoción, pero su influencia llega hasta las etapas productivas, relación con proveedores, selección de tecnología, además el consorcio de venta lleva a cabo tareas:

La identificación de mercados y de las contrapartes de acuerdo con objetivos.

Investigación de mercados internacionales.

Definición de la gama de productos y políticas comercial.

Identificación y desarrollo de proveedores (materia prima, insumos, tecnología, diseño.

Consortios mono-sectoriales: son grupos formados por empresas del mismo sector y no necesariamente las empresas tienen el mismo producto.

Consortios pluri sectoriales: este tipo de consorcio está conformado por empresas de distintos sectores, puede tratarse de empresas cuyos productos se relacionan entre sí.

Consortios integrados o regionales: tiene como característica de ser multisectoriales y de productos no relacionados entre, han sido creados para fomentar, promover y vender en el exterior los productos de una misma región o ciudad.

Alianzas estratégicas

Mendoza y García (2009) afirman que las alianzas estratégicas se forman para compartir recursos y capacidades entre las empresas que participan de la alianza, con el fin de mejorar los resultados que perciben de manera individual y se buscará obtener una mejor cuota de mercado. Las alianzas estratégicas son consideradas indispensables para crecer y competir y tres son los factores que las hacen imprescindibles en la asociatividad. (p.75)

La convergencia de las necesidades y preferencias y preferencias del consumidor: se refiere a la globalización de los gustos y preferencias de los consumidores independientemente de la nacionalidad, los consumidores desean los mismos estilos de vida y el mismo tipo de productos a los menores precios posibles, al tener acceso a información similar proveniente de varios medios de comunicación y de información actual, que influyen en su manera de ver e interpretar el mundo. (p. 74)

Dispersión tecnológica: la dispersión de la tecnología la permite su propio avance, la generación de efectivo, la disminución de costos y el empuje a una tecnología superior, que gracias a ella se dispone de información sobre productos en la medida que hay más consumidores se expresa dudas, gustos, necesidades y preferencias. Por lo tanto, la dispersión tecnológica no solo es un hecho sino una necesidad de las empresas, pues eso permite su permanencia, su crecimiento, un mejor conocimiento y un mayor desarrollo tecnológico. (p. 75)

La importancia de costos fijos: los costos fijos han aumentado en la empresa debido a la automatización creciente que se da en los procesos productivos, organizacionales, distributivos y otros, los aumentos de dichos se han dado ante la necesidad de contar con instalaciones como laboratorios propios, que permitan mantener cierta posición en los mercados globales. (p. 75)

Aventura conjunta

Para Ortega (2014) esta forma de asociación es para las empresas participantes que tienen autonomía, a pesar de ser parte de un contrato con respaldo legal, los socios pueden tomar decisiones de compartir los recursos que solo ellos consideran conveniente mas no son obligados a brindar sus recursos o información, el fin de esta asociación es el apoyo provisional o duradero financiero o comercial mediante aportaciones de capital y tecnología, y en algunos casos de mano de obra. (p.203).

De acuerdo al Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - (MINCETUR, 2014) la asociatividad se clasifica de la siguiente manera:

Redes de Cooperación: “es el conjunto de empresas que intercambian información de sus procesos para realizar una oferta más atractiva sin renunciar a su autonomía”. (MINCETUR, 2008 p.20).

Articulación Comercial: “es la relación que existe entre empresas que venden y aquellas que compran dichos productos, esto puede realizarse con la participación de un agente intermediario como un bróker o un gestor de negocios. (MINCETUR 2008 p.20)

Alianza en Cadenas Productivas: “se realiza basándose en un acuerdo entre actores que realizan una serie de actividades de producción, transformación y comercialización de un producto o servicio. Es la división del trabajo según la especialización de los que participan de la asociación. (MINCETUR, 2008 p. 21)

Alianza en Clusters: “en este tipo de asociatividad los participantes están concentrados en una zona geográfica y realizan una actividad productiva específica. No solo está conformada por empresas sino también por instituciones que brindan servicios de soporte empresarial. (MINCETUR, 2008 p.22)

Joint Venture: “implica la creación de una nueva sociedad entre dos o más empresas que poseen personalidad jurídica independiente, pero realizan actividades empresariales sujeta a las estrategias de las empresas propietarias. Esta forma de cooperación implica la aportación de fondos, tecnología, personal, bienes industriales, capacidad productiva o servicios. (p. 22)

Consortios: “es aquel que se realiza por acuerdo de dos o más personas que se asocian para realizar actividades conjuntas en busca de cumplir un objetivo común, esto se basa en el art 445 de la ley general de sociedades”. (p. 23)

2.3.2. Desarrollo empresarial

2.3.2.1. Definiciones de desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial es un proceso por el cual los miembros de una empresa adquieren y mejoran sus competencias para el manejo eficiente de los recursos que posee la empresa, además que favorece el crecimiento sostenible de la misma. (Rocha y Paladino, 2014)

El desarrollo empresarial muchas veces se refiere a la creación de nuevas empresas o a la expansión de las ya existentes, para que una empresa se desarrolle de manera eficiente en el mercado debe implementar estrategias comerciales que ayuden a mejorar su posición en el mercado, además de agregar valor a cada uno de sus procesos. (Oficina Internacional del Trabajo, 2007)

El desarrollo empresarial se materializa como cualquier acción, movimiento actividad que crea nuevos valores comerciales. Los individuos u organizaciones que tienen un interés en el resultado de una actividad empresarial son responsables de financiar, guiar o apoyar la actividad de desarrollo empresarial hacia su objetivo. (Garzón, 2005).

Koontz y O'Donnell (2004) afirmaron que el desarrollo de las empresas es resultado de su competitividad y formalización, por ello es necesario que, si trabajan de manera informal, busquen cumplir con los requisitos necesarios para operar de manera eficiente en el mercado. De esta manera podrán mejorar su nivel de solvencia y rentabilidad en un mercado altamente cambiante.

2.3.2.2. Elementos conceptuales del desarrollo empresarial.

Garzón (2005) indica que hay algunos conceptos que se deben considerar en el desarrollo empresarial:

El proceso de transformación.

Garzón (2005) afirma que todo proceso de desarrollo, está en marcado en tres nociones, que son la noción del cambio (uso de capacidades para dar soluciones o crear nuevas ideas), de la acción (poner en práctica las ideas que surgen) y del mejoramiento o superación (que permiten dirigir los cambios al logro de mejores resultados).

Si se aplican esas nociones básicas a cualquier proceso empresarial exitoso y en especial a un empresario exitoso, se encuentra que ellas se pueden convertir en un modelo de transformación caracterizado por cuatro elementos, los dos primeros asociados a la noción de cambio, y cada uno de los otros asociados a las nociones de acción y de mejoramiento.

El espíritu empresarial

Está conformado por las virtudes, valores, creencias y modos de actuar de las personas o líderes que conforman una empresa, para lograr obtener mejores resultados en el desarrollo de sus actividades. (Garzón Castrillón, 2005).

La cultura empresarial

La aparición de nuevos empresarios, o sea personas que sepan cuándo, cómo, dónde y con qué empezar nuevas empresas con potencial de crecimiento; personas capaces de llevar una carrera empresarial y de equilibrar sus objetivos personales con los objetivos de la sociedad, personas creativas e innovadoras, capaces de enfrentar las variaciones del ambiente económico y social. (Garzón Castrillón, 2005)

Los empresarios son seres humanos y por lo tanto el proceso de producción de empresarios exige una serie de procesos formativos, educativos y de capacitación que les mejoren sus competencias personales y sus competencias de conocimiento.

2.3.2.3. Dimensiones de desarrollo empresarial

Los indicadores considerados para el desarrollo empresarial son los siguientes:

Posición competitiva. Afecta directamente a la empresa, por ello es necesario desarrollar las competencias y estrategias necesarias para contrarrestar la competencia del mercado (Garzón, 2005). En la posición competitiva se tiene como indicador a la valoración de la asociatividad:

Valoración de la asociatividad. Actualmente las pymes no pueden hacer frente a las crisis del mercado porque carecen de recursos suficientes, por ello es necesario que consideren la opción de asociarse para hacer frente a los riesgos del mercado y percibir mejores resultados.

Competencias empresariales. Son el conjunto de competencias y valores que caracterizan a una empresa, para formar personas emprendedoras que sean capaces de generar los mejores resultados, se aprovechará los recursos y oportunidades del mercado (Garzón, 2005). En lo que corresponde a las competencias empresariales se considera las necesidades de capacitación:

Necesidades de capacitación. Implica medir el desempeño de cada trabajador para identificar en que es necesario potenciar sus competencias y conocimientos, y al culminar el curso de capacitación se va a evaluar los resultados percibidos dentro de la organización.

Posicionamiento en el mercado. Es el lugar que ocupa una marca en la mente del consumidor en relación a la competencia presente en el mercado (Garzón, 2005). Como factores importantes del posicionamiento del mercado se tiene a las características del producto, y la posición en la mente del consumidor como se describe a continuación:

Características del producto. Implica los atributos del producto para incentivar a su compra. Los productos generalmente incluyen la cantidad de interacciones de prestación o servicio.

Posición en la mente del consumidor. Indica la cantidad de consumidores que conocen la marca, es el lugar que ocupa una marca en la mente de un consumidor.

Competidores. Son las otras empresas que se encargan de suplir las mismas necesidades de los clientes, en relación a la producción de los mismos productos, pero con

diseños y atributos diferentes, muchas veces la competencia puede ser directa o indirecta (Garzón, 2005). Dentro de esta dimensión es importante conocer la percepción de competidores, que se refiere al grado de competencia en el mercado hace necesario dotar el análisis de un marco amplio de indicadores que sirvan de alerta sobre los obstáculos que se perciba en los mercados para actuar en condiciones de competencia.

Logística. Es la gestión operativa que se encarga de aprovisionar, mantener y distribuir bienes o personas dentro de una cadena de suministro con la finalidad de cumplir con una misión (Garzón, 2005). En esta dimensión se ha considerado las formas de distribución, que se trata de la forma en que los productos son distribuidos hacia un punto de venta o almacén.

Producción. Es la actividad que implica crear y suministrar de bienes y servicios a un mercado, mediante la creación de valor, para una mayor satisfacción del cliente (Garzón, 2005). El indicador de la dimensión es el nivel de producción, que se trata del nivel de actividad o volumen de producción es el grado de uso de la capacidad de producción.

Servicios. Son actividades que se realizan para satisfacer un mercado objetivo, se caracterizan por ser intangibles (Garzón, 2005). En este caso se considera los servicios tercerizados, tratándose de una empresa que contrata a otra para realizar alguna actividad que debería realizar ella misma pero que por falta de eficiencia prefiere destinarlo a una entidad externa.

Formalización. Es el proceso legal por el cual un empresario registra a su empresa, para realizar sus actividades de manera formal (Garzón, 2005). En esta parte se describe los negocios formalizados, que según la ley las sociedades pueden ser formalizadas por cualquier persona.

Financiamiento. Es el conjunto de recursos monetarios que solicita una empresa a una entidad externa para poder realizar algún proyecto, o para invertir en la mejora de las instalaciones de la misma empresa, en algunos casos implica la apertura de un negocio nuevo (Garzón, 2005). Dentro de lo que se describe el tipo de financiamiento, donde existen varias formas de financiamiento, las cuales se clasifican en: según el plazo de vencimiento, la procedencia, y los propietarios.

Sostenibilidad del negocio. Implica la forma en cómo se asegura y garantiza la operatividad de un negocio a largo plazo, mientras se obtienen los mejores beneficios para la sociedad (Pérez, 2010). En lo que se refiere a la sostenibilidad del negocio, los indicadores son los siguientes:

Medidas para la sostenibilidad del negocio. Incluyen la combinación de medidas de insumos, procesos, productos y resultados.

Recursos. Son todos los elementos que pueden utilizarse como medios a efectos de alcanzar un fin determinado.

Nivel de oferta. Número de unidades de un producto que será puesto en el mercado durante un periodo de tiempo.

Nivel de la demanda. Cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores.

2.3.2.4. El crecimiento en el desarrollo de la empresa

El crecimiento de la empresa se refiere a las mejoras que se han implementado para ofrecer un mejor servicio y en la ampliación de la cuota del mercado al cual se dirige, es decir, se han producido aumentos en la dimensión, así como cambios internos que puede ser en su estructura organizativa, estos aumentos reflejan mejoras en activos, ventas, beneficios, etc. (Rocha & Paladino, 2014).

Rocha y Paladino (2014) describen que el crecimiento de la empresa está muy relacionado con la función de utilidad de los directivos, por lo que estos tratarán de potenciar esta actuación. Por tanto, la empresa no es una realidad estática, sino que evoluciona de forma permanente, como resultado de cambios en la oferta de productos y mercados atendidos, la distribución geográfica de sus actividades e, incluso, el tipo de actividades que realiza por sí misma.

Las decisiones de estrategia corporativa suponen la determinación del ámbito de la empresa y la asignación de recursos entre los distintos negocios en los que está presente. Hay tres dimensiones principales:

El grado de integración vertical que implica las actividades del sistema de valor desarrolladas por la empresa. El grado de expansión geográfica que implica abarcar nuevas zonas estratégicas. Y la cartera de negocios o ámbito de producto: Variedad de productos comercializados, así como mercados en los que se ofertan.

2.3.2.5. Etapas del desarrollo empresarial

Las empresas u organizaciones a medida que va creciendo o madurando atraviesa diversas fases o etapas. **Primera Etapa:** Previsión y planeación. Punto inicial en el cual se establece y manifiesta el objetivo a alcanzar. **Segunda Etapa:** Organizar todo el proceso. Se acuerda en este momento lo que se quiere y busca como empresa u organización. **Tercera Etapa:** Dirección. Se enmarca la postura del líder y la capacidad que posee para guiar a las personas que conforman la empresa u organización. **Cuarta Etapa:** Integración de recursos humanos y no humanos. Fase en la cual se organizan los grupos de trabajo y tener el conocimiento y perfil de las personas que laboraran en la empresa u organización, también en esta etapa se integra la maquinaria y otros recursos no humanos que serán utilizados en el futuro. **Quinta Etapa:** Ejecución: Momento o etapa de la empresa en la cual sale al mercado a ofertar sus productos o servicios fuertemente ante su competencia. **Sexta Etapa:** Evaluación. Posteriormente al lanzamiento al mercado se realiza un análisis del trabajo realizado, para así plantear nuevos objetivos fortaleciendo los puntos buenos y ejercitando los malos. (Navarro, 2016).

2.3.2.6. Factores para el desarrollo del negocio

Suárez (2003) indicó que existen dos tipos de factores para el desarrollo de un negocio.

Factores Internos: que se caracterizan por problemas que surgen de la propia gestión del negocio o del sector económico de las pymes, por ende, solo las mismas empresas son responsables de darles solución. (Suárez, 2003)

Factores externos: son los problemas que afectan a los negocios, pero no son internos sino de tipo macroeconómico, como factores políticos, sociales y económicos, donde las pymes ya no tienen influencia en la solución que se les pueda dar. (Suárez, 2003)

2.3.2.7. Características Generales de las Pymes.

La definición de una empresa no se realiza en base a su tamaño o a su lugar de origen sino a los componentes que poseen para que se pueda definir como una empresa. (Suárez, 2003).

“Es una unidad económica de producción mediante la cual se coordinan actividades al hacer uso de recursos para lograr un fin determinado”. (Suárez, 2003)

Suárez (2003), afirma que una empresa pequeña o mediana se debe caracterizar por cumplir con las siguientes afirmaciones:

1. Posee una dirección independiente y los directivos son los propietarios.
2. El capital y la propiedad son suministrados por un individuo o un pequeño grupo.
3. Las áreas de operación y los trabajadores deben encontrarse en una misma zona geográfica.
4. El tamaño relativo de la empresa dentro de la industria es pequeño, comparado con la unidad más grande del sector.

2.3.2.8. El proceso empresarial

Si se habla de las etapas que son parte del proceso de formación de una empresa, implica las transformaciones que realiza el empresario aprovechará las oportunidades del entorno, para poder llegar a integrar todos los componentes de una empresa real. (Varela, 2011).

Las etapas son: Motivación, generación de ideas de negocio, conformación de oportunidad de negocio, elaboración del plan de negocio, consecución de recursos, dar nacimiento al negocio, lograr la supervivencia del negocio, lograr el crecimiento del negocio. (Varela, 2011).

Se debe tener en cuenta que este proceso es realizado por la mayoría de los empresarios, pero no siempre en la misma secuencia ni detalles, por ello es necesario que se evalúe el contexto de la empresa y de acuerdo a ello se diseñe y complemente el proceso empresarial. (Varela, 2011)

2.1.1. Recursos hidrobiológicos

El IMARPE realiza estudios sobre la biología y dinámica de las poblaciones de los recursos vivos del mar peruano, con el fin de evaluar el potencial marino que posee el país, así como garantizar la conservación del recurso y el adecuado desarrollo de las especies, con fines de desarrollo y el ordenamiento pesquero (IMARPE, 2017).

La biodiversidad del mar peruano es impresionante, hasta el momento se han identificado unas 750 especies de peces, 872 de moluscos, 412 de crustáceos, 45 de equinodermos y 240 de algas, así como quelonios, cetáceos y mamíferos, de las cuales sólo una pequeña fracción es explotada comercialmente. El Perú es un país donde la actividad económica de la pesca es una de las más importantes, gracias a la excelente ubicación geográfica, lo que crea un ambiente adecuado para la pesca y la generación de la diversidad de recursos ictiológicos (Isidro, 2017).

La pesca como actividad extractiva, tiene una gran importancia económica en el Perú pues aun representa solo el 1% del PBI, constituye el 8% del total de las exportaciones del país; igualmente la pesca es una proveedora de alimentos para la población, el pescado el de mayor valor nutritivo porque contiene 20% de proteínas (Isidro, 2017).

2.2. Definición de términos básicos

Asociatividad. Es el esfuerzo conjunto de un grupo de personas o empresas que buscan mejorar los resultados que perciben de manera individual mediante la cooperación e integración de sus actividades, para cumplir un objetivo común. (Siecan, 2013)

Estrategia. Implica las acciones que se necesitan implementar para lograr cumplir con metas y objetivos trazados durante un periodo de tiempo establecido. (Garzón, 2005).

Presupuesto. Es la formulación de resultados esperados expresada en términos numéricos. (Campos y Ricón, 2014)

Procedimientos. Son planes por medio de los cuales se establece un método para el manejo de actividades futuras. (Campos y Ricón, 2014)

Desarrollo empresarial. Conjunto de elementos como el desarrollo económico, liderazgo, cultura empresarial y gestión del conocimiento e innovación con las cuales se

genera un impacto positivo en la organización para el alcance de los objetivos por medio del reconocimiento del recurso humano aprovechando las oportunidades del entorno globalizado. (Delfín & Acosta, 2016)

CAPITULO III: MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y Diseño de Investigación

Tipo de Investigación

La investigación es de tipo descriptiva porque se analizó y describió los factores de la asociatividad y el desarrollo empresarial, para poder responder a la problemática estudiada y establecer la mejor propuesta de solución para mejorar el desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

Ñaupas, Mejía, Novoa, y Villagómez (2013) explicaron que “un estudio descriptivo se utiliza para establecer diferencias y/o semejanzas entre variables en función a una situación” (p.85).

Diseño de Investigación

No Experimental, porque las variables en estudio (asociatividad y desarrollo empresarial) fueron estudiadas en su contexto natural, es decir, sin ser manipuladas. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006)

Transversal, porque los datos recolectados para la presente investigación fueron en un solo momento y en un tiempo único. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2006)

El diseño de la investigación, comprende el siguiente esquema:



Dónde:

M = Muestra de estudio (pescadores artesanales de Santa Rosa)

O = Información a recoger

P = Modelo de asociatividad

3.2. Población y Muestra

Población 1:

Una de las poblaciones lo conforman los pescadores propietarios de embarcaciones, que según IMARPE (2017) son un total de 522 pescadores registrados en dicha institución.

Muestra 2:

La muestra de pescadores propietarios de embarcaciones se calculó con la fórmula utilizada para una población finita:

$$n = \frac{Z_{\mu}^2 * N * p * q}{E^2(N - 1) + Z_{\mu}^2 * p * q}$$

Dónde:

N = Tamaño de la población. (522)

Z_μ² = Valor crítico de nivel de confianza elegido. (93%)

p*q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno. p = (50%) q = 50%

E = Margen de error permitido. (7%)

n = Tamaño de la muestra.

$$n = \frac{1,81^2 * 522 * 0,5 * 0,5}{0,07^2(522 - 1) + 1,81^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 159$$

Se encuestó a por lo menos 159 pescadores propietarios de embarcaciones del Distrito de Santa Rosa quienes brindaron la información necesaria que se requirió para la investigación.

Población 2:

La segunda población está conformada por 4462 pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, según datos de IMARPE (2017)

Muestra 2:

La muestra de pescadores artesanales se calculó con la fórmula utilizada para una población finita:

$$n = \frac{Z_{\mu}^2 * N * p * q}{E^2(N - 1) + Z_{\mu}^2 * p * q}$$

Dónde:

N = Tamaño de la población. (4462)

Z_{μ^2} = Valor crítico de nivel de confianza elegido. (93%)

p*q = Probabilidades con las que se presenta el fenómeno. p = (50%) q = 50%

E = Margen de error permitido. (7%)

n = Tamaño de la muestra.

$$n = \frac{1,81^2 * 4462 * 0,5 * 0,5}{0,07^2(4462 - 1) + 1,81^2 * 0,5 * 0,5}$$

$$n = 221$$

Se encuestó a por lo menos 221 pescadores artesanales del Distrito de Santa Rosa quienes brindaron la información necesaria que se requirió para la investigación.

3.3. Hipótesis

Hi: La propuesta de un modelo de asociatividad generará desarrollo empresarial a los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

H0: La propuesta de un modelo de asociatividad no generará desarrollo empresarial a los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.

3.4. Variables**Variable Independiente: Propuesta de un modelo de asociatividad.**

Gelmetti (2011) precisa que una asociación es un grupo de empresas que se han unido para trabajar con el objetivo de acceder a los mercados externos o incrementar el volumen de ventas, lo pueden hacer al unir esfuerzos y aumentó la competitividad, lo que les permitiría reducir a su vez riesgos y costos de internacionalización.

Variable Dependiente: Desarrollo Empresarial

El desarrollo empresarial es un proceso por el cual los miembros de una empresa adquieren y mejoran sus competencias para el manejo eficiente de los recursos que posee la empresa, además que favorece el crecimiento sostenible de la misma. (Rocha y Paladino, 2014).

3.5. Operacionalización

Tabla 1: Operacionalización

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Técnica e instrumento de recolección de datos
VI: Propuesta de un modelo de asociatividad.	Cooperación empresarial	Acuerdos entre negocios	¿De qué forma considera que puede mejorar su negocio y lograr un crecimiento como pescador?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
			¿Para usted sería interesante una asociación de pescadores del distrito de Santa Rosa?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		Uso de recursos	¿Cuán interesante es para usted el invertir sus recursos (económicos y materiales) en una asociación de pescadores para expandirse en otros mercados? ¿Su embarcación cuenta con redes de fibra sintética? ¿Su embarcación cuenta con sonar? ¿Su embarcación cuenta con redes de fibra sintética?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		Trabajo en equipo	¿Usted estaría dispuesto a compartir sus conocimientos de pesca con otros pescadores de Santa Rosa y trabajar en conjunto para su desarrollo y el de su familia?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		Actividades compartidas	¿Con qué frecuencia usted comercializa con otros pescadores de Santa Rosa para vender a empresas grandes?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		Formalización	¿Usted se encuentra formalizado como comerciante ante SUNAT como empresa? Santa	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación /

Esfuerzo conjunto	Posibilidad de asociación comercial	<p>Rosa sobre la comercialización de pescado en la Región?</p> <p>A su criterio ¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?</p> <p>¿Cuáles son los principales objetivos comerciales que debe plantearse para una asociación de pescadores en el distrito de Santa Rosa?</p>	<p>Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa</p> <p>Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa</p> <p>Cuestionario para experto en asociatividad</p>
	Objetivos comunes	<p>Tipo de objetivos comerciales</p> <p>¿Cuánto queda de ganancia por tonelada del pescado que obtiene?</p> <p>¿En qué mercados negocia el pescado obtenido?</p> <p>¿Quiénes son sus clientes más frecuentes?</p>	<p>Entrevista dirigido a un representante de los pescadores</p> <p>Entrevista dirigido a un representante de los pescadores</p> <p>Entrevista dirigido a un representante de los pescadores</p> <p>Cuestionario para experto en asociatividad</p>
Estrategias colectivas	Alternativas para la asociatividad	<p>¿Cuáles son las alternativas comerciales, a manera de asociación, que beneficiarían a los pescadores artesanales de Santa Rosa?</p>	<p>Cuestionario para experto en asociatividad</p>
	Fortalezas organizacionales	<p>¿Cuál considera que es la principal fortaleza que deben conservar los pescadores artesanales de Santa Rosa para lograr un buen desarrollo empresarial?</p>	<p>Entrevista para experto en desarrollo empresarial</p>
	Resultados colectivos	<p>¿Usted considera que un pescador en conjunto con otros pescadores de Santa Rosa le permitiría obtener mejores resultados?</p>	<p>Entrevista para experto en desarrollo empresarial</p>
Perfil del asociado	Razones en la falta de asociatividad	<p>¿Cuál es la razón por la que no se formaliza una asociación de pescadores en Santa Rosa?</p> <p>¿De qué manera se puede motivar a los pescadores del distrito de Santa Rosa para organizarse como asociación?</p>	<p>Cuestionario para experto en asociatividad</p> <p>Cuestionario para experto en asociatividad</p>

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	Técnica e instrumento de recolección de datos
VD: Desarrollo Empresarial	Posición competitiva	Valoración de la asociatividad	¿Usted se encuentra formalizado como comerciante ante SUNAT?	Cuestionario dirigido a pescadores artesanales de Santa Rosa
			¿Usted tiene acceso a créditos bancarios para financiar su actividad de pesca?	Cuestionario dirigido a pescadores artesanales de Santa Rosa
			A su criterio ¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?	Cuestionario dirigido a pescadores artesanales de Santa Rosa
			¿Usted cómo pescador con qué frecuencia ha recibido capacitaciones para conocer mejor el sector pesquero a un nivel empresarial?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
	Competencias empresariales	Necesidades de capacitación	¿La Municipalidad Distrital de Santa Rosa ha fomentado capacitaciones dirigido a pescadores de la localidad para desarrollarse empresarialmente?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
			¿Le parecería interesante el capacitarse para conocer mejor el sector pesquero y las formas de comercialización del mismo?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
			¿Considera interesante una capacitación sobre el uso de tecnología en la comercialización de productos?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación

			/ Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		¿Quiénes son las personas que más compran sus productos?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		¿Qué tipo de pescado obtiene más en una jornada de trabajo?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Posicionamiento en el mercado	Características del producto	¿Qué cantidad de pescado obtiene en una jornada de trabajo?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		¿Usted está conforme con su nivel de ingreso semanal, producto de la pesca realizada en Santa Rosa?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		¿Qué tipo de pescado obtiene para la venta?	Entrevista dirigido a un representante de los pescadores
		¿Qué tiempo se interna en el mar para conseguir pescado?	Entrevista dirigido a un representante de los pescadores

		¿Usted sólo pesca en Lambayeque?	Entrevista dirigido a un representante de los pescadores
		¿Qué zonas son atractivas para realizar una buena pesca?	Entrevista dirigido a un representante de los pescadores
	Posición en la mente del consumidor	De acuerdo a su experiencia ¿Usted considera que la pesca en Santa Rosa es reconocida en distintas zonas de la Región?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		¿Usted considera que existen competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Competidores	Percepción de competidores	¿Cuánto limita los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca en sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
		¿La cantidad de pescadores en el distrito de Santa Rosa limita la cantidad de pescado que usted obtiene?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Logística	Formas de distribución	¿Conoce comerciantes de pescado que negocien con empresas grandes donde lo utilizan como materia prima para otros productos?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del

			Distrito de Santa Rosa
Producción	Nivel de producción	¿Consideras que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a la demanda durante todo el año? ¿Cuál es la capacidad de carga de su embarcación?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Servicios	Servicios tercerizados	¿Usted arrienda el transporte que traslada el pescado para la venta?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Formulación	Negocios formalizados	¿Usted está establecido como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Financiamiento	Tipo de financiamiento	¿Usted tiene acceso a créditos bancarios para financiar su actividad de pesca? ¿A qué cantidad asciende el monto al que puede calificar para un crédito que financie su actividad de pesca? ¿Sabe cuáles son los requisitos para acceder a un crédito financiero?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del Distrito de Santa Rosa
Sostenibilidad del negocio	Medidas para sostenibilidad del negocio.	¿Los fenómenos de la naturaleza, son un problema para sector pesquero durante todo el año?	Cuestionario dirigido al Propietario de la Embarcación / Pescador Artesanal del

		Distrito de Santa Rosa / entrevista al experto en desarrollo empresarial
Recursos	Recurso hidrobiológico	Análisis documental
	¿Usted cómo describe la oferta de pescado del distrito de Santa Rosa?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
	¿Cuál es su percepción acerca del desarrollo de la oferta del Distrito de Santa Rosa en los próximos años?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
Nivel de oferta	¿Cómo describe la calidad de pescado que ofrecen los pescadores de Santa Rosa?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
	¿Usted diría que los precios del pescado en Santa Rosa son competitivos?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
	¿Cuál son los canales más adecuados para hacer llegar el pescado de Santa Rosa hasta los clientes finales?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
	¿A través de qué medios se puede promocionar adecuadamente el consumo de pescado de extraído en Santa Rosa?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
Nivel de la demanda	¿Usted cómo describe la demanda de pescado en la región Lambayeque?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial
	¿Qué factores intervienen en el desarrollo de la demanda de pescado en la región Lambayeque?	Entrevista para experto en desarrollo empresarial

3.6. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

Métodos:

Para la realización de la presente investigación sobre “Diseñar un modelo de asociatividad para el desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016.” y con el propósito de obtener resultados fiables, fidedignos, se aplicó los siguientes métodos:

Inductivo - Deductivo. Este método permitió obtener las conclusiones generales a partir de los resultados específicos de los resultados obtenidos.

Análisis. Con la que se analizó detalladamente los datos e información relacionada con la investigación obtenido de la aplicación del instrumento a la muestra.

Técnicas:

Documental, cuya base es la consulta de diferentes libros y otras fuentes a fin de tener información en cuanto a las teorías en las que se sustenta la tesis.

Encuestas, las que se aplicaron a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, quienes conforman la muestra en estudio, con el fin de obtener la información que se requiere a través de un cuestionario de preguntas, cuya ventaja principal es que en el corto tiempo se puede obtener la reacción de numerosos individuos debido a que todos los sujetos de estudio reciben las mismas preguntas en forma ordenada al ser más fácil recolectar los datos.

Entrevista estructurada, la cual se utilizó para conocer cada factor relacionado al tema desde el punto de vista de un financiero, experto en asociatividad y en desarrollo empresarial, de esta manera se pudo comprender mejor la problemática de la investigación.

Instrumento:

El instrumento utilizado fue el cuestionario tipo escala Likert que se aplicó a la muestra estudiada.

Se contó con una relación de ítems las cuales se aplicaron a todos los integrantes de la muestra que se estudia con el fin de obtener la información que sea necesaria para la presente investigación.

3.7. Procedimiento para la recolección de datos

El proceso de recolección de datos se realizó de la siguiente manera:

- a) **Exploración**, que consistió en visitar el distrito de Santa Rosa con el propósito de coordinar la realización de la presente investigación.
- b) **Integración**, se realizó una evaluación diagnóstica del distrito de Santa Rosa. El desarrollo de la investigación se realizó de la siguiente manera:
 1. Se planifico las actividades desarrolladas para realizar la encuesta.
 2. Se aplicó la encuesta a los pescadores artesanales del Distrito de Santa Rosa en diferentes horarios y días.
 3. Se tabuló los datos y se analizó la información.
 4. Se concluyó al dar las observaciones respectivas.

3.8. Análisis Estadístico e Interpretación de los datos

El análisis e interpretación de datos se realizó según los siguientes puntos:

Cuadros estadísticos para variables.

Gráfico estadístico para las variables.

Proporciones o porcentajes para categorías de variables.

Prueba de independencia de criterios.

Para el procesamiento estadístico de datos se usó el software, SPSS 20 y Microsoft Excel 2013. Los datos se presentarán en tablas y gráficos estadísticos y se realizará el análisis de investigación.

3.9. Principios éticos

En cuanto a los criterios éticos de este estudio se ha considerado los siguientes:

Credibilidad, porque se dio una aproximación de los resultados frente al fenómeno observado en el estudio.

Consistencia, este criterio fue utilizado porque no es posible la replicabilidad del estudio, debido a la gran variedad de situaciones estudiadas que son independientes a un contexto general.

Confirmabilidad o reflexividad, porque los resultados presentados en la investigación fueron resultado de la información brindada por los participantes sin ser manipulada, es decir, se afirma su veracidad.

3.10. Criterios de rigor científico

Se consideró los siguientes criterios de rigor científico:

Consentimiento informado, porque los participantes (muestra-pescadores del distrito de Santa Rosa) estuvieron de acuerdo con ser informantes y conocer sus derechos y responsabilidades de la realización de esta investigación.

Confidencialidad, porque se aseguró la protección de la identidad de las personas que participan como informantes de la investigación.

CAPITULO IV: ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Contexto económico del sector pesquero del Perú

Con respecto al año 2016 el PBI creció el 3.9% esto es porque el sector como la minería e hidrocarburos crecieron al 16.3% y otros sectores han crecido de manera mesurada, pero en cambio el sector pesca cayó al 10.1% es preocupante porque es uno de los sectores que promueven crecimiento económico en el país y al caer su crecimiento se genera desempleo en este sector.

Para el primer trimestre del año 2017 el PBI creció en 2.9%, el sector pesquero creció el 37.9% en comparación con el 2016, impulsado por el mayor desembarque de anchoveta para consumo humano indirecto, que se ha visto favorecido por las buenas condiciones oceanográficas ocurridas en el primer trimestre. De esa forma se revertirá la caída de 10.1% registrada el año pasado, gracias a las mayores capturas de diversas especies como pota, merluza y langostinos para congelados.

Tabla 2. Sectores productivos del Perú (Variación porcentual real)

	2016					2017
	I	II	III	IV	Total	I
Agropecuario	2.5	1.4	1.9	2.5	2.0	-0.8
Pesca	1.8	-59.6	68.3	27.6	-10.1	37.9
Minería e hidrocarburos	15.7	23.6	16.0	10.7	16.3	4.1
Manufactura	-2.7	-8.1	2.3	2.6	-1.5	1.7
Electricidad y agua	10.3	7.2	6.6	5.3	7.3	1.0
Construcción	2.1	0.9	-3.6	-9.2	-3.1	-5.3
Comercio	2.8	2.3	1.4	0.9	1.8	0.1
Servicios 1/	4.4	4.1	3.9	3.1	3.9	3.0
PBI GLOBAL	4.5	3.7	4.5	3.0	3.9	2.1

Fuente: BCRP / Elaboración Propia.

4.1.2. Proceso de desarrollo empresarial

Tabla 3. *Resultados comparativos de pescadores con embarcaciones y artesanales.*

N°		Resultados de pescadores con embarcaciones	Resultados de pescadores artesanales
Crecimiento pescador	como	El 78% de los pescadores propietarios de embarcaciones considera que la mejor forma de mejorar su actividad y lograr mejor crecimiento es asociándose.	El 98% de los pescadores artesanales considera que la mejor forma de mejorar su actividad lograr un mayor crecimiento es con el apoyo del gobierno.
Interés asociación	en una	Al 76% le parece muy interesante la formación de una asociación de pescadores en Santa Rosa.	Al 18% le parece interesante la formación de una asociación de pescadores en Santa Rosa.
Frecuencia actividad de pesca	de	El 76% sale de pesca de manera semanal.	El 85% sale de pesca de manera semanal.
Formalización SUNAT	ante	60% se encuentra formalizado ante SUNAT.	100% son pescadores informales.
Frecuencia capacitaciones.	de	66% nunca ha recibido capacitaciones.	86% nunca ha recibido capacitaciones.
Compradores productos	de	77% de los compradores de productos marinos son mayoristas, y el 23% son minoristas.	100% de los compradores son acopiadores.
Capacidad extracción por jornada de trabajo.	de	El 62% de pescadores suele extraer de 10 a 15 toneladas de pescado por jornada de pesca.	El 61% suele extraer menos de 500 Kg de pescado por jornada de pesca.

Limitaciones de precios del pescado.	El 59% le afecta poco la cantidad los precios del pescado en otras zonas de pesca de Lambayeque.	Al 60% le afecta mucho los precios del pescado en otras zonas de Lambayeque.
Acceso a créditos bancarios.	40% tiene acceso a un crédito hasta S/. 30,000; el 25% de hasta S/. 60,000; y el 35% califican a un crédito de más de más de 90,000.	37% califica a un crédito de hasta S/. 1000, el 24% a un crédito de hasta S/. 1500 Y EL 12% califica a un crédito de más de S/. 1500.
Capacidad de carga de las embarcaciones.	40% tiene una capacidad de carga de 20T, el 6% cuenta con una capacidad de 30T, el 20% cuenta con una capacidad de 35T, y el 34% con una capacidad de 40T.	11% tiene una capacidad de carga de 100Kg, el 42% tiene una capacidad de 150Kg, el 28% tiene una capacidad de 200Kg, y el 19% tiene una capacidad de 250Kg.
Embarcaciones con tecnología sonar (radar)	El 6% (10) de embarcaciones cuenta con tecnología sonar, es decir un radar para identificar las zonas de pesca.	100% no una tecnología, la pesca es de manera artesanal.
Embarcaciones con redes de fibra sintética.	81% (128) de las embarcaciones cuenta con redes de fibra sintética, mientras que el 19% (31) no cuenta con dichas redes.	Se utiliza redes comunes y cañas de pesca.

Fuente: Cuestionario a pescadores de Santa Rosa.

4.1.3. Factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial

1. Colaboración Estratégica. El desarrollo de la industria y la pesca será resultado de un marco institucional de coordinación estrecha y permanente al interior del Estado y entre agentes públicos y privados.
2. Investigación e innovación. La investigación científica y la innovación son claves para diversificar la oferta productiva y elevar su valor y productividad.
3. Priorización de la asignación de recursos. Promover desde el Estado sólo aquellas actividades con mayor potencial de generación de valor agregado, empleo e ingresos, y con acciones que ocasionen las mayores sinergias y efectos de demostración.
4. Gestión por resultados. Toma de decisiones basada en indicadores que midan el logro de los resultados esperados al hacer un uso eficaz y eficiente de los recursos, y en la mejora continua sustentada en las lecciones aprendidas, al inducir a que los actores asuman su responsabilidad.

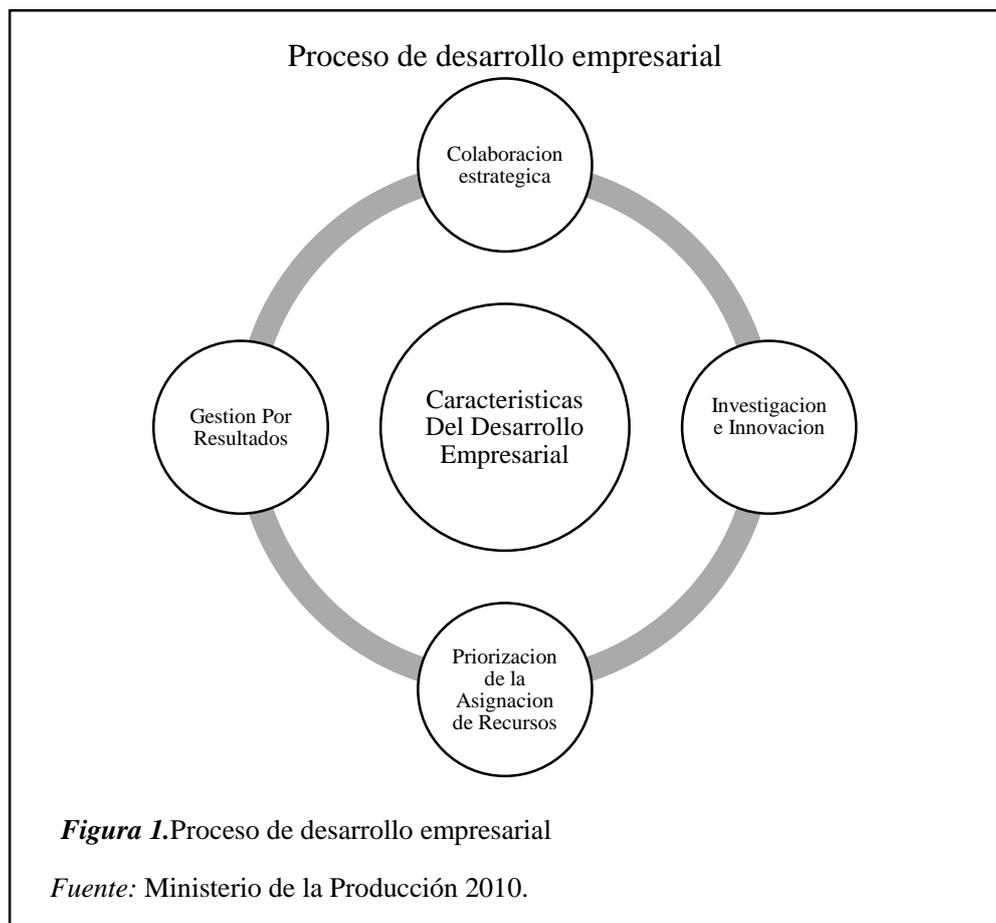


Figura 1.Proceso de desarrollo empresarial

Fuente: Ministerio de la Producción 2010.

4.1.4. Análisis de correlación de variables

En estadística, el coeficiente de correlación de Pearson, es una medida de la correlación (la asociación o interdependencia) entre dos variables aleatorias continuas.

Los coeficientes de correlación oscilan entre -1 y $+1$, el valor 0 que indica que no existe asociación lineal entre las dos variables en estudio. La escala para el análisis de la correlación ha sido el siguiente:

Rango Relación:

0 – 0,25: Escasa

0,26-0,50: Débil

0,51- 0,75: Moderada

0,76- 1,00: Fuerte

Como se observa en los resultados, a través del análisis de correlación de Pearson, la relación de las variables se encuentra en la escala de $0,669$, es decir, la relación es moderada entre las variables.

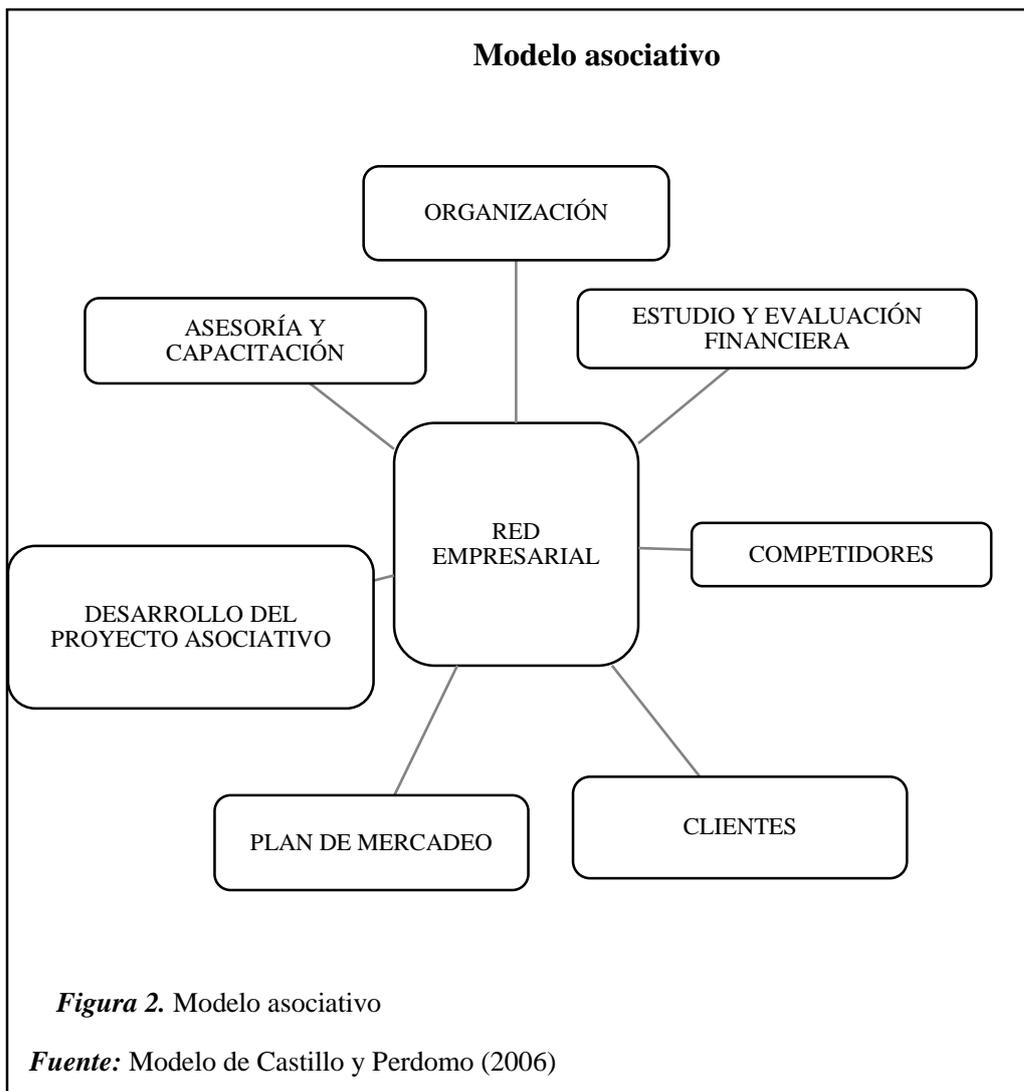
Tabla 4. *Análisis de correlación de variables*

		ASOCIATIVIDAD	DESARROLLO EMPRESARIAL
ASOCIATIVIDAD	Correlación de Pearson	1	,669**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	221	221
DESARROLLO EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	,669**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	221	221

** . La correlación es significativa en el nivel $0,01$ (2 colas).

4.1.5. Diseño del modelo de asociatividad

Las estrategias de asociatividad a implementar prosiguen un modelo que consta en 5 etapas. **Primera Etapa:** Promoción y selección: Se identifica las empresas o personas que integraran la red, despertando el interés y su colaboración como organización. **Segunda Etapa:** Romper el hielo: Se desarrollan el intercambio de conocimiento, establecer normas que regirán a la organización y exponer criterios preliminares de lo que será la asociación. **Tercera Etapa:** Desarrollo de acciones piloto: Es la etapa piloto de la asociación en la cual las empresas o personas desarrollan trabajos experimentales en donde percibirán los beneficios y comprendan los retos de una asociación, en esta etapa también se designa un fondo de ahorro del grupo. **Cuarta Etapa:** Diseño de estrategias a largo plazo: Se diagnostica e identifican las principales áreas de acción, para luego diseñar un proyecto estratégico acordando los objetivos, funciones colectivas, formas jurídicas y estrategias acorde a las necesidades de los asociados. **Quinta Etapa:** Consolidación e independencia: En esta etapa se da inicio a las operaciones y se conforma la estructura organizacional y el nombramiento del gerente quien será el representante legal. Estableciendo la figura jurídica, acta de constitución, estatutos, poder de contratación, capital social, funciones e informes de gestión. (Castillo y Perdomo, 2006)



El modelo asociativo para los pescadores de Santa Rosa que se ha diseñado son los siguientes: organización, asesoría y capacitación, desarrollo del proyecto asociativo, el plan de mercadeo, los clientes, los competidores, y el estudio de evaluación financiera.

4.2. Discusión de resultados

Luego de aplicar el cuestionario, se ha obtenido los resultados de la investigación, los cuales se discuten a continuación en relación al objetivo general, el cual fue propuesta de un modelo de asociatividad para el desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016:

En los resultados de la encuesta se observó que el 78% de los propietarios de las embarcaciones consideran que la mejor forma de mejorar su actividad de pesca se logra a través de asociarse mientras que los pescadores artesanales el 98% prefieren mejorar su actividad por medio de apoyo del gobierno así mismo el 76% de los propietarios de las embarcaciones muestra un interés en asociarse y el 18% de los pescadores artesanales les parece interesante una asociación entre pescadores.

Se comprueba que el 76% de los propietarios de las embarcaciones y el 85% de los pescadores artesanales pescan de manera semanal se ha comprobado que la informalidad es abundante por que el 100% de pescadores artesanales son informales mientras que los propietarios de las embarcaciones el 60% están formalizados.

Por otro lado, se ve que las instituciones públicas como la Municipalidad y Gobierno Regional no se preocupan por dar capacitaciones en tecnología y captación adecuada de recursos hidrobiológicos a este sector, es así que el 66% de los dueños de las embarcaciones, y el 86% de los pescadores artesanales.

Se identificó que los clientes de los dueños de las embarcaciones son los mayoristas el 77% y el 23% son minoristas mientras que en los pescadores artesanales el 100% son acopiadores también se puede confirmar que la capacidad de extracción de pescado es de 10 a 15 toneladas y esto refleja el 62% de los dueños de las embarcaciones y en los pescadores artesanales se puede reflejar que el 61% extraen 500 Kg de pescado.

Se confirma que el 59% de los dueños de las embarcaciones y el 60% de los pescadores artesanales afirman que los precios en otras zonas de Lambayeque afectan a sus utilidades debido a que estos pescadores ya tienen clientes fijos así mismo se puede observar que los dueños de las embarcaciones son más privilegiados en tener acceso a créditos y esto se refleja que el 40% tiene acceso a crédito aproximado de S/. 30000 y un 35% tiene acceso a S/. 90000 mientras que los pescadores artesanales no califican a

montos elevados, pero si a montos como S/.1000 y solo califican el 37% y el 24% califica a S/. 1500.

En la capacidad de carga los dueños de las embarcaciones el 40% tiene una capacidad de 20 toneladas el 6% tiene una capacidad de 30 toneladas el 20% tiene una capacidad de 35 toneladas y el 34% tiene una capacidad de 40 toneladas y en los pescadores artesanales lo máximo que pueden cargar es 250 kg y eso refleja el 19%.

Por otro lado, se puede ver que las embarcaciones que tienen tecnología sonar pueden identificar donde se encuentran ubicadas los recursos hidrobiológicos solo son el 6% que son 10 embarcaciones esto representa a los dueños de las embarcaciones en cambio los pescadores artesanales no cuentan con tecnología.

En la investigación la hipótesis plantea que la propuesta de un modelo de asociatividad va a generar desarrollo empresarial a los pescadores del distrito de Santa Rosa, 2016. Sobre esto se puede decir que algunos de los factores clave es la colaboración estratégica que muestra la mayor parte de pescadores propietarios de las embarcaciones en formar parte de una asociación de pescadores en Santa Rosa, quienes ya tienen definidos como compradores de los productos marinos a mayoristas y minoristas de la Región, con extracciones de hasta 15 toneladas por jornada de trabajo la cual es mejor para los que cuentan con tecnología sonar, es decir un radar para identificar las mejores zonas de extracción de pescado y en las medidas adecuadas cuya capacidad de carga es de 45 toneladas por jornada de pesca con el uso de redes de fibra sintética las cuales son más resistentes.

En este caso, Martínez & Viéytrz (2002) explicó que la asociatividad se trata de una estrategia que busca el desarrollo empresarial, donde cada socio forma parte del control de la red, con metas y objetivos trazados. Respecto a esto, Rocha y Paladino (2014) manifiestan que el desarrollo empresarial es un proceso por el cual los miembros de una empresa adquieren y mejoran sus competencias para el manejo eficiente de los recursos que posee la empresa, además que favorece el crecimiento sostenible de la misma.

El desarrollo empresarial muchas veces se refiere a la creación de nuevas empresas o a la expansión de las ya existentes, donde para que una empresa se desarrolle de manera eficiente en el mercado debe implementar estrategias comerciales que ayuden a mejorar su posición en el mercado, además de agregar valor a cada uno de sus procesos.

En este sentido, se puede decir que la idea de asociatividad para los pescadores de Santa Rosa es atractiva, ya que se considera que la asociatividad es un factor importante para el desarrollo del distrito. Ponce y Soto (2015) realizaron una investigación sobre una “Propuesta de un sistema de asociatividad de los agricultores de olmos de la región Lambayeque para incrementar la producción de quinua orientada al comercio internacional periodo 2014 – 2015” donde los resultados se obtuvo resultados similares donde el 68% de agricultores está de acuerdo en que una asociatividad les permitiría expandirse a nuevos mercados, también se manifiesta que el 84% estaría de acuerdo en formar una asociación de agricultores para lograr un mayor desarrollo empresarial. En este caso, se puede decir que la asociación es una alternativa de desarrollo para los pescadores, al igual que se ve en el caso de otros sectores.

De igual manera, Chirinos (2015) en su estudio sobre el “Nivel de asociatividad empresarial de la asociación de productores de cultivos orgánicos de la Provincia de la Unión para proponer un modelo competitivo de empresa asociativa, Arequipa, 2015”, en la cual se manifiesta que la asociatividad traería diversas ventajas para los productores, entre ellas el ingreso a nuevos mercados por lo que sus ventas se incrementaría con los clientes mayoristas, es así que sería necesario optimizar la producción e incrementarla para abastecer a los nuevos clientes. Dicha situación es similar a la de los pescadores de Santa Rosa.

CAPÍTULO V: PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN

MODELO ASOCIATIVO PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS PESCADORES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2016

1. Introducción

Respecto a los resultados obtenidos en el análisis de resultados de la información recopilada en la investigación, se logró evidenciar que existe una gran necesidad para que los pescadores del Distrito de Santa Rosa se asocien, producto de varios factores que se encuentran deficientes en las actividades que realizan a diario, mediante la conformación de una asociación los pescadores podrán mejorar su productividad, desarrollarse empresarialmente y lograr un mayor índice de rentabilidad y sostenibilidad en el mercado.

Mediante una asociatividad los pescadores del Distrito de Santa Rosa podrán hacer frente a los diversos problemas que se les presenta a diario, y desarrollar de manera conjunta las mejores acciones para combatir dichos inconvenientes, así como cooperar entre sí, para mejorar sus procesos productivos y obtener mayores resultados. Es importante que todos los pescadores del Distrito de Santa Rosa participen de la gestión asociativa, para que se pueda asegurar el desarrollo empresarial colectivo, ya que el conjunto de acciones que se realicen permitirán acceder a la tecnología, a una mejor gestión de compra de insumos y comercialización de productos, y sobre todo a fuentes de financiamiento que aportan al progreso y adelanto productivo de todos los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

El modelo asociativo que se ha propuesto se basa en el modelo de red empresarial de Castillo y Perdomo (2006) quienes señalan que la asociatividad se basa en alianzas estratégicas de entidades o personas independientes que trabajaran en conjunto para logra mejores resultados y cumplir con los objetivos a mediano y largo plazo, la asociatividad se orienta a mejorar la competitividad y desarrollo empresarial de todos aquellos que formen parte de la asociación.

La forma asociativa será a través de una red empresarial que generará ventajas para los pescadores del Distrito de Santa Rosa y se garantizará su solvencia y perdurabilidad en el mercado, al ser más rentables y acceder a fuentes de financiamiento que aporten a su crecimiento.

2. Objetivo

Promover la cooperación entre los socios, para lograr una mejor actividad productiva y desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

3. Filosofía empresarial

3.1. Misión

Somos una asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa que busca el desarrollo colectivo, mediante el fortalecimiento de las actividades que se realizan entre los asociados.

3.2. Visión

Ser una asociación de pescadores líder en el mercado, y fomentar el emprendimiento, compromiso y progreso de todos los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

3.3. Principios

Los principios sobre los que trabajara la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa, son los siguientes:

Búsqueda del cumplimiento de objetivos comunes.

Capacidad de autogestión

Responsabilidad social

Cooperación

Equidad y justicia

3.4. Valores

Los valores que se pondrán en práctica en la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa y que deben ser cumplidos, son los siguientes:

Libertad: en la Asociación de pescadores de Santa Rosa se debe actuar con autonomía, siendo conscientes de las capacidades para contribuir en los objetivos comunes de la asociación.

Lealtad: los asociados deben asumir con responsabilidad el cargo que se les otorgue, mostrar respeto, imparcialidad y sinceridad, al sostener las reglas de la asociación.

Comprensión: Los asociados y trabajadores de la Asociación de pescadores de Santa Rosa deben mantener una comunicación abierta, captar las ideas y sugerencias de todos, para solucionar los problemas y plantear nuevos proyectos, tolerar y apreciar el criterio de los demás.

Puntualidad: En todo momento para evitar las pérdidas de tiempo, siempre se debe dar lo mejor de cada uno, para alcanzar los fines organizacionales.

Con la práctica de estos valores la Asociación de pescadores de Santa Rosa conseguirá ser una organización con una cultura organizacional comprometida no solo entre los socios, sino con la sociedad en general, al brindar un servicio de calidad y operar en sus actividades internas con honestidad y responsabilidad, se debe lograr crecer en un ambiente legal y disciplinario. En este caso, los valores se medirían en función a la producción de su trabajo, es decir, a través de los resultados logrados.

4. Indicadores de gestión y factores de éxito

Es trascendental definir aquellos factores internos y externos sobre los cuales incidirá la asociatividad de los pescadores del Distrito de Santa Rosa, ya que permite tomar decisiones eficientes que conduzcan al éxito. El contexto actual, donde cada vez surgen nuevos competidores, la seguridad es deficiente, y frente a las continuas fluctuaciones de la economía y el mercado, es necesario determinar los factores sobre los que la asociación podrá actuar.

6.1. Factores internos

Dentro de los factores internos que la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa deberá sobrellevar, se tiene:

- a. Ineficientes procesos productivos
- b. Baja presencia en el mercado
- c. Poco acceso al mercado

- d. No existe acceso al crédito financiero a pescadores artesanales, sin embargo, los propietarios de las embarcaciones sí lo tienen.
- e. Carece de organización para representar al grupo de pescadores del Distrito de Santa Rosa.

6.2. Factores externos

Dentro de los factores externos que la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa deberá sobrellevar, se tiene:

Falta de apoyo de organismos públicos para mejorar las actividades productivas

- a. Inestabilidad política
- b. Inestabilidad jurídica
- c. Desastres naturales

La asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa actuará sobre los siguientes factores:

- a. Plan de mercadeo
- b. Estrategias para la comercialización
- c. Adquisición de bienes de capital y financiamiento
- d. Organización
- e. Asesoría y capacitación

6.3. Indicadores para la asociatividad

Dentro de los indicadores que se tendrán en cuenta para la asociatividad de los pescadores del Distrito de Santa Rosa, se tiene:

Financiero: la asociación contará con una adecuada estructura financiera para propiciar los proyectos de mejora de las actividades productivas, además contará con una política que incentive el ahorro entre los asociados.

Operacional: los pescadores del Distrito de Santa Rosa al conformar la asociación, podrán desarrollar competencias necesarias para el desarrollo eficiente de su actividad pesquera.

Benchmarking: todos los asociados contarán con la información necesaria sobre el mercado actual, en cuanto a la competencia, los proveedores y los clientes, para que puedan realizar la comercialización de sus productos y obtener el mayor índice de rentabilidad.

5. Lineamientos de Acción de la asociatividad de pescadores del Distrito de Santa Rosa

Las líneas de acción que se consideraran para la asociación de los pescadores del Distrito de Santa Rosa, se detallan a continuación:

Tabla 5: *Lineamientos de acción*

LÍNEAS DE ACCIÓN	OBJETIVOS	ESTRATEGIA
Organización	Determinar cuáles serán las funciones de todos los miembros de la asociación, y describir el área administrativa con la finalidad de cumplir los objetivos trazados.	Desarrollar la estructura organizacional mediante la determinación de competencias de cada uno de los miembros de la asociación.
Asesoría y capacitación	Identificar cuáles son las competencias de los miembros de la asociación para construir estrategias que mejoren las actividades productivas de los pescadores del Distrito de Santa Rosa.	Se realizara mediante el aprovechamiento de los planes, proyectos y la capacitación propuesta.
Proyecto asociativo	Desarrollar productos en beneficio de todos los pescadores del Distrito de Santa Rosa	Identificar las necesidades de los asociados y de los agentes externos que influyen en el mercado (proveedores, clientes, etc.).
Plan de mercadeo	Lograr aumentar la cuota en el mercado	Hacer frente a las amenazas de los competidores.
Estrategias de comercialización	Establecer las acciones necesarias para incentivar al cliente a la compra	Utilización de políticas de fidelización con los compradores.

Fuente: Elaboración Propia

6. Descripción del modelo asociativo

La finalidad de la asociación entre los pescadores del Distrito de Santa Rosa es mejorar el desarrollo empresarial, mediante la cooperación, capacitación y la asesoría permanente entre los asociados. Por ello el modelo asociativo se basa en una red empresarial que permitirá a todos los que conforman la asociación obtener un beneficio común y mejorar el desarrollo de sus actividades para obtener un mayor índice de rentabilidad.

Modelo Asociativo de los pescadores del Distrito de Santa Rosa

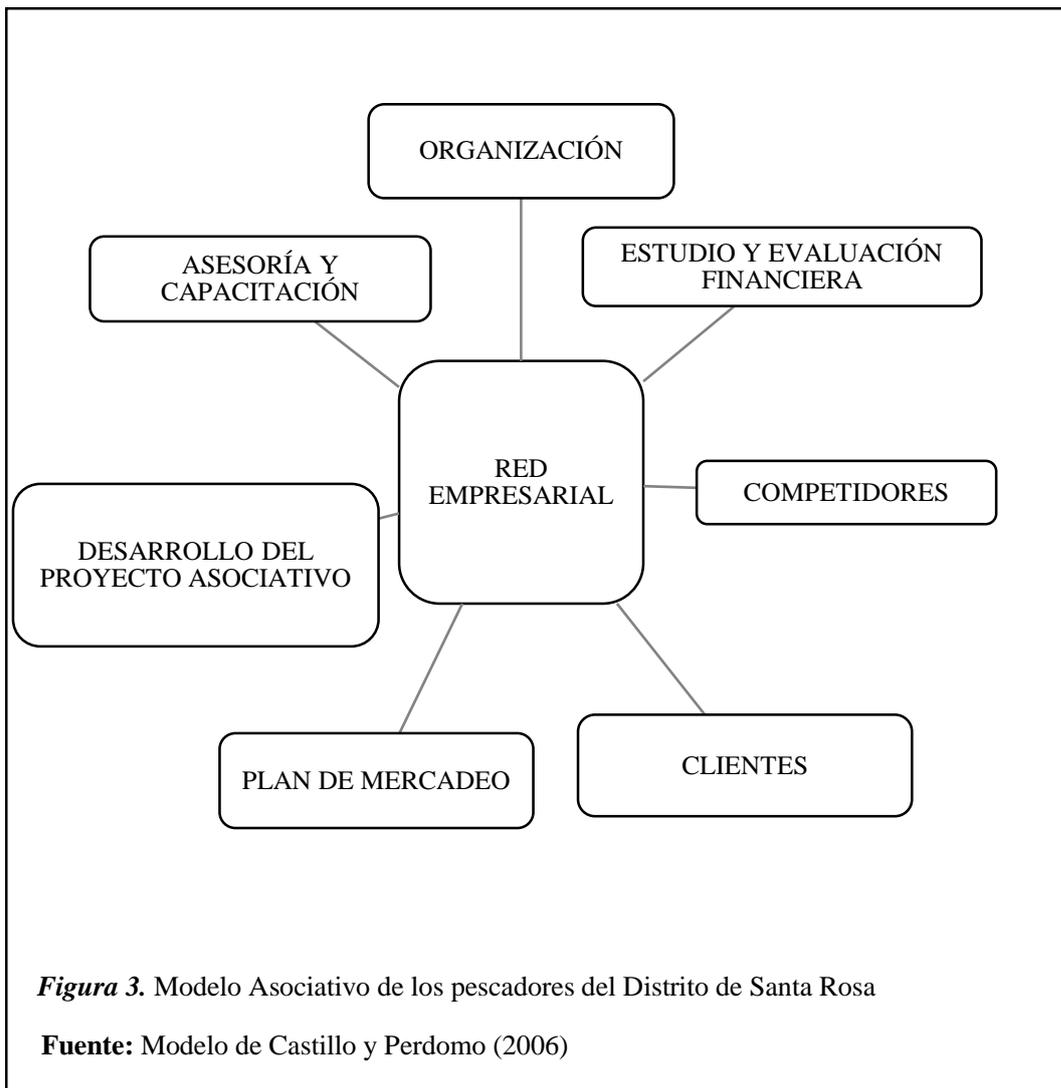
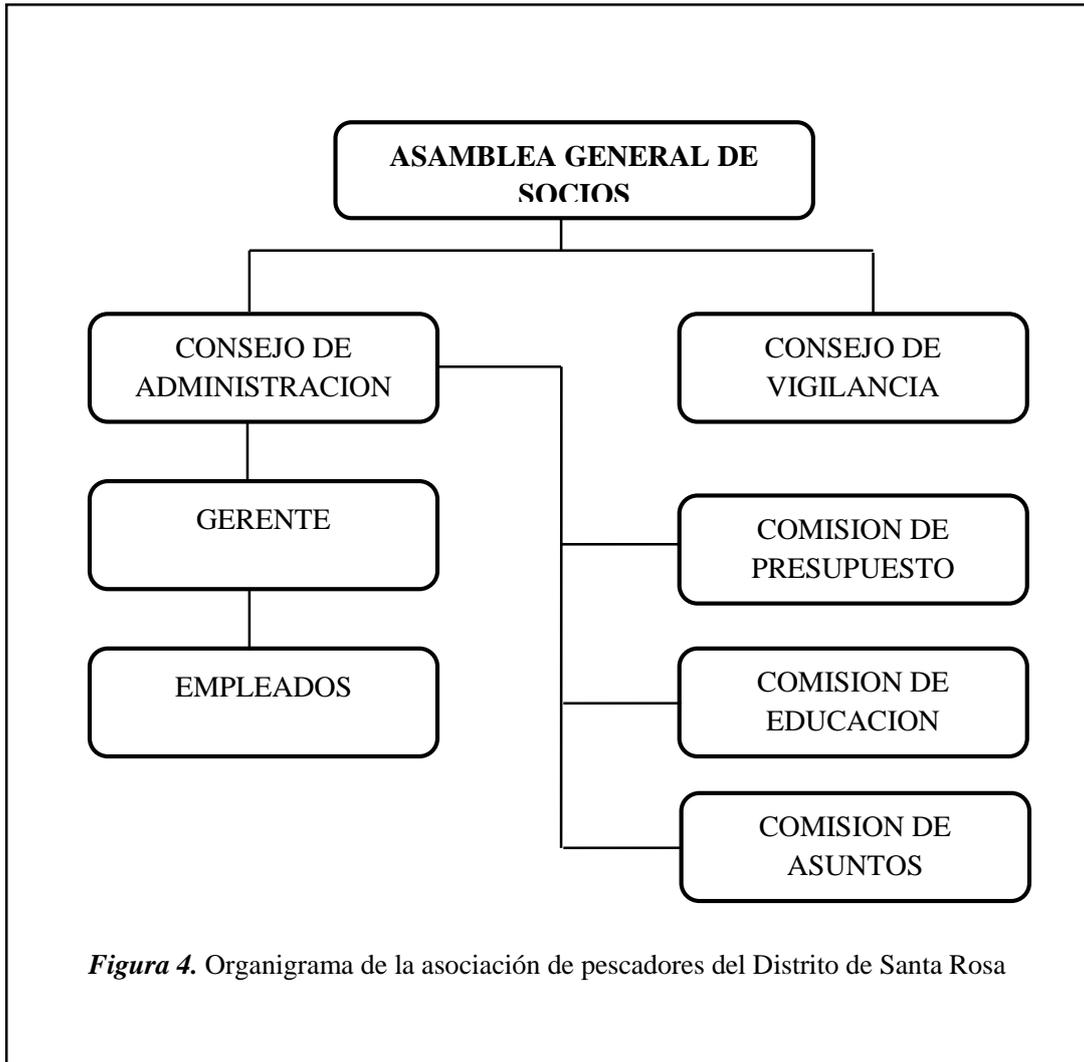


Figura 3. Modelo Asociativo de los pescadores del Distrito de Santa Rosa

Fuente: Modelo de Castillo y Perdomo (2006)

6.1. Organización

Para la asociatividad de los pescadores del Distrito de Santa Rosa se contará con una estructura interna que contara con un órgano de control interno y un administrador los cuales formaran parte de la representación legal de la asociación, la estructura será de la siguiente manera:



A. Descripción de funciones

Asamblea General de Socios

Es el organismo que tendrá la mayor jerarquía dentro de la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa. Los que conforman la asamblea general de socios les corresponde la toma de decisiones para una adecuada gestión económica, social y administrativa, las decisiones que se tomen deben ser democráticas y contar con la aprobación de todos los socios que conformen la asamblea.

Control democrático: se realizarán dos reuniones al año, donde se revisarán los detalles de las operaciones realizadas en periodos anteriores y se establezcan las acciones y lineamientos a seguir para el siguiente periodo, todos los socios que conformen la asamblea general pueden expresar sus ideas y todos los socios tienen el deber de considerar las opiniones hasta llegar a un acuerdo en beneficio de la sociedad.

Consejo de administración

El consejo de administración se encarga de realizar las siguientes funciones:

Controlar el cumplimiento de las normas y el estatuto

Elaborar proyectos de reformas al estatuto

Administrar eficientemente la asociación

Preparar las acciones y presupuesto anual de la asociación

Aprobar los informes que realice la Tesorería de la asociación

Sancionara a aquellos socios que no cumplan con el estatuto.

Consejo de vigilancia

Es el organismo que se encargará de controlar las actividades administrativas de la asociación y controlar la eficiencia de los recursos, este organismo estará conformado por tres miembros los cuales serán nombrados por la asamblea general por un periodo de 2 años, también pueden ser reelegidos solo hasta dos periodos seguidos.

Los tres miembros que conformen el consejo de vigilancia serán nombrados como un director, un vocal y un secretario, los cuales se reunirán mensualmente para el cumplimiento de sus funciones y evaluación de los resultados del mes, las decisiones que tomen serán por unanimidad.

Comité de presupuesto

El comité de presupuesto se encargará de analizar, estudiar, aprobar o rechazar los estados financieros de la asociación para determinar la necesidad del financiamiento, se reunirá cada quince días para evaluar la rentabilidad de la asociación. Estará conformado por tres miembros elegidos por el consejo de administración: el presidente del comité de crédito, un tesorero y un vocal.

Comité de educación

La asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa, contará con miembros que se encuentren capacitados y educados, continuamente para lograr los objetivos propuestos como asociación. El comité de educación será elegido por el consejo de administración, se encargará de organizar continuos programas de actualización para todos los miembros, que incluya temas de innovación del sector y habilidades sociales y administrativas, para la mejora continua de las competencias de todos los asociados.

Comisión de asuntos sociales

Nombrada por el consejo de administración, conformada por tres miembros que serán un presidente, un secretario y un vocal. Realizarán un libro de actas con el cual de manera obligatoria informarán mensualmente de la labor que realizan al consejo, así mismo se les otorgará un presupuesto que servirá para la realización de sus funciones. La función de esta comisión es promover la solidaridad y cooperación entre los socios para lo cual deberá desarrollar una serie de actividades culturales, sociales, deportivas, etc. con el fin de fortalecer las relaciones interpersonales entre los asociados.

6.2. Asesoría y capacitación

La asesoría y capacitación tiene como finalidad brindar los conocimientos necesarios a los asociados para desarrollar sus habilidades y competencias en las funciones diarias que

desempeñaran dentro de la asociación, se les otorgara asesoría permanente en relación a las actividades que desarrollaran a diario como parte de la asociación.

Tabla 6. Programa de asesoría y capacitaciones para los pescadores del Distrito de Santa Rosa

N°	ACTIVIDADES
1	Asesoría legal en realización de actividades pesqueras
2	Asesoría en la gestión de compras y adquisición de insumos necesarios para realizar la actividad pesquera
3	Capacitación para una adecuada gestión administrativa
4	Capacitación en la elaboración de proyectos
5	Diseño de las estrategias de comercialización colectiva
6	Capacitación en temas de sostenibilidad del ambiente marino
7	Diseño del proceso de captación de recursos

Fuente: Elaboración propia

La capacitación se desarrollará por el comité de educación establecido dentro de la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa, el método que se empleará para la capacitación será expositivo-participativo con la finalidad de facilitar la comprensión de los temas a desarrollar. Se incentivará a los participantes a ser parte activa del proceso, se utilizará dinámicas que motiven a la intervención de los miembros en los temas de la capacitación.

Así mismo se realizará asesoría continua a los asociados relacionada a la obtención de los insumos necesarios para realizar eficientemente la actividad pesquera. Es importante señalar que las capacitaciones se realizaran una vez al año y la asesoría si será constante o cada vez que algún miembro la solicite, los costos del proceso de capacitación serán cubiertos por el presupuesto otorgado al comité de educación.

Programa de capacitación de asociatividad a los pescadores de Santa Rosa:

Tabla 7. Programa de capacitación N^a 01: Objetivos y características de la asociatividad

CAPACITACIÓN N° 01:						
Tema principal	Temática de la capacitación	Programación de la capacitación	Responsable/ capacitador	Materiales	Método de capacitación	Presupuesto de la capacitación
Objetivo de la capacitación	Enseñar las ventajas de un modelo asociativo en los pescadores de Santa Rosa.					
Introducción	Mostar los puntos a tratar respecto a los objetivos de la asociación.	Primera fecha 8:00 pm a 12:00md Mañana	Consultora especializada en desarrollo empresarial	Laptop Proyector multimedia Material informativo	Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.	S/. 400 (Capacitador)
Objetivos de la asociación	Objetivos de comercialización. Objetivos financieros. Objetivos organizacionales.					S/. 150 (Break)
	Descanso 15 minutos en cada turno					
Características de la asociación.	Mecanismo de cooperación. Grado de organización. Grado de permanencia. Decisión voluntaria. Objetivos comunes.	Primera fecha 3:00 pm a 7:00 pm Tarde	Consultora especializada en desarrollo empresarial	Laptop Proyector multimedia Material informativo	Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.	

Fuente: Elaboración Propia

El principal objetivo de la primera capacitación es mostrar a los pescadores de la asociación acerca de las ventajas de un modelo asociativo para el desarrollo empresarial a través de la temática propuesta.

Tabla 8. Programa de capacitación N° 02: Proceso asociativo y principios éticos de la asociación.

CAPACITACIÓN N° 02						
Tema principal	Temática de la capacitación	Programación de la capacitación	Responsable/ capacitador	Materiales	Método de capacitación	Presupuesto de la capacitación
Objetivo de la capacitación	Enseñar cada etapa del proceso asociativo y la ética empresarial entre los socios					
Introducción	Mostrar los puntos a tratar respecto al proceso asociativo. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestación ▪ Estructuración 	Primera fecha 8:00 pm a 12:00md Mañana	Consultor especializado en desarrollo empresarial y desarrollo asociativo.	✓ Laptop ✓ Proyector multimedia ✓ Material informativo	Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.	S/. 400 (Capacitador)
Proceso asociativo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Madurez ▪ Productiva ▪ Declinación 					S/. 150 (Break)
		Descanso 15 min. 9:00pm hasta las 9:15pm				Descanso 15 minutos en cada turno
Principios éticos de la asociación	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Confianza ▪ Transparencia ▪ Respeto ▪ Participación 	Primera fecha 3:00 pm a 7:00 pm Tarde	Consultor especializado en desarrollo empresarial y desarrollo asociativo.	✓ Laptop ✓ Proyector multimedia ✓ Material informativo	Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.	

Fuente: Elaboración Propia

El objetivo de la segunda capacitación es dar a conocer las etapas de la empresa mostrar el ciclo de vida de la empresa, de tal forma que se conozca alternativas de solución ante los problemas que se puede presentar en el mercado y durante el desarrollo de las actividades de la asociación de pescadores de Santa Rosa.

Tabla 9. Programa de capacitación N° 03: Ventajas y desventajas de la asociatividad

CAPACITACIÓN N° 03						
Tema principal	Temática de la capacitación	Programación de la capacitación	Responsable/ capacitador	Materiales	Método de capacitación	Presupuesto de la capacitación
Objetivo de la capacitación	Dar a conocer los factores que favorecen y desfavorecen la asociatividad para prevenir deficiencias en el desarrollo de la asociación de pescadores de Santa Rosa.					
Introducción	<p>Mostrar los puntos a tratar acerca de las ventajas de la asociatividad.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Disminuir costos ▪ Crear una mejor oferta 	<p>Primera fecha 8:00 pm a 12:00md Mañana</p>	<p>Consultor especializado en desarrollo empresarial y desarrollo asociativo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop ✓ Proyector multimedia ✓ Material informativo 	<p>Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.</p>	<p>S/. 400 (Capitador)</p>
Ventajas de la asociatividad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Acceso a información, capacitación y capital ▪ Mayor competitividad 					<p>S/. 150 (Break) Descanso 15 minutos en cada turno</p>
		<p>Descanso 15 min. 9:00pm hasta las 9:15pm</p>				
Desventajas de la asociación.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Como afrontar los retos en la asociación. ▪ Aprovechar oportunidades. ▪ Asumir retos. ▪ Como minimizar las desventajas de una asociación. 	<p>Primera fecha 3:00 pm a 7:00 pm Tarde</p>	<p>Consultor especializado en desarrollo empresarial y desarrollo asociativo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Laptop ✓ Proyector multimedia ✓ Material informativo 	<p>Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.</p>	

Fuente: Elaboración Propia

La finalidad de la tercera capacitación es dar a conocer las ventajas y desventajas de la asociación, con el propósito de evitar conflictos futuros afrontar los retos empresariales al minimizar el riesgo al fracaso.

Tabla 10. Programa de capacitación N° 04: Casos asociativos y control de recursos marinos.

CAPACITACIÓN N° 04						
Tema principal	Temática de la capacitación	Programación de la capacitación	Responsable/ capacitador	Materiales	Método de capacitación	Presupuesto de la capacitación
Objetivo de la capacitación	Concientizar respecto a la explotación descontrolada de recursos marinos con el fin de lograr la sostenibilidad de la asociación de pescadores de Santa Rosa.					
Introducción	Mostar los puntos a tratar acerca de experiencias asociativas en el Perú.	Primera fecha 8:00 pm a 12:00md Mañana	Consultor especializado en desarrollo empresarial y desarrollo asociativo.	✓ Laptop ✓ Proyector multimedia ✓ Material informativo	Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.	S/. 400 (Capacitador)
Experiencias asociativas en el Perú.	<ul style="list-style-type: none"> Casos de asociaciones en el Perú. 					S/. 150 (Break) Descanso 15 minutos en cada turno
		Descanso 15 min. 9:00pm hasta las 9:15pm				
Control de pesca	<ul style="list-style-type: none"> La explotación descontrolada de recursos marinos en Santa Rosa. Estrategias de control de pesca. 	Primera fecha 3:00 pm a 7:00 pm Tarde	Consultor especializado en desarrollo empresarial y desarrollo asociativo.	✓ Laptop ✓ Proyector multimedia ✓ Material informativo	Exposición y participación del pescador en la solución de dudas y preguntas.	

Fuente: Elaboración Propia

El principal objetivo de la cuarta capacitación es lograr concientizar a los pescadores respecto a la explotación de recursos marinos de manera descontrolada mostrar las desventajas en cuanto a la falta de sostenibilidad de la asociación de no comprender dicha situación.

6.3. Proyecto asociativo

La finalidad del proyecto de asociatividad de los pescadores del Distrito de Santa Rosa es incentivar la cooperación entre los asociados, para establecer un mecanismo que permita mejorar las actividades productivas y comerciales que realizan y obtener un mayor beneficio económico para cada miembro.

6.3.1. Descripción del proyecto asociativo

La asociatividad de los pescadores del Distrito de Santa Rosa se orienta a constituirse como una asociación que busca la cooperación entre sus miembros para mejorar los resultados de las actividades que realizan a diario, mediante la asociación los pescadores podrán hacer frente a los riesgos del mercado y brindar productos de calidad a los clientes, para obtener un mayor nivel de rentabilidad en las operaciones que realizan.

La asociatividad de los pescadores del Distrito de Santa Rosa se regirá en base a los siguientes principios:

Democracia en la toma de decisiones.

Capacitación y auditoría permanente para todos los asociados.

Compromiso con la responsabilidad social.

Adhesión abierta y voluntaria.

6.3.2. Determinación del tamaño y localización

Localización:

Las instalaciones de la asociación de pescadores se ubicarán en el Distrito de Santa Rosa, en la avenida Ramón Castilla 201.

Ubicación de la oficina de la asociación de pescadores de Santa Rosa

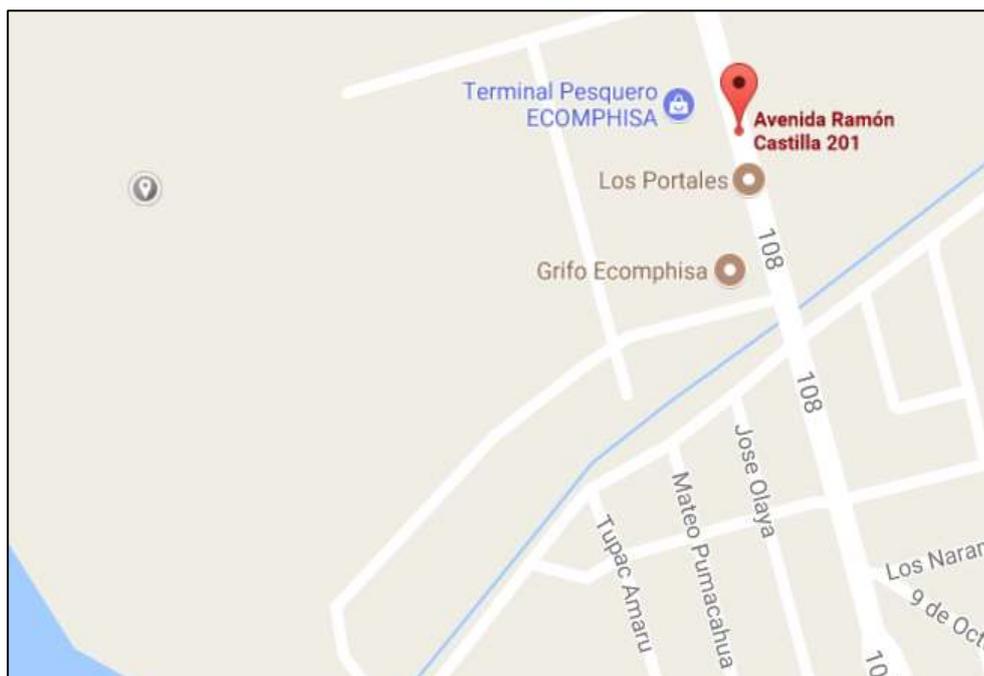


Figura 1. Ubicación de la oficina de la asociación de pescadores de Santa Rosa

Fuente: Google Maps

Tamaño de las instalaciones

El tamaño del local donde funcionara la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa, es de $10 \times 15 \text{ m}^2$, el cual será dividido de la siguiente manera: se contará con una sala de junta de $4 \times 5 \text{ m}^2$, donde estará la asamblea general de socios, una oficina equipada para el gerente de $3 \times 4 \text{ m}^2$, también se contará con una oficina para el comité de presupuesto y de vigilancia, con un espacio de $3 \times 3 \text{ m}^2$, se contará con una zona donde el comité de educación realizara sus actividades de $2 \times 2 \text{ m}^2$, y por último la zona de recepción o espera que será de $6 \times 8 \text{ m}^2$.

6.3.3. Equipamiento necesario

Para que las actividades a desarrollarse en la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa y los asociados puedan sentirse cómodos en el ambiente de trabajo, la instalación de la asociación contará con el siguiente equipamiento.

Equipos de computación: se contará con 4 computadoras de mesa, 2 impresoras multifuncionales.

Muebles y Enseres: se requerirá de 1 escritorio grande con 6 sillas que estarán en la oficina de la asamblea de socios, para los demás departamentos se contará con 4 escritorios, 10 sillas pequeñas, 2 sillones para la zona de espera, 1 silla gerencial grande, 5 ventiladores y materiales de oficina.

6.3.4. Requisitos para la creación de la asociación de pescadores de Santa Rosa

A. Requisitos de formalización

Para la creación de la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa se seguirán los siguientes pasos:

a. Reconocimiento de la organización ante la municipalidad.

Para la inscripción en la municipalidad de la asociación son necesario los siguientes requisitos:

Redactar una solicitud la cual se presentará al alcalde de Santa Rosa.

Presentar una copia del Acta de Constitución

Estatutos y la copia del Acta de la aprobación.

La copia del acta donde se presenta a la junta directiva de la asociación.

Nómina de los miembros de la Junta Directiva.

Nómina de miembros de la Organización Social.

Presentar el plano de la ubicación de la organización.

Copia de la Resolución Anterior.

Pago por derecho de Inscripción S/. 45,00

D.N.I. de los dirigentes (Indispensable).

Foto para la Credencial.

b. Reconocimiento físico legal ante los Registros Públicos.

Contar con el Saneamiento físico legal.

El Saneamiento Físico Reconocimiento legal de la comunidad Legal es una parte importante del proceso de habilitación el cual se tramita en la municipalidad de Santa Rosa y luego en los registros públicos.

Reconocimiento legal de la comunidad

Se refiere al reconocimiento legal de la zona donde se encontrará ubicado la asociación, se incluye el plano de localización, este reconocimiento lo brinda la municipalidad de Santa Rosa.

c. Documentos y Herramientas para la asociatividad de pescadores de Santa Rosa

Los documentos que serán necesarios son los siguientes:

El Libro de Actas. En este documento se registrarán todo lo que se acuerde en las reuniones que realiza la organización, este cuaderno debe tener hojas numeradas y se debe legalizar por un juzgado de paz.

El Acta de Constitución. Es la primera acta que debe estar registrada en el libro de actas, con la finalidad de dar por sentada la constitución de la asociación.

El Estatuto. Esta herramienta permite precisar los aspectos normativos que se relacionan con la razón de ser de la organización y con el funcionamiento de la misma.

Libro de caja (Contabilidad). En este libro se registrarán todas las operaciones que tienen relación con el movimiento de dinero de la organización, este documento es obligatorio y debe ser validado por un juez de paz antes de registrarlo.

Padrón de asociados. En esta herramienta se registra los nombres y apellidos de los asociados.

B. Requisitos para los socios

La sociedad de los pescadores de Santa Rosa debe cumplir con ciertos requisitos, de los cuales se ha identificado que 10 están aptos para conformar la sociedad pesquera según datos de IMARPE en Santa Rosa ya que cuentan con embarcaciones con capacidad de 45

toneladas para la extracción de recursos marinos, además cuentan con radar sonar, el cual permitiría identificar las zonas con el pescado que cumple con las normas de extracción, es decir no debe medir menos de 25cm, además cuentan con fibra sintética y equipo hidráulico. Además, se requiere que cada asociado de un aporte de S/. 5000.00 cada uno.

Tabla 11. *Condiciones de los socios*

N° de socio	Aporte en embarcaciones	Capacidad	Tecnología
Socio 1	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 2	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 3	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 4	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 5	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 6	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 7	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 8	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 9	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico
Socio 10	1 embarcación	30 toneladas	Radar sonar, fibra sintética, equipo hidráulico

Fuente: IMARPE-Santa Rosa, Julio del 2017.

6.3.5. Innovación tecnológica

La extracción y la transformación de los productos pesqueros actualmente se realiza con medios tradicionales y son pocos los pescadores que utilizan herramientas de pesca de acuerdo a las últimas innovaciones del sector para mejorar la eficiencia de sus actividades, por ende, es necesario que se mejoren e implementen equipos innovadores, así como también en las artes y métodos de pesca.

El desarrollo tecnológico del sector se basa en:

La utilización de fibras sintéticas

Equipo hidráulico para los aparejos y la manipulación del pescado.

Equipo electrónico para la localización del pescado (Sonar)

Tecnología basada en los satélites para la navegación y las comunicaciones.

La conservación a bordo y el uso continuo de motores fuera a bordo en la pesca actual, estas contribuyen a aumentar la pesca. Los avances técnicos propician un funcionamiento eficiente y sobre todo reducen los costos de la pesca, además la mano de obra que se necesita es menor y requieren de un esfuerzo físico mínimo.

Dentro de los principales avances tecnológicos que deben considerar los pescadores de Santa Rosa para mejorar el desarrollo de sus actividades al tener:

Incorporación en la flota de redes Ultra Cross: las cuales son sin nudos, se lanzan y se hunden rápido, hacer la operación de cercado rápida que, con las redes con nudos, ya que se ha reducido la resistencia al hundimiento lo que permite la realización de maniobras de pesca más rápidas y eficientes.

Incorporación de poteras, para la pesca de calamar y el palangre para la captura de merluza.

La introducción de métodos de selectividad a través de redes en el arte de la pesca, que permite mediante el escape proteger a los ejemplares de tamaño insuficiente o el escape de las especies que no son objetivo de la pesca.

Utilización de software de navegación: básicamente se puede hacer uso de programas como la conexión GPS que permitan graficar la posición en latitud y longitud y llevar el derrotero de la embarcación y posibilita el trazado de rutas y zonas. La innovación tecnológica involucra evitar sanciones impuestas por el Consejo de Apelaciones de Sanciones-CONAS, de las cuales se puede mencionar a las siguientes:

Tabla 12. Descripción de sanciones para pescadores

Descripción	Sanción en UIT	Sanción apelada (días)
Extraer recursos hidrobiológicos en tallas menores	5 UIT	30 días
Extraer recursos hidrobiológicos en volúmenes mayores	5 UIT	30 días
Extraer recursos hidrobiológicos en área reservada	10 UIT	30 días

Fuente: Ministerio de la producción, Julio del 2017

6.3.6. Potencial del pescador de Santa Rosa

La evaluación del pescador se convierte en un proceso para estimular o juzgar el valor, la excelencia y las cualidades de su desempeño, lo que va a ayudar a determinar políticas de recursos humanos adecuados a las necesidades de la asociación.

Actividades:

Analizar el proceso productivo de cada pescador:

Las actividades desarrolladas son la pesca con chinchorro manual, extracción de marucha, pesca con tamilas o red cortina monofilamento (principalmente utilizadas para la pesca de recursos costeros como la lisa *Mugil cephalus*, cachema *Cynoscion analis*, suco *Paralonchurus peruanus*, chula *Menticirrhus paitensis*, misho *Menticirrhus ophicephalus*, raya águila *Myliobatis chilensis* y *M. peruvianus*, batea *Dasyatis brevis*, etc) y pesca con espinel de playa, aparejo con el que se captura principalmente misho, chula, raya águila, tollo común *Mostelas whitneyi*, batea, tapadera *Urotrygon sp*, piñarro *Polydactylus approximans*, entre otras especies.

Determinar la capacidad de producción de cada pescador:

Tabla 13: Cantidad de pescado obtenido en una jornada de trabajo de 7 días (T=Tonelada)

Toneladas	Embarcaciones	Porcentaje
Menos de 1T	5	3
De 1T a 5T	15	9
De 5T a 10T	31	19
De 10T a 15T	98	62
Más de 15T	10	6
Total	159	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

Realización de entrevista. Para ello se debe considerar ser directo específico, animar a expresarse al pescador:

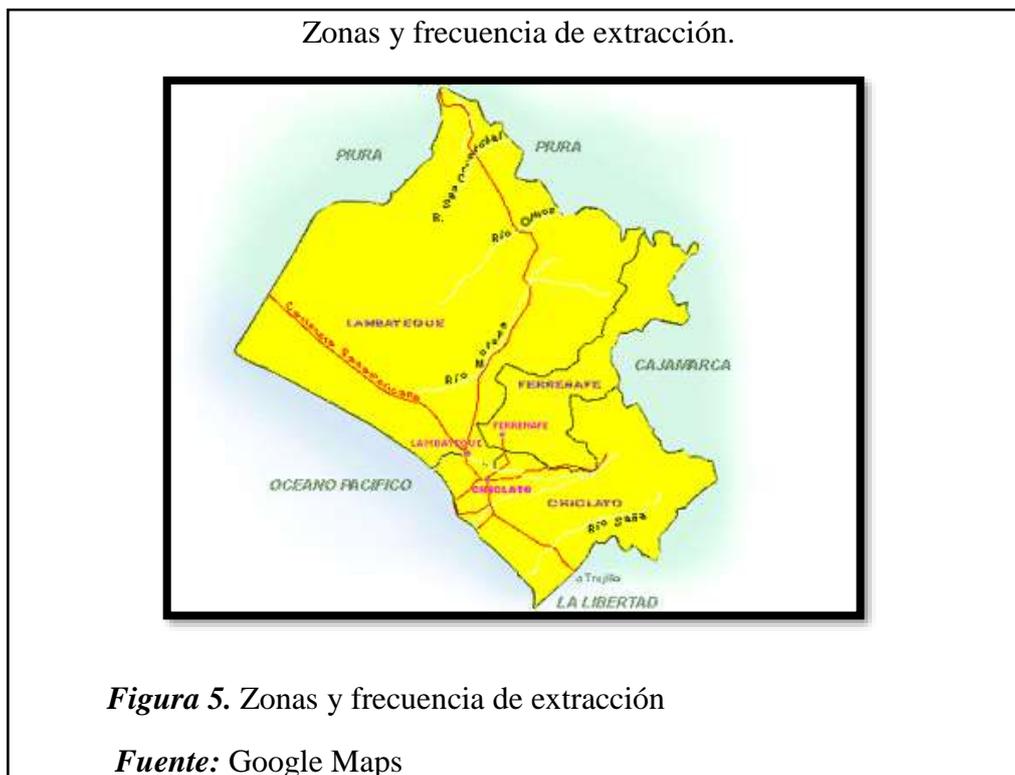
A través de la entrevista realizada al asesor financiero, quien expresa que los Dueños de las embarcaciones sí tienen acceso a créditos financieros al cumplir con ciertos requisitos de la entidad financiera, quienes se encargan de evaluar al pescador en función a campañas de pesca, propiedades, ingresos, etc.

En la entrevista realizada al representante de los pescadores de Santa Rosa, el Biólogo Bernal, quien manifiesta que los principales clientes de los pescadores son los comerciantes mayoristas, por otra parte, el experto en desarrollo empresarial, expresa que dicha extracción de pescado y especies marinas se hace de manera descontrolada y sin pensar en darle un valor agregado, de esta manera se tendría mejores ganancias, situación que impide un desarrollo empresarial en los pescadores de Santa Rosa sin seguir un procedimiento adecuado de trabajo y organizado que haga sostenible el negocio. Además, manifiesta que de todos los pescadores de Santa Rosa 10 cuentan con embarcaciones con capacidad de 45 toneladas, quienes además cuentan con radar sonar para detectar las zonas con pescado que cumplen con los requisitos de extracción, además de contar con maquinaria hidráulica y fibra sintética.

Tabla 14. Tecnología Sonar

Lugares	Tiempo	Jornada de Trabajo	Captación Tm.	Embarcaciones
Piura	Cada dos semanas	3 días	200	5
Chimbote	Cada dos semanas	3 días	200	5

Fuente: Elaboración Propia



La frecuencia de viajes para la asociación de pescadores de Santa Rosa se dará una vez por semana con 5 embarcaciones, cada una tripulada con 6 pescadores. Dicha actividad se debe realizar de cada semana al rotar las embarcaciones y el personal dentro del territorio de Lambayeque hasta las 200 millas que corresponden al territorio peruano.

Tabla 15. *Viajes por semana para la extracción de pescado*

Número de embarcaciones	Límite de extracción	Frecuencia de viajes (intercalado)		
		Mes 1	Mes 2	Mes 3
5	150 toneladas	2 semanas	2 semanas	2 semanas
5	150 toneladas	2 semanas	2 semanas	2 semanas

Fuente: Elaboración propia

6.4. Plan de mercadeo

En el presente plan de mercadeo se detallará cuáles serán los medios y canales a través de los cuales la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa darán a conocer los productos y servicios que ofrecen al mercado, además las actividades que se desarrollen buscaran posicionar la marca de la asociación en la mente de los consumidores y optimizar la calidad de los productos que se oferten en el mercado.

6.4.1. Objetivos del plan

Introducir en el mercado la nueva marca como asociación de los pescadores del Distrito de Santa Rosa. 1. Posicionar la marca de la asociación de los pescadores del Distrito de Santa Rosa. 2. Lograr fidelizar a los clientes mediante la oferta de productos de calidad y con los precios más justos del mercado. 3. Establecer las mejores estrategias de promoción para mantener y aumentar las ventas de los productos pesqueros. 4. Aumentar la cuota en el mercado.

6.4.2. Determinación de estrategias

Para determinar cuáles serán las mejores estrategias se realizó una Matriz Boston Consulting Group, mediante el cual se valoró las unidades estratégicas en función del crecimiento del mercado, las unidades estratégicas del negocio se clasifican en estrella, vaca, interrogante y perro.

Según el análisis realizado la tasa de crecimiento del mercado se encuentra en la unidad estratégica vaca, ya que la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa, tendrá un bajo crecimiento, pero la cuota de mercado será alta y tendrá una gran aceptación. Por ende, la asociatividad no requerirá de un gran presupuesto, ya que el negocio provee de los ingresos necesarios para suplir las necesidades económicas, y si fuera necesario se buscaría una fuente de financiamiento.



Matriz de implicación Foote Cone & Belding (FCB)

En esta matriz se analizó el comportamiento de compra de los clientes, esta matriz permite identificar las estrategias más eficientes para informar y persuadir al cliente en su compra. La matriz consta de cuatro cuadrantes que son aprendizaje, afectividad, rutina y hedonismo.

Tabla 16. Matriz de implicación FCB

	PENSAMIENTO	SENTIMIENTO
ALTA INVOLUCRACIÓN	Estrategia publicitaria: Informativa.	Estrategia publicitaria: Afectiva.
	Secuencia: Aprender-sentir-hacer.	Secuencia: Sentir-aprender-hacer.
	Técnico control: Recuerdo, medidas de diagnóstico.	Técnicas control: Cambios actitud, respuestas emocionales.
BAJA INVOLUCRACIÓN	Estrategia publicitaria: Formación de hábitos	Estrategia publicitaria: Informativa.
	Secuencia: Hacer-aprender-sentir	Secuencia: Hacer-aprender.
	Técnico control: Control de las ventas	Técnicas control: Control de las ventas.

Fuente: Diagrama de la Matriz de implicación FCB

Según el análisis de la matriz FCB la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa se encuentra ubicada en el segundo cuadrante ya que le proceso de compra del cliente implica aprender (informarse), sentir (evaluar) y hacer (acción de compra). Lo que significa que los consumidores primero deben recibir toda la información posible del producto para que luego proceda a analizar la información y termine con el cierre de la venta.

6.4.3. Posicionamiento

La asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa será presentada en el mercado como una asociación que estimula la cooperación entre sus miembros para desarrollar eficientemente las actividades productivas y de comercialización, con un posicionamiento en el mercado por un producto de calidad y a precios justos.

Marca

El nombre representativo de la asociación de pescadores del Distrito de Santa Rosa será SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.

Eslogan

Se tendría como eslogan “Creciendo junto a ti”, lo cual correspondería al lema publicitario que representaría el valor de la asociación de pescadores de Santa Rosa.

¡Creciendo junto a ti!

Fuente: Elaboración propia.

Logotipo

El logotipo representa la asociación de pescadores de Santa Rosa, el diseño siguiente es:



¡Creciendo junto a ti!

Fuente: Elaboración propia

6.5. Estrategias de ventas

La Sociedad Pesquera Santa Rosa debido a que recién inicia sus actividades, se planteó las siguientes estrategias que mejoraran el rendimiento de la asociación.

a. Consolidación de la organización

Se realizará continuamente charlas y conferencias donde se promueva e incentive al cliente a la compra de los productos que ofrece la asociación, además la marca de la asociación de los pescadores de Santa Rosa estará presente en las principales actividades regionales del

sector pesca para hacer conocido la marca y generar posicionamiento en el mercado regional.

b. Atención personalizada

Los miembros de la asociación de pescadores deben tener en cuenta que el trato con el comprador es lo más importante, por ello es necesario que sea atendido de la mejor manera posible y en el menor tiempo, y satisfacer sus necesidades y expectativas con el producto.

c. Material publicitario

Se utilizará material publicitario como afiches y volantes donde se informe al cliente de los productos que ofrece la Sociedad Pesquera Santa Rosa.

d. Uso de medios masivos de comunicación

Los medios de comunicación que se utilizaran es a través de publicidad en radio donde se invite a los usuarios a visitar el distrito de Santa rosa y conocer la sociedad Pesquera que se ha constituido para brindar productos pesqueros de calidad y acorde a las exigencias y estándares del mercado. Todas las estrategias planteadas, tienen la finalidad de lograr posicionar la marca de la Sociedad Pesquera Santa Rosa, como una asociación que brinda productos pesqueros en función a lo que el cliente necesita, y que se trabaja de una manera colectiva para obtener mejores resultados alcanzar un mayor desarrollo empresarial en conjunto.

6.6. Clientes

Los clientes de los pescadores de Santa Rosa están conformados por comerciantes mayoristas y comerciantes minoristas de Lambayeque y de Lima tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 17. Principales clientes de los pescadores de Santa Rosa

	Clientes	Porcentaje
Mayoristas	122	77%
Minoristas	37	23%
Total	159	100%

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que los pescadores con embarcación propia el 77% afirma que los mayoristas son quienes compran más su producto, entretanto un 23% de los compradores son minoristas.

También se debe considerar como clientes potenciales a los supermercados locales y nacionales, empresas procesadoras de productos a base de pescado como enlatados, conservas, harina de pescado, y exportadores. En este caso se puede mencionar clientes potenciales de Lima como Pesquera Diamante, Isola Co, Corporación Invermar del Pacífico, Titicaca Group S.R.L., Pescados y Mariscos Don Bancherito S.A.C., Marblue Perú, Costas Marinas Foods Peruvian, Mercamar Distribuidora de Pescados y Mariscos entre otros.

Es importante aprovechar el actual crecimiento del sector pesquero, y el aumento de la demanda para poder ampliar la oferta de la red empresarial de los pescadores de Santa Rosa, es decir, considerar la utilización de los principales recursos marinos que los pescadores extraen tanto para consumo humano directo como indirecto, y aprovechar estas necesidades para planificar una mejor oferta. A continuación, se detalla la demanda en toneladas de los últimos 3 años, según la utilización de los diversos recursos hidrobiológicos:

Tabla 18. *Extracción de recursos hidrológicos*

AÑO	2014	2015	2016
TOTAL (Miles de TM)	7 353	8 775	9 400
CONSUMO HUMANO DIRECTO	1 227	618	772
CONSERVAS	197	60	89
CONGELADO	607	185	322
CURADO	47	49	48
FRESCO	376	324	312
CONSUMO HUMANO INDIRECTO	6 126	8 157	8 629
ANCHOVETA	6 117	8 083	8 628
OTRAS ESPECIES	10	74	0

Fuente: PROMPERU, 2016

Los precios del producto, como resultado de la asociatividad de los pescadores de Santa Rosa serían estandarizados, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 19. *Precio del pescado en temporada alta y baja*

Sin asociatividad			Con asociatividad		
Oferta	Precio	Cantidad	Oferta	Precio	Cantidad
	S/.	Kg.		S/.	Kg.
Alta	S/. 1.00	1Kg	Alta	S/. 3.50	1Kg
Baja	S/. 5.00	1Kg	Baja	S/. 3.50	1Kg

Fuente: IMARPE-Santa Rosa

6.7. Competidores

La actividad pesquera comprende las actividades de extracción y transformación de recursos hidrobiológicos como peces, moluscos, crustáceos y otras especies, tanto para el consumo humano directo (enlatado, fresco o congelado) e industrial (principalmente a través de la harina y aceite de pescado), existen diversas empresas que se dedican a esta actividad que cada vez es más demandada, por ello es necesario evaluar los principales competidores del sector.

Para la red empresarial de pescadores de Santa Rosa sus principales competidores son: en primer lugar, aquellos pescadores del distrito de Santa Rosa que no hayan decidido participar en el proyecto de asociatividad y continúen con sus actividades de manera independiente.

También se considera a los principales puertos pesqueros existentes a lo largo del territorio nacional. A continuación, se presenta una tabla con los principales puertos y el desembarque total en toneladas que realizan de recursos marinos en los últimos 3 años:

Tabla 20. *Desembarque de pescado en puertos*

PUERTO	DESEMBARQUE EN TONELADAS		
	AÑO 2014	AÑO 2015	AÑO 2016
Paita	924 383	845 293	1 246 768
Chicama	712 272	1 036 383	1 126 273
Chimbote	1 423 342	1 143 544	1 334 343
Pimentel	18 700	22 382	15 238
Callao	335 542	845 435	1 639 495
Chancay	726 364	849 484	838 383

Fuente: Ministerio de la Producción, 2016

Como se observa en la tabla la evolución del sector pesca ha sido positiva, y se encuentra en constante crecimiento, por ello es necesario que la red empresarial de pescadores del distrito de Santa Rosa considere a sus principales competidores para establecer las mejores acciones con la finalidad de mantenerse solventes en el sector y ampliar su cuota de mercado.

6.8. Estudio y evaluación financiera

Inversión inicial

Para el estudio financiero de un proyecto de cualquier índole, es necesario determinar de la inversión. En este caso se ha dividido la inversión de la siguiente manera.

Tabla 21. *Inversión inicial*

INVERSIÓN INICIAL	
Inversión Capital de Trabajo	S/. 55,200.00
Inversión Materiales Auxiliares	S/. 8,320.00
Inversión Activos Fijos	S/.5,962,467.20
Inversión Intangibles	S/. 17,977.00
TOTAL INVERSIÓN	S/.6,043,964.20

Fuente: Elaboración Propia

Detalle de activos fijos

En la inversión de activos fijos se encuentran todos los bienes que se adquieren para poder prestar el servicio, estos activos pueden ser depreciados ya que cumplen una vida útil, para llevar a cabo este proyecto se va a necesitar de muebles de oficina, equipos de oficina y equipos de computación. Que suman el monto de S/. 6, 043,964.20.

Tabla 22. Detalle de activos

MAQUINARIA Y EQUIPO			
CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
	Embarcaciones de 30 tn.		
10	Cap. Máx. (Totalmente equipadas) incluidas redes Ultra Cross	S/.557,785. 50	S/.5,577,855. 00
10	Mini Grúa Pluma	S/.34,620.0 0	S/.346,200.00
05	Ventiladores Industriales 20"	S/.169.00	S/.845.00
	TOTAL	S/.592,574. 50	S/.5,924,900. 00
EQUIPOS DE TRANSPORTE			
CENTRO DE COSTO: VENTAS			
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
01	Moto Carguera	S/.5,150.00	S/.5,150.00
	TOTAL	S/.5,150.00	S/.5,150.00
MUEBLES Y ENSERES			
CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
01	Silla Gerencial Giratoria	S/.270.00	S/.270.00
05	Escritorios de Melamine	S/.310.00	S/.1,550.00
06	Sillas de Oficina	S/.65.00	S/.390.00
10	Sillas pequeñas de madera	S/.45.00	S/.450.00
02	Sillones de Cuero tipo recepción	S/.750.00	S/.1,500.00
02	Mesa Plástica	S/.125.00	S/.250.00

18	Cámaras Industriales	S/.145.50	S/2,619.00
04	Bidones Industriales	S/.142.40	S/569.60
02	Estante de Melamine	S/.184.80	S/369.60
	TOTAL	S/2,037.70	S/7,968.20

EQUIPOS DE PROCESAMIENTO DE INFORMACIÓN

CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
04	Computadora y Accesorios	S/.5,620.00	S/22,480.00
02	Impresora Multifuncional	S/.850.00	S/1,700.00
02	Calculadora Científica	S/.65.00	S/130.00
01	Teléfono	S/.139.00	S/139.00
	TOTAL	S/6,674.00	S/24,449.00

TOTAL ACTIVOS FIJOS S/5,962,467.20

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23. Detalle de intangibles

INTANGIBLES			
CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS			
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL
01	Licencia de Pesca	S/.15,977. 00	S/15,977. 00
01	Software Administrativo	S/.2,000.0 0	S/2,000.0 0
	TOTAL	S/17,977. 00	S/17,977. 00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 24. Detalle de inversión inicial

FINANCIAMIENTO			
Nº	CONCEPTO	APORTE	TOTAL
10	Aporte de Socios (Depósito en Cta. Cte.)	S/.5,000.0 0	S/.50,000. 00
10	Aporte de Socios (Efectivo)	S/.520.00	S/.5,200.0 0
TOTAL			S/.55,200. 00

Fuente: Elaboración Propia

Gasto pre operativo de constitución:

El activo diferido está integrado por valores cuya recuperabilidad se condiciona habitualmente por el transcurso del tiempo, estos generalmente son gastos, y en este proyecto se los considera de esta manera:

Tabla 25. Detalle de gastos pre operativos

GASTOS PRE OPERATIVOS	
CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN	
CONCEPTO	COSTO TOTAL
Minuta de Constitución	S/.150.00
Escritura de Constitución	S/.350.00
Inscripción Registros Públicos	S/.2,700.0 0
Documentos Registrales	S/.120.00
Registro de Marca INDECOPI	S/.750.00
Libro de Actas y Legalización	S/.50.00
Libros Contables	S/.400.00
Legalización de Libros Contables	S/.250.00
Licencias de Funcionamiento	S/.4,600.0 0
Apertura de Cuentas Bancos	S/.600.00
Pago por Derecho de Inscripción Municipalidad (Por cada Socio)	S/.450.00
TOTAL	S/.10,420. 00

Fuente: Elaboración Propia.

Detalle de depreciación de activos

Todos los activos fijos a excepción de los terrenos están sujetos al desgaste de su valor con el pasar del tiempo, por tal razón hay que considerar este devaluó, y este se representa con un cuadro de depreciación tal como muestra la siguiente tabla.

Tabla 26. Detalle de depreciación de activos

MAQUINARIA Y EQUIPO						
CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACION Y VENTAS						
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	TASA DEP.	DEP. ANUAL	DEP. MENSUAL
10	Embarcaciones de 45 tn. Cap. Máx. (Totalmente equipadas) incluidas redes Ultra Cross	S/.557,785. 50	S/.5,577,855. 00	25%	S/.1,394,463. 75	S/.116,205. 31
10	Mini Grúa Pluma	S/.34,620.0 0	S/.346,200.00	25%	S/.86,550.00	S/.7,212.50
05	Ventiladores Industriales 20"	S/.169.00	S/.845.00	10%	S/.84.50	S/.7.04
	TOTAL	S/.592,574. 50	S/.5,924,900. 00		S/.1,481,098. 25	S/.123,424. 85
EQUIPOS DE TRANSPORTE						
CENTRO DE COSTO: VENTAS						
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	TASA DEP.	DEP. ANUAL	DEP. MENSUAL
01	Moto Carguera	S/.5,150.00	S/.5,150.00	20%	S/.1,030.00	S/.85.83
	TOTAL	S/.5,150.00	S/.5,150.00		S/.1,030.00	S/.85.83
MUEBLES Y ENSERES						
CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS						
CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	TASA DEP.	DEP. ANUAL	DEP. MENSUAL
01	Silla Gerencial Giratoria	S/.270.00	S/.270.00	10%	S/.27.00	S/.2.25
05	Escritorios de Melamine	S/.310.00	S/.1,550.00	10%	S/.155.00	S/.12.92
06	Sillas de Oficina	S/.65.00	S/.390.00	10%	S/.39.00	S/.3.25
10	Sillas pequeñas de madera	S/.45.00	S/.450.00	10%	S/.45.00	S/.3.75
02	Sillones de Cuero tipo recepción	S/.750.00	S/.1,500.00	10%	S/.150.00	S/.12.50
02	Mesa Plástica	S/.125.00	S/.250.00	10%	S/.25.00	S/.2.08
18	Cámaras Industriales	S/.145.50	S/.2,619.00	10%	S/.261.90	S/.21.83
04	Bidones Industriales	S/.142.40	S/.569.60	10%	S/.56.96	S/.4.75
02	Estante de Melamine	S/.184.80	S/.369.60	10%	S/.36.96	S/.3.08
	TOTAL	S/.2,037.70	S/.7,968.20		S/.796.82	S/.66.40

EQUIPOS DE PROCESAMIENTO DE INFORMACION

CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	TASA DEP.	DEP. ANUAL	DEP. MENSUAL
04	Computadora y Accesorios	S/.5,620.00	S/.22,480.00	25%	S/.5,620.00	S/.468.33
02	Impresora Multifuncional	S/.850.00	S/.1,700.00	25%	S/.425.00	S/.35.42
02	Calculadora Científica	S/.65.00	S/.130.00	25%	S/.32.50	S/.2.71
01	Teléfono	S/.139.00	S/.139.00	25%	S/.34.75	S/.2.90
	TOTAL	S/.6,674.00	S/.24,449.00		S/.6,112.25	S/.509.35
			TOTAL DEPRECIACION		S/.1,489,037.32	

INTANGIBLES

CENTRO DE COSTO: ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

CANT.	CONCEPTO	COSTO UNIT.	COSTO TOTAL	TASA AM.	AM. ANUAL	AM. MENSUAL
01	Licencia de Pesca	S/.15,977.0 0	S/.15,977.00	10%	S/.1,597.70	S/.133.14
01	Software Administrativo	S/.2,000.00	S/.2,000.00	10%	S/.200.00	S/.16.67
	TOTAL	S/.17,977.0 0	S/.17,977.00		S/.1,797.70	S/.149.81
			TOTAL AMORTIZACION		S/.1,797.70	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 27. Planilla de trabajadores:

N° DE TRAB.	CARGO Y/O OCUPACIÓN	REMUNERACIÓN BASICA	TOTAL REM. MENSUAL
01	Gerente	S/.1,200.00	S/. 1,200.00
02	Consejo de Administración	S/.1,000.00	S/. 2,000.00
03	Comisión de Presupuesto	S/.1,000.00	S/. 3,000.00
02	Comisión de Educación	S/.1,000.00	S/. 2,000.00
03	Comisión de Asuntos	S/.1,000.00	S/. 3,000.00
01	Consejo de Vigilancia	S/.900.00	S/. 900.00
TOTAL PLANILLA			S/. 12,100.00

**PLANILLA DE TRABAJADORES
CENTRO DE COSTO:
VENTAS**

N° DE TRAB.	CARGO Y/O OCUPACIÓN	REMUNERACIÓN BASICA	TOTAL REM. MENSUAL
02	Consejo de Vigilancia	S/.900.00	S/. 1,800.00
30	Pescadores	S/.850.00	S/. 25,500.00
TOTAL PLANILLA			S/. 27,300.00

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 30. Cálculo de ventas

EXTRACCION TONEL.	N° EMB.	TOTAL PESCA x EMBARC.	TOTAL Kg	PRECIO x KG	TOTAL PESCA
100.00	5	20.00	100,000.00	3.50	350,000.00
400.00	5	80.00	400,000.00	3.50	1,400,000.00
1,200.00	5	240.00	1,200,000.00	3.50	4,200,000.00
4,800.00	5	960.00	4,800,000.00	3.50	16,800,000.00

Fuente: Elaboración Propia

	3.57	77	67	21	37	12	31	51	52	32	53		8.62
SALDO	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	601,39	1,626,23	2,559,84	3,688,93	4,416,21	5,184,05	6,238,48	6,932,83	8,101,26	9,015,81	9,987,57	S/.10,918,0	41.38
	6.43	8.67	3.00	6.79	0.43	5.31	4.00	4.49	3.98	0.66	1.13		41.38

Fuente: Elaboración Propia

Financiamiento (Crédito financiero)

La Asociación plantea la posibilidad de adquirir un préstamo después del primer año de iniciadas sus actividades.

El préstamo será de S/. 230,000.00 con una TEA de 18.50% con pagos mensuales (con cuota fija).

Se convierte la TEA = 18.50% a Tasa Efectiva Mensual

$$30/360$$

$$TEM = (1 + 0.1850) - 1$$

$$TEM = 0.04334896$$

$$TEM = 4.33$$

Se determinó el valor de la cuota fija:

$$CUOTA FIJA = 230,000 \left(\frac{0.0120029718}{1.768918048} \right)$$

Cuota final = S/. 15,606.62

Tabla 32. Cronograma de pagos

CRONOGRAMA DE PAGOS					
Nº	SALDO DEUDOR	AMORTIZACIÓN	INTERES	CUOTA	
0	S/. 230,000.00				
1	S/. 224,363.64	S/. 5,636.36	S/. 9,970.26	S/. 15,606.62	
2	S/. 218,482.95	S/. 5,880.69	S/. 9,725.93	S/. 15,606.62	
3	S/. 212,347.33	S/. 6,135.61	S/. 9,471.01	S/. 15,606.62	
4	S/. 205,945.75	S/. 6,401.59	S/. 9,205.04	S/. 15,606.62	
5	S/. 199,266.66	S/. 6,679.09	S/. 8,927.53	S/. 15,606.62	
6	S/. 192,298.04	S/. 6,968.62	S/. 8,638.00	S/. 15,606.62	
7	S/. 185,027.34	S/. 7,270.70	S/. 8,335.92	S/. 15,606.62	
8	S/. 177,760.70	S/. 7,585.88	S/. 8,040.00	S/. 15,606.62	

	177,441.46			8,020.74	15,606.62
9	S/.	S/.	7,914.72	S/.	S/.
	169,526.74			7,691.90	15,606.62
10	S/.	S/.	8,257.81	S/.	S/.
	161,268.93			7,348.81	15,606.62
11	S/.	S/.	8,615.78	S/.	S/.
	152,653.15			6,990.84	15,606.62
12	S/.	S/.	8,989.27	S/.	S/.
	143,663.88			6,617.36	15,606.62
13	S/.	S/.	9,378.94	S/.	S/.
	134,284.94			6,227.68	15,606.62
14	S/.	S/.	9,785.51	S/.	S/.
	124,499.43			5,821.11	15,606.62
15	S/.	S/.	10,209.70	S/.	S/.
	114,289.73			5,396.92	15,606.62
16	S/.	S/.	10,652.28	S/.	S/.
	103,637.44			4,954.34	15,606.62
17	S/.	S/.	11,114.05	S/.	S/.
	92,523.40			4,492.58	15,606.62
18	S/.	S/.	11,595.83	S/.	S/.
	80,927.57			4,010.79	15,606.62
19	S/.	S/.	12,098.50	S/.	S/.
	68,829.07			3,508.13	15,606.62
20	S/.	S/.	12,622.95	S/.	S/.
	56,206.12			2,983.67	15,606.62
21	S/.	S/.	13,170.15	S/.	S/.
	43,035.97			2,436.48	15,606.62
22	S/.	S/.	13,741.06	S/.	S/.
	29,294.92			1,865.56	15,606.62
23	S/.	S/.	14,336.72	S/.	S/.
	14,958.20			1,269.90	15,606.62
24	S/.	S/.	14,958.20	S/.	S/.
	-			648.42	15,606.62
TOTAL		S/.	230,000.01	S/.	S/.
				144,558.92	374,558.88

Fuente: Elaboración Propia

Cálculo del VAN y el TIR

Esta es la última etapa del análisis financiero, luego de hallar los diversos indicadores financieros, se tomarán las decisiones más importantes, ya que, al conocer el VAN, TIR, el tiempo de recuperación de la inversión, la liquidez, la rentabilidad, nivel de endeudamiento, entre otros.

VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El valor actual neto no es otra cosa que traer a valor presente los flujos de efectivo de los 05 años (tiempo de duración del proyecto) y luego restarle la inversión total. El resultado nos indicará cuanto se hubiera ganado si se tomará la decisión de invertir en otro proyecto o en un banco con una tasa de interés.

Si el VAN es igual o mayor a cero entonces el proyecto es aceptable, pero si el VAN es menor a cero se tiene que rechazar el proyecto.

Calculo valor actual neto (VAN) y calculo tasa interna de retorno (TIR)

Datos

Inversión S/. 6,043,964.20

Flujo de caja (neto actual):

	AÑOS				
INVERSION	1	2	3	4	5
-S/.6,043,964.20	S/.10,918,041.38	S/.12,992,469.24	S/.15,461,038.39	S/.18,398,635.69	S/.21,894,376.47

Tasa de descuento 21.20%

V.A.N a CINCO AÑOS 37'391,706.23 Valor positivo, inversión (en principio) factible.

T.I.R a CINCO AÑOS 197.80% Valor superior a la tasa, inversión (en principio) factible.

Como se puede observar en la tabla el VAN es igual a 37'391,706.23 es decir mayor a cero de tal forma el proyecto es aceptado.

Tasa interna de retorno (TIR)

Según Edilberto Meneses la TIR es la “Tasa de descuento que hace que el valor presente sea cero; es decir que el valor presente de los flujos de caja que genera el proyecto sea exactamente igual a la inversión neta realizada”. Un proyecto es conveniente si la TIR es mayor que la tasa de interés.

La TIR nos indica el porcentaje de rentabilidad que obtendrá el inversionista como premio a la decisión de invertir en la alternativa de inversión seleccionada.

Como la TIR resulto ser mayor a la tasa de interés utilizada en el proyecto. Una vez más el proyecto es aceptable ya que la TIR es de 197.80%.

CAPITULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

1. En el análisis del contexto económico del sector pesquero del Perú, se determinó que en el primer trimestre del 2017 el sector pesquero creció el 37.7%, en comparación con el 2016 donde fue de 1.8% en el primer trimestre, impulsado por el mayor desembarque de anchoveta para consumo humano indirecto, es decir, se revertió la caída de 10.1% registrada el 2016, gracias a las mayores capturas de diversas especies como pota, merluza y langostinos para congelados.
2. En la caracterización del proceso de desarrollo empresarial, son los siguientes: el interés de los propietarios de embarcaciones en asociarse es del 76%, en capacitación el 66% manifiesta que nunca ha recibido una capacitación, los compradores mayoristas (77%) y minoristas (23%) de los productos marinos, la capacidad de carga de las embarcaciones (hasta 30 toneladas), la tecnología sonar (radar para mejorar la extracción de pescado) de los cuales el 6%, es decir 10 embarcaciones cuentan con dicha tecnología, y el acceso a créditos bancarios de los cuales la se tiene de S/.30,000.00 hasta más de S/. 90,000.00 de calificación.
3. Se ha determinado que los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa son: colaboración estratégica, la investigación e innovación, la priorización de la asignación de recursos, y la gestión por resultados.
4. Se ha analizado la correlación de las variables a través del coeficiente de correlación de Pearson, donde la relación de las variables se encuentra en la escala de 0,669, resultado que se encuentra dentro de la escala de relación moderada entre la asociatividad y el desarrollo empresarial.
5. Se ha determinado un modelo de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del Distrito de Santa Rosa basandose en sus necesidades y los que califican para formar el grupo asociativo, en este caso 10 dueños de embarcaciones quienes cumplen con los principales requisitos: cuentan con embarcaciones con capacidad de 30 toneladas y con grúa, tienen tecnología como: sonar y redes de fibra sintética. Se determino un VAN de 37'391,706.23 con una TIR de 197.80% al

ser mayor a la tasa de interés lo cual indica el porcentaje de rentabilidad de la inversión, se concluye así que el proyecto es rentable.

6.2. Recomendaciones

1. Se recomienda al Gobierno Regional y la Municipalidad Distrital de Santa Rosa el apoyo a los pescadores de Santa Rosa a través de capacitaciones enfocadas en el aprovechamiento del crecimiento del sector pesquero a través de un modelo de asociatividad.
2. Se recomienda a IMARPE, concientizar a los pescadores de Santa Rosa respecto a la explotación controlada de los recursos hidrológicos, de esta manera el sector no se vería afectada en el tiempo por la sobre explotación de los recursos marinos, permitir así lograr un desarrollo empresarial sostenible lo cual esté asociado a un modelo asociativo.
3. Se recomienda que la Municipalidad Distrital de Santa Rosa organice a los pescadores para incentivarlos en que opten por nuevas formas de desarrollo empresarial, donde se muestre nuevas formas de manejar sus negocios y ser más competitivos para el desarrollo local a través de un modelo asociativo de pescadores de Santa Rosa.
4. Se recomienda a IMARPE considerar el modelo asociativo propuesto, ya que, está orientado en lograr un desarrollo empresarial en los pescadores de Santa Rosa, de tal manera que los resultados puedan ser difundidos para generar un mayor interés por parte de los pescadores en la creación de una asociación.
5. Se recomienda a las entidades financieras evaluar la posibilidad de brindar créditos a los pescadores artesanales de Santa Rosa, con el fin de que estos puedan invertir para lograr un mayor desarrollo de su actividad y a la vez colaboren al crecimiento económico de la zona.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alarcón Villamir, N. (2016). *La asociatividad como estrategia de desarrollo competitivo para las pymes*. Recuperado de <http://ojs.urepublicana.edu.co/index.php/pensamientorepublicano/article/view/306/278>
- Ashby, F., & Pell, A. (2015). *Embracing excellence*. Paramus: Prentice Hall Press Publishers.
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2015). *Desarrollo pesquero*. Recuperado de <http://www.iadb.org/es/acerca-del-bid/desarrollo-pesquero,6214.html>
- Berberisco Morales, J. (2013). *Los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las MYPES del sector metalmecánica en el Distrito de Independencia periodo 2007–2011*. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf
- Camou, M. (2012). *Desempeño económico y relaciones de trabajo en la industria uruguaya: la empresa Campomar, 1900-1960. América Latina en la historia económica, 67-97*. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1405-22532012000100004
- Campos, M., & Ricón, L. (2014). *Redes Empresariales: Alianzas productivas, colaborar para competir*. Bogotá: LEGIS S.A.
- Cann, O. (2015). *La mayoría de países pierden grandes oportunidades de reducir la desigualdad y reforzar el crecimiento*. Recuperado de http://www3.weforum.org/docs/WEF_InclusiveGrowth2015_ES.pdf
- Cardozo Crowe, A. (2010). *La motivación para emprender. Evolución del modelo de rol en emprendedores argentinos*. Recuperado de <http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/tesisuned:CiencEcoEmp-Apcardozo/Documento.pdf>
- Carrera Sánchez, M. M. (2012). *Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de*

Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA. Recuperado de <http://eprints.uanl.mx/2636/1/1080227499.pdf>

Centro de Exportaciones e Importaciones, N. (2016). *Asociatividad.* Recuperado de http://www.cei.org.ni/images/file/manual_asociativ.pdf

Centurión Medina, R. (2013). *Las mypes y la gestión de calidad en el sector construcción del distrito de Chimbote, año 2012.* Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>

Chimpen, L., & Tesen, J. (2013). *La formación profesional y su influencia en el emprendimiento empresarial de los estudiantes de la carrera de administración de facultad de ciencias económicas, administrativas y contables UNPRG (2013).* Recuperado de <http://documents.mx/documents/proyecto-de-tesis-faceac-2.html>

Chirinos, H. (2015). *Nivel de asociatividad empresarial de la asociación de productores de cultivos orgánicos de la provincia de la unión para proponer un modelo competitivo de empresa asociativa, Arequipa, 2015.* Recuperado de <http://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/UTP/90/6/101-0337-ANI.pdf>

Clemente Sanguinetti, L. (Octubre de 2009). *La comercialización en primera venta, de los productos de la pesca marítima artesanal en el Perú.* Recuperado de <http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/3/jer/-1/COMERC%20PESC%20ART%20PROBLEMATICA%20Y%20PLAN%20DE%20MEJORAS%20final%20Ok.pdf>

Conde, A. (17 de Octubre de 2013). *Estudio de la Oferta y la Demanda de Formación de los Recursos Humanos en el Sector Turístico en América Latina.* Recuperado de http://segib.org/document/esp/Informe%20Final%20SEGIB-OMT_051009%5B2%5D.pdf.

Coveña, M., & Villagrés, E. (2012). *La asociatividad en las microempresas, de la ciudad de Portoviejo, como estrategia de crecimiento económico. Periodo 2009-2010.* Recuperado de <http://repositorio.utm.edu.ec/bitstream/123456789/7208/1/TESIS%20DE%20ASOCIATIVIDAD.pdf>

- Drexler, M. (2015). *Cómo aprovechar la ambición empresarial y la innovación: una perspectiva global acerca de la iniciativa empresarial*. Recuperado de <https://www.weforum.org/es/agenda/2015/01/chile-y-colombia-lideres-mundiales-en-iniciativas-empresariales/>
- Flores, L. (2013). *Propuesta de asociatividad para el desarrollo económico y social de los productores de café del distrito de Cañarís – Ferreñafe*. Lambayeque: Universidad Santo Toribio de Mogrovejo.
- Gabriela León, G. (2008). *La economía informal*. Santiago de Chile: CEPAL, serie políticas sociales n°100.
- Galarza, E., & Kámiche, J. (2015). *Pesca artesanal: oportunidades para el desarrollo y emprendimiento regional*. Recuperado de <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:CYhBeWLup4oJ:https://www.up.edu.pe/fondoeditorial/SiteAssets/pesca%2520artesanal.pdf+&cd=4&hl=es&ct=clnk&gl=pe>
- García, E. (2013). *La nueva clase empresarial peruana*. Recuperado de <http://www.saberescompartidos.pe/ciencias-empresariales/la-nueva-clase-empresarial-peruana.html>
- Garzón Castrillón, M. (2005). *El desarrollo organizacional y el cambio planeado*. Bogotá: Centro Editorial Universidad del Rosario.
- Gelmetti, C. (2011). *Pymes Globales: Estrategias y prácticas para la internacionalización de Pymes*. (1ra Edición ed.). España: Editorial Urgen Editor.
- GESTIÓN, D. (30 de agosto de 2016). *El 85% de los empresarios estima que su negocio mejorará el 2017*. GESTIÓN, pág. 8.
- GESTIÓN. (3 de marzo de 2016). *Califican al Perú como el país más emprendedor a nivel mundial*. GESTIÓN, pág. 10.
- GESTIÓN. (5 de marzo de 2016). *Califican al Perú como el país más emprendedor a nivel mundial*. GESTIÓN, pág. 11.

- Ghezzi Solís, P., Requejo Alemán, J., Quispe Luján, C., & Vicuña Rafael, A. (Noviembre de 2015). *www.produce.gob.pe*. (M. d. Producción, Ed.) Recuperado el 18 de Setiembre de 2016, de Manual para la constitución y manejo de cooperativas pesqueras de servicios: <http://www.produce.gob.pe/documentos/pesca/pesca-artesanal/manual-constitucion-y-manejo-de-cooperativas.pdf>
- Gonzales Luquilla, J. (2014). *Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el marco de la Ley N° 28015 en el distrito de la Victoria - año 2013*. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- Harman, U. (2012). *Un estudio de los factores de éxito y fracaso en emprendedores de un programa de incubación de empresas: caso del proyecto RAMP Perú*. Recuperado de http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:e8Dvrv2iiHEJ:tesis.pucp.edu.pe:8080/repositorio/bitstream/handle/123456789/1441/HARMAN_CANALLE_URSULA_ESTUDIO_RAMP.pdf%3Fsequence%3D1%26isAllowed%3Dy+%cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=pe
- Hernández Celis, D. (2016). *Decisiones financieras para el desarrollo empresarial de Pescadores Artesanales en Perú*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/decisiones-financieras-desarrollo-empresarial-pescadores-artesanales-peru/>
- Hernández, S., Fernández, C., & Baptista, L. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc. Graw Hill.
- Herrero Heredia, E. (2011). *La efectividad empresarial incide en la competitividad empresarial*. Lambayeque: Universidad Santo Toribio de Mogrovejo.
- Huapaya, M. (2013). *Modelo de innovación en micro y pequeñas empresas de un conglomerado industrial peruano: Caso CITE vid*. Recuperado de https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:MexE-Ok4WAYJ:https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1662/AE-L_003.pdf%3Fsequence%3D1+%cd=4&hl=es&ct=clnk&gl=pe

- Instituto del Mar del Perú-IMARPE. (20 de 05 de 2017). *Recursos y pesquería*. Recuperado de http://www.imarpe.pe/imarpe/index.php?id_seccion=I01310000000000000000
- Isidro Chambergó, G. (2017). *Costos para gerenciar organizaciones por sectores económicos*. Breña: Pacífico Editores SAC.
- Joomla. (2015). *Observatorio de Estudios Relacionados con la Información*. Recuperado de http://oeri.uprrp.edu/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=30
- Kalikoski, D. (2012). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura*. Recuperado de Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola: <http://www.fao.org/docrep/016/ap408s/ap408s.pdf>
- Lozano, M. (2010). *Modelos de Asociatividad. Estrategias efectivas*. La Libertad-Ecuador: Universidad Estatal Península de Santa Elena.
- Luque Herrera, N. (2010). *Plan de negocios para producir y comercializar confecciones con un excelente nivel de diseño y calidad, ciñéndonos al cumplimiento cabal que exige el marco de la responsabilidad social empresarial, con énfasis en el capital humano*. Recuperado de <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis443.pdf>
- Martínez, Y., & Viéytriz, K. (2002). *Desafíos y Oportunidades de la PYME Salvadoreñas*. (1ra Edición ed.). El Salvador: FUNDAPYMES. Editorial. Recuperado de https://books.google.com.pe/books?id=w1EJ7hESK_wC&printsec=frontcover&q=desafios+y+oportunidades&hl=es&sa=X&ved=0CCAQ6AEwAWoVChMI0te1moWGxgIVRowNCh3GWwBw#v=onepage&q=desafios%20y%20oportunidades&f=false
- Medina Cázares, E. (2015). *Sector Pesquero: Situación Actual y Perspectivas*. Recuperado de http://www.gbcbiotech.com/genomicaypesca/pdfs/pesca_mexico/Sector%20Pesquero%20en%20Sinaloa%20%20Consejo%20para%20el%20Desarrollo%20de%20Sinaloa.pdf

- Mendoza Cabanillas, Y., & Salazar Delgado, Y. (2015). *Propuesta de un modelo de asociatividad dirigido a los artesanos de junco en la ciudad de Monsefú como estrategia competitiva para el ingreso al mercado de Estados Unidos – 2015*. Pimentel: Universidad Señor de Sipán.
- Mills, D. W. (2011). *Underreported and undervalued: small-scale fisheries in the developing world*. Recuperado de <http://www.fao.org/docrep/016/ap408s/ap408s.pdf>
- MINCETUR. (2014). *Tratado de Libre Comercio Perú – Estados Unidos*. Recuperado de http://www.mincetur.gob.pe/comercio/Legal/TLC_PERU_EEUU.pdf
- Minervini, N. (2011). *Consortios de Exportación: Como (no) Hacerlo*. (1ra Edición ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (16 de Setiembre de 2015). Recuperado el 18 de Setiembre de 2016, de División de Asociatividad y Economía Social: <http://economiasocial.economia.cl/noticias/estudio-sobre-asociatividad-en-la-pesca-artesanal-busca-desarrollar-politicas-eficaces-para-el-sector>
- Ministerio de la Producción. (18 de Setiembre de 2016). Recuperado de Plan Nacional para el Desarrollo de la Pesca Artesanal: <http://www.produce.gob.pe/index.php/ministerio/sector-pesca#>
- Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E., & Villagómez, A. (2013). *Metodología de la investigación científica y elaboración de tesis*. Lima: ISBN.
- Ochoa, G. (2013). *Eficiencia empresarial como detonador del desarrollo endógeno. Aplicación en Huejotzingo, Puebla México*. Recuperado de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2014/fmgo/>
- Oficina Internacional del Trabajo. (2007). *La promoción de empresas sostenibles* (1ra ed.). Ginebra: OIT.
- Ortega, A. (2014). *Guía y Practica de Contratación Internacional*. (3ra Edición ed.). España: ESIC Editorial.

- Palma, J. (6 de Enero de 2016). *Lambayeque: pescadores de Santa Rosa llaman al 2016 “el año de la caballa*. Recuperado de <http://rpp.pe/peru/lambayeque/lambayeque-pescadores-de-santa-rosa-llaman-al-2016-el-ano-de-la-caballa-noticia-927458>
- Paredes, W. (2011). *Investigación acción*. (Primera edición.), 12.
- Perego, L. (2008). *Competitividad a partir de los Agrupamientos Industriales: Un Modelo Integrado y Replicable de Clusters Productivos*. Madrid: UOC Editores.
- Pérez Pineda, F. (7 de 26 de 2010). *¿Qué significa y porque es importante incorporar la Sostenibilidad en los Negocios?*. Recuperado de <http://www.incae.edu/ES/blog/2010/07/23/%C2%BFque-significa-y-porque-es-importante-incorporar-la-sostenibilidad-en-los-negocios-segunda-parte/>
- Pérez, L. (2014). *La Empresa, sus elementos, sus objetivos y su funcionamiento*. Recuperado de http://inma-economia2.blogspot.com/2014_11_01_archive.html
- Ponce, G., & Soto, J. (2015). *Propuesta de un sistema de asociatividad de los agricultores de olmos de la región Lambayeque para incrementar la producción de quinua orientada al comercio internacional periodo 2014 - 2015*. Pimentel: Universidad Señor de Sipán.
- PRODUCE. (24 de Octubre de 2016). *I Censo Nacional de la Pesca Artesanal en el Ámbito Marítimo 2012*. Recuperado de <https://web.ua.es/es/giecryal/documentos/pesca-peru.pdf?noCache=1396567782720>
- PROMPYME. (2015). *Estudio sobre clúster y asociatividad*. Recuperado de Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo: <http://www.infortambo.com/admin/upload/arch/estudiodec.pdf>
- Ramírez Domínguez, C. A. (2012). *Modelo asociativo para el sector pesquero artesanal de la parroquia anconcito, cantón salinas, Año 2012*. Recuperado de <http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/797/1/130.-RAMIREZ%20DOMINGUEZ%20CHRISTIAN.pdf>
- Ramírez Domínguez, C. A. (2012). *Modelo asociativo para el sector pesquero artesanal de la parroquia anconcito, cantón salinas, año 2012*. Recuperado de

<http://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/797/1/130.-RAMIREZ%20DOMINGUEZ%20CHRISTIAN.pdf>

- Rocha, H., & Paladino, M. (2014). *De la responsabilidad social empresarial al desarrollo local integral*. Buenos Aires: LID Editorial Empresarial.
- Romero García, R. (2012). *Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas*. Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/decisiones-financieras-desarrollo-empresarial-pescadores-artesanales-peru/>
- Sánchez, D. (2012). *Análisis del emprendedor y del emprendimiento de éxito en el Ecuador para incentivar la creación de una red de inversionistas ángeles en Quito*. Recuperado de <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/5380/T-PUCE-5607.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Siecan. (2013). *Bases 2008-2013 de las subvenciones de Cooperación Empresarial del sector comercial canario*. Recuperado de http://www.siecan.org/index.php?option=com_content&view=article&id=363&Itemid=122&lang=es
- Siliceo Aguilar, A. (2004). *Capacidad y desarrollo personal*. (4ta Edición ed.). México DF: Editorial Limusa.
- Suárez, T. (2003). *La Pequeña Empresa como Sujeto de Estudio: Consideraciones Teóricas, Metodológicas y Prácticas*. Administración y Organizaciones, México: Interamericana.
- Tyson, & Woetzel. (2015). El dilema del crecimiento. Recuperado de <https://www.weforum.org/es/agenda/2015/04/el-dilema-del-crecimiento/>
- Varela, R. (2011). *Innovación Empresarial: Arte y Ciencia de la Creación de Nuevas Empresas*. Bogotá: Pearson Educación.
- Zevallos, E. (2012). *Competencias para la productividad de las mipymes centroamericanas en la economía del conocimiento y la innovación*. Recuperado de <http://www.fod.ac.cr/avanza/images/documentos/Modelo-de-Desarrollo-Empresarial.pdf>

Zuñiga, J. (2014). *La Pesca en la Economía Peruana*. Recuperado de <http://larepublica.pe/columnistas/el-pronostico/la-pesca-en-la-economia-peruana-16-10-2013>

ANEXOS

Anexo 1: Encuesta dirigida a los pescadores con embarcaciones de Santa Rosa.

RESUMEN: El presente cuestionario pretende conocer la opinión que tiene usted acerca de los productos que ofrece y la comercialización de estos, con el objetivo de poder proponer un modelo de asociatividad que favorezca la competitividad de su negocio.

INSTRUCCIONES: El tratamiento de los datos que aquí figuren será confidencial y únicamente con fines de investigación, por lo que no se facilitará a ninguna persona u organización ajena a la misma, indíquenos al marcar con una “X” en cada una de los siguientes enunciados. La participación es totalmente voluntaria y anónima, por lo que le sugiero la máxima sinceridad.

1. **¿De qué forma considera que puede mejorar su negocio y lograr un crecimiento como pescador?**
 - a) Inversión económica
 - b) Apoyo del gobierno
 - c) Apoyo privado
 - d) Asociándose
 - e) Otro: _____
2. **¿Para usted sería interesante una asociación de pescadores del distrito de Santa Rosa?**
 - a) Muy interesante
 - b) Interesante
 - c) Poco interesante
 - d) Nada interesante
3. **¿Cuán interesante es para usted el invertir sus recursos (económicos y materiales) en una asociación de pescadores para expandirse en otros mercados?**
 - a) Muy interesante
 - b) Interesante
 - c) Poco interesante
 - d) Nada interesante
4. **¿Usted estaría dispuesto a compartir sus conocimientos pesca con otros pescadores de Santa Rosa y trabajar en conjunto para su desarrollo y el de su familia?**
 - a) Definitivamente lo haría
 - b) Lo haría
 - c) Posiblemente lo haría
 - d) No lo haría
 - e) Definitivamente no lo haría
5. **¿Con qué frecuencia usted comercializa con otros pescadores de Santa Rosa para vender a empresas grandes?**
 - a) Diario
 - b) Semanal
 - c) Quincenal
 - d) Mensual
6. **¿Usted se encuentra formalizado ante SUNAT como empresa?**
 - a. Sí
 - b. No
7. **¿Usted tiene acceso a créditos bancarios para financiar su actividad de pesca?**
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
8. **A su criterio ¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?**
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

9. **¿Usted como pescador con qué frecuencia ha recibido capacitaciones para conocer mejor el sector pesquero a un nivel empresarial?**
- Siempre
 - Casi siempre
 - Algunas veces
 - Casi nunca
 - Nunca
10. **¿La Municipalidad Distrital de Santa Rosa ha fomentado capacitaciones dirigidas a pescadores de la localidad para desarrollarse empresarialmente?**
- Siempre
 - Casi siempre
 - Algunas veces
 - Casi nunca
 - Nunca
11. **¿Le parecería interesante el capacitarse para conocer mejor el sector pesquero y las formas de comercialización del mismo?**
- Muy interesante
 - Interesante
 - Poco interesante
 - Nada interesante
12. **¿Considera interesante una capacitación sobre el uso de tecnología que facilite la pesca?**
- Muy interesante
 - Interesante
 - Poco interesante
 - Nada interesante
13. **¿Quiénes son las personas que más compran sus productos?**
- Mayoristas
 - Minoristas
 - Acopiadores
14. **¿Qué tipo de pescado obtiene más en una jornada de trabajo?**
- Bonito
 - Chauchilla
 - Caballa
 - Otro
(especifique):.....
...
15. **¿Qué cantidad de pescado obtiene en una jornada de trabajo? (T=Tonelada)**
- Menos de 1T
 - De 1T a 5T
 - De 5T a 10T
 - De 10T a 15T
 - Más de 15T
16. **¿Usted está conforme con su nivel de ingreso semanal, producto de la pesca realizada en Santa Rosa?**
- Muy conforme
 - Conforme
 - Ni conforme ni inconforme
 - Inconforme
 - Muy inconforme
17. **De acuerdo a su experiencia ¿Usted considera que la pesca en Santa Rosa es reconocida en distintas zonas de la Región?**
- Es muy reconocido
 - Es reconocido
 - Es poco reconocido
 - No es reconocido
18. **¿Usted considera que existen competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca?**
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
19. **¿Cuánto limita los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca en sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca?**
- Mucho

- b) Poco
c) Nada
20. **¿La cantidad de pescadores en el distrito de Santa Rosa limita la cantidad de pescado que usted obtiene?**
a) Mucho
b) Poco
c) Nada
21. **¿Conoce comerciantes de pescado que negocien con empresas grandes donde lo utilizan como materia prima para otros productos?**
a) Varios
b) Algunos
c) A nadie
22. **¿Consideras que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a la demanda durante todo el año?**
a) Totalmente de acuerdo
b) De acuerdo
c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
d) En desacuerdo
e) Totalmente en desacuerdo
23. **¿Usted arrienda el transporte que traslada el pescado para la venta?**
a) Siempre
b) Casi siempre
c) Algunas veces
d) Casi nunca
e) Nunca
24. **¿Usted está establecido como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa?**
a) Sí
b) No
25. **¿A qué cantidad asciende el monto al que puede calificar para un crédito que financie su actividad de pesca?**
a) Menos de S/. 10000
b) De S/. 10,000 - S/. 30,000
c) De S/. 30,000 - S/. 60,000
d) De S/. 60,000 - S/. 90,000
e) Más de S/. 90,000
f) No sabe
26. **¿Sabe cuáles son los requisitos para acceder a un crédito financiero?**
a) Sí
b) No
27. **¿Los fenómenos de la naturaleza, son un problema para sector pesquero durante todo el año?**
a) Siempre
b) Casi siempre
c) Algunas veces
d) Casi nunca
e) Nunca
28. **¿Cuál es la capacidad de carga de su embarcación?**
a) 20 Toneladas
b) 30 Toneladas
c) 35 Toneladas
d) 40 Toneladas
29. **¿Su embarcación cuenta con un sonar?**
a) Sí
b) No
30. **¿Su embarcación cuenta con redes de fibra sintética?**
a) Sí
b) N

Anexo 2: Encuesta dirigida a los pescadores artesanales de Santa Rosa.

RESUMEN: El presente cuestionario pretende conocer la opinión que tiene usted acerca de los productos que ofrece y la comercialización de estos, con el objetivo de poder proponer un modelo de asociatividad que favorezca la competitividad de su negocio.

INSTRUCCIONES: El tratamiento de los datos que aquí figuren será confidencial y únicamente con fines de investigación, por lo que no se facilitará a ninguna persona u organización ajena a la misma, indíquenos al marcar con una “X” en cada una de los siguientes enunciados. La participación es totalmente voluntaria y anónima, por lo que le sugiero la máxima sinceridad.

1. **¿De qué forma considera que puede mejorar su negocio y lograr un crecimiento como pescador?**
 - a) Inversión económica
 - b) Apoyo del gobierno
 - c) Apoyo privado
 - d) Asociándose
 - e) Otro: _____
2. **¿Para usted sería interesante una asociación de pescadores del distrito de Santa Rosa?**
 - a) Muy interesante
 - b) Interesante
 - c) Poco interesante
 - d) Nada interesante
3. **¿Cuán interesante es para usted el invertir sus recursos (económicos y materiales) en una asociación de pescadores para expandirse en otros mercados?**
 - a) Muy interesante
 - b) Interesante
 - c) Poco interesante
 - d) Nada interesante
4. **¿Usted estaría dispuesto a compartir sus conocimientos pesca con otros pescadores de Santa Rosa y trabajar en conjunto para su desarrollo y el de su familia?**
 - a) Definitivamente lo haría
 - b) Lo haría
 - c) Posiblemente lo haría
 - d) No lo haría
 - e) Definitivamente no lo haría
5. **¿Con qué frecuencia usted comercializa con otros pescadores de Santa Rosa para vender a empresas grandes?**
 - a) Diario
 - b) Semanal
 - c) Quincenal
 - d) Mensual
6. **¿Usted se encuentra formalizado como comerciante ante SUNAT como persona natural?**
 - a) Sí
 - b) No
7. **¿Usted tiene acceso a créditos bancarios para financiar su actividad de pesca?**
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
8. **A su criterio ¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?**
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
9. **¿Usted cómo pescador con qué frecuencia ha recibido**

- capacitaciones para conocer mejor el sector pesquero a un nivel empresarial?
- Siempre
 - Casi siempre
 - Algunas veces
 - Casi nunca
 - Nunca
10. ¿La Municipalidad Distrital de Santa Rosa ha fomentado capacitaciones dirigidas a pescadores de la localidad para desarrollarse empresarialmente?
- Siempre
 - Casi siempre
 - Algunas veces
 - Casi nunca
 - Nunca
11. ¿Le parecería interesante el capacitarse para conocer mejor el sector pesquero y las formas de comercialización del mismo?
- Muy interesante
 - Interesante
 - Poco interesante
 - Nada interesante
12. ¿Considera interesante una capacitación sobre el uso de tecnología que facilite la pesca?
- Muy interesante
 - Interesante
 - Poco interesante
 - Nada interesante
13. ¿Quiénes son las personas que más compran sus productos?
- Mayoristas
 - Minoristas
 - Acopiadores
14. ¿Qué tipo de pescado obtiene más en una jornada de trabajo?
- Bonito
 - Chauchilla
 - Caballa
 - Otro
(especifique):.....
...
15. ¿Qué cantidad de pescado obtiene en una jornada de trabajo? (T=Tonelada)
- Menos de 1T
 - De 1T a 5T
 - De 5T a 10T
 - De 10T a 15T
 - Más de 15T
16. ¿Usted está conforme con su nivel de ingreso semanal, producto de la pesca realizada en Santa Rosa?
- Muy conforme
 - Conforme
 - Ni conforme ni inconforme
 - Inconforme
 - Muy inconforme
17. De acuerdo a su experiencia ¿Usted considera que la pesca en Santa Rosa es reconocida en distintas zonas de la Región?
- Es muy reconocido
 - Es reconocido
 - Es poco reconocido
 - No es reconocido
18. ¿Usted considera que existen competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca?
- Totalmente de acuerdo
 - De acuerdo
 - Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - En desacuerdo
 - Totalmente en desacuerdo
19. ¿Cuánto limita los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca en sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca?
- Mucho
 - Poco

- c) Nada
- 20. ¿La cantidad de pescadores en el distrito de Santa Rosa limita la cantidad de pescado que usted obtiene?**
- a) Mucho
 - b) Poco
 - c) Nada
- 21. ¿Conoce comerciantes de pescado que negocien con empresas grandes donde lo utilizan como materia prima para otros productos?**
- a) Varios
 - b) Algunos
 - c) A nadie
- 22. ¿Consideras que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a la demanda durante todo el año?**
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
- 23. ¿Usted arrienda el transporte que traslada el pescado para la venta?**
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
- 24. ¿Usted está establecido como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa?**
- a) Si
 - b) No
- 25. ¿A qué cantidad asciende el monto al que puede calificar para un crédito que financie su actividad de pesca?**
- a) Menos de S/. 1000
 - b) De S/. 1000 - S/. 3000
 - c) De S/. 3000 - S/. 6000
 - d) De S/. 6000 - S/. 9000
 - e) Más de S/. 9000
 - f) No sabe
- 26. ¿Sabe cuáles son los requisitos para acceder a un crédito financiero?**
- a) Si
 - b) No
- 27. ¿Los fenómenos de la naturaleza, son un problema para sector pesquero durante todo el año?**
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
- 28. ¿Cuál es la capacidad de carga de su embarcación? (Kg=Kilos)**
- a) Menos de 500Kg
 - b) De 500Kg a 1000 Kg
 - c) Más de 1000Kg

Anexo 3: Entrevista dirigido a un representante de los pescadores de Santa Rosa

Entrevistado: David Bernal Fernández.

Profesión: Biólogo pesquero.

1. ¿Cuánto queda de ganancia por tonelada del pescado que obtiene?

Ahí hay mucho que informar, yo he sido pescador, pero también ahora soy profesional, yo ahora trabajo en la Gerencia Regional de Desarrollo Productivo de Lambayeque y hacen la labor de inspector. Se supone que una tonelada lo he vendido a un sol cincuenta, son mil quinientos soles, de los mil quinientos soles para mí el dueño me dará como tripulante diez soles y el resto se lo lleva el dueño, es decir el 95% se lo lleva el dueño porque primeramente de un sol cincuenta de tonelada, ellos lo llevan como compradores, y como compradores ellos vienen y te dicen: bueno me han pagado setenta céntimos y de allí sacan también el combustible, víveres, etc., luego de eso le sacan la ganancia por viaje de acuerdo al tonelaje.

2. ¿En qué mercados negocia el pescado obtenido?

En el Mercado Mayorista del Malecón, y en raras ocasiones el pescado se lleva a Lima como segunda opción de comercialización.

3. ¿Quiénes son sus clientes más frecuentes?

Los clientes más frecuentes son los comerciantes mayoristas quienes lo distribuyen a otros lugares y hacen la reventa como le llaman, y luego son los comerciantes minoristas.

4. ¿De qué manera usted puede reducir los costos de su actividad de pesca?

Los costos, salgo que el gobierno apoye con combustible, podría ser con el financiamiento, pero sale casi igual.

5. ¿Qué tipo de pescado obtiene para la venta?

El pescado que mayormente se obtiene es el bonito.

6. ¿Qué tiempo se interna en el mar para conseguir pescado?

Depende de comportamientos naturales como son oceanográficos, biológicos, meteorológicos entre un lapso de dos a ocho días.

7. ¿Usted sólo pesca en Lambayeque?

Sí, solamente en Lambayeque, ya que satisface la demanda de la Región y muchas veces abastece a otras Regiones del país.

8. ¿Qué zonas son atractivas para realizar buena una buena pesca?

Las zonas atractivas por ejemplo ir a lobos de fuera, se tendrá un lugar que se llama zonas de costa que comprende de una milla a diez millas así como zonas lobos de tierra.

Anexo 4: Entrevista para experto en desarrollo empresarial

¿Qué opina de la experiencia laboral que puede tener un pescador del distrito de Santa Rosa sobre la comercialización de pescado en la Región?

En realidad toda la cadena les interesa solo extraer y muchas veces ni siquiera le dan el valor agregado a su producto para que puedan obtener mejores ventas y la parte de la administración de sus recursos es a manos sueltas, no tienen el sentido de guardar e invertir y no tienen una cultura de desarrollo empresarial, trabajan para el día a día, a pesar que hay pescadores que tienen dos o tres embarcaciones pero igual es del momento, si tú vas te vas a dar cuenta que muchos pescadores solicitan crédito, definitivamente son malos administradores, viven una vida que no les corresponde, muchos gastan más y más en cosas innecesarias.

¿Cuál considera que es la principal fortaleza que deben conservar los pescadores de Santa Rosa para lograr un buen desarrollo empresarial?

Su principal fortaleza es ser dueños de la materia prima para poder comercializar.

¿Usted considera que un pescador en conjunto con otros pescadores de santa Rosa le permitiría obtener mejores resultados?

La mayoría de pescadores piensa en tener en cantidad antes que calidad, el pescador por ejemplo prefiere traer una tonelada de pescado pequeño antes que traer doscientos kilos de pescado más grande que les da mayor rentabilidad. Se tiene información por ejemplo de cantidades y precios en la playa con eso más o menos sacas una rentabilidad después de gastos como combustible, víveres, etc.

¿Usted cómo describe la oferta de pescado del distrito de Santa Rosa?

Depende de las estaciones del año, por ejemplo, en verano se abastece a toda la Región, incluso va a Lima, en cambio en invierno puede haber recursos que no haya mucho para la Región, pero lo que más se extrae se puede llevar a Lima porque ahí ese recurso está escaso.

¿Cuál es su percepción acerca del desarrollo de la oferta del Distrito de Santa Rosa en los próximos años?

De acuerdo a como está los recursos que se disminuye, en el peor de los casos o en el mejor de los casos los mismos niveles de la oferta, de acuerdo al rendimiento máximo sostenible, con lo cual se determinó hasta cuánto se puede extraer las especies, luego de eso la pesca sería solo para la subsistencia, sé calculo que podría ser para unos diez años más. Actualmente ha crecido la flota, si todos salieran a pescar a la misma vez se daría la situación que te comento, aun así

¿Usted cómo describe la demanda de pescado en la región Lambayeque?

En el último año el consumo de pescado se ha incrementado, sobre todo por el encarecimiento de otros productos, y durante el último verano se ha extraído aproximadamente seis mil toneladas, pero el año pasado llegaron a veinte mil, básicamente de bonito y caballa, y lisa que se ha recuperado, pero todavía falta en la extracción del cual todo se vende en el mercado regional y nacional.

¿Qué factores intervienen en el desarrollo de la demanda de pescado en la región Lambayeque?

La costumbre de la alimentación de la población, es uno de los principales, porque a veces hay recursos que tienen muy elevado valor proteico, pero como no les gusta no lo consumen, por ejemplo, muchos ya se acostumbraron a comer solo un tipo de pescado, pero en otras regiones puede ser más valorado.

Anexo 5: Entrevista para experto en asociatividad

¿Usted qué opina sobre una asociación de pescadores de Santa Rosa con el fin comercializar sus productos en nuevos mercados?

Para el pescador es bueno ingresar al tema empresarial como una asociación porque muchos de ellos lo hacen individualmente y no son ni si quiera sujetos a crédito para que puedan subsistir. Son sujetos los dueños de las embarcaciones más no los pescadores que extraen el pescado. Y sería bueno una asociación de Red Empresarial.

¿Cuáles son los principales objetivos comerciales que debe plantearse para una asociación de pescadores en el distrito de Santa Rosa?

Hablas directamente el tema de rentabilidad de mercados conocidos sería bueno identificar mercados fijos para que puedan comprar el producto y así obtener mejores utilidades. Los tipos de mercados que se pueden identificar depende del producto que se ofrece por ejemplo pescado fresco generalmente estos mercados son nacionales por ejemplo lima mercado de Santa Anita, el pescado es procesado hay mercados que son conocidos que son los mercados de la región andina que están en Ecuador y Bolivia, pero parece que los estándares de calidad del producto no les aceptan. Imarpe brinda capacitaciones como pueden hacer que el producto sea de calidad.

¿Cuáles son las alternativas comerciales, a manera de asociación, que beneficiarían a los pescadores de Santa Rosa?

Como asociación se beneficiaría y mucho porque podría participar en licitaciones con el estado y bajo las actuales políticas del estado hay insumos que se requieren del sector pesquero por ejemplo una de las políticas que está inmerso el sector pesquero es la desnutrición es la política general, entonces el sector salud evalúa los insumos que requiere y el sector pesquero le brinda los insumos que se requiere. Eso ayudaría mucho que la parte de la oferta del pescado sea acaparada por la demanda del insumo de pescado que se requiere en el sector salud.

¿Cuál es la razón por la que no se da una asociación de pescadores en Santa Rosa?

Ha habido asociaciones en todo Lambayeque 115 asociaciones de pescadores, pero la razón principal que estas asociaciones han quebrado es por la corrupción que habido

internamente en estas asociaciones porque el que preside la asociación es el más beneficiado y el resto no y lo otro es que se pide demasiados requisitos imposibles de cumplir por que no están muy relacionadas con la realidad.

Por ejemplo, en Ecuador copio los sistemas de asociaciones que realmente brinde la sostenibilidad de la asociación en cambio en Perú se asociación sin ver un sistema que te brinda los perfiles que se necesita para una asociación y los recursos que se necesita para la asociación.

¿De qué manera se puede motivar a los pescadores del distrito de Santa Rosa para organizarse como asociación?

Sería muy bueno motivar al ministerio de producción para que realice ferias para que los pescadores puedan mostrar sus productos y darle un valor agregado y que a estas ferias se les invite a empresarios.

Y que los pescadores plasmen los protocolos del trabajo que realizan para que puedan tener documentos también tienen que saber que es el tupa y así puedan saber los beneficios y deberes que les concierne. Muchos de estos pescadores no conocen la misión y visión de las instituciones del estado que trabajan juntamente con ellos.

¿De qué manera se benefician los pescadores si forman una asociación?

Bueno mejoraría la calidad de vida de estos pescadores y ayudaría a que los hijos de estos pescadores tengan acceso a educarse y por ende ayudaría al desarrollo de este distrito porque habría una mejor recaudación de impuestos y abría una mejora en las obras sociales.

¿Cuáles serían los principales beneficios del Distrito de Santa Rosa en términos de desarrollo con una asociación de pescadores?

Mejoras el Ornato de la ciudad porque para procesar estos productos y comercializarlos tendrías que tener una buena infraestructura vías de acceso y eso ayudaría a todo el distrito porque si mejoras el ornato de la ciudad subiría las casas de precio y por ende la municipalidad tendría una recaudación muy buena y considerable para hacer obras.

Anexo 6: Entrevista dirigida al asesor financiero

¿En su entidad financiera dan créditos grupales a pymes?

Los créditos no se dan son de manera individual, en cambio hay créditos grupales, para pymes los cuales son de cantidades muchos mayores a los que accede una sola persona.

¿Cuáles serían los requisitos para un préstamo para pescadores?

Los requisitos son copia de DNI, matrícula del bote, recibo de servicios de agua o luz y tener casa propia.

¿Existe diferentes formas de crédito para los pescadores y dueños de las embarcaciones?

No se tendrá un producto exclusivamente dirigido a los pescadores, pero se podrá considerar como comerciante, se da por negocio previa evaluación, se consideró las ganancias y otros requisitos.

¿Cuánto tiempo demora el desembolso del dinero?

Depende si es que se tiene que realizar una garantía, al ver que hay que hacer hipotecas, hay que hacer prenda de vehículos demora unos tres o cuatro días, hay que inscribir los registros, firmar en notaría y por eso demora algunos días. Depende del monto, si es una cantidad fuerte hay que poderlos respaldar se tiene que dejar una garantía hipotecaria o vehicular.

Usted como asesor financiero ¿Qué tipo de crédito financiero les recomendaría?

Eso depende, eso se evalúa y depende de eso se le puede ofrecer un crédito financiero.

¿Cuáles son los plazos mínimos y máximos para pagar el préstamo que usted recomendaría?

Le hacen una evaluación y le dicen por ejemplo se tendrá créditos a los noventa días, ciento ochenta días, esos son por campaña industriales que tienen bimestrales o trimestrales y ahí se ve que plazo necesita el cliente, o puede ser con pagos en más tiempo, quizá en doce meses ya cumple con pagar todo el crédito.

Anexo 7: Resultados de cuestionario a pescadores propietarios de embarcaciones, y pescadores artesanales

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿De qué forma considera que puede mejorar su negocio y lograr un crecimiento como pescador?			¿De qué forma considera que puede mejorar su negocio y lograr un crecimiento como pescador?		
	N	%		n	%
Inversión económica	5	3	Inversión económica	13	6
Apoyo del gobierno	18	11	Apoyo del gobierno	198	90
Apoyo privado	12	8	Apoyo privado	10	5
Asociándose	124	78	Asociándose	0	0
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se dedujo que de los pescadores con embarcaciones propias el 78% considera que asociarse mejorará su negocio, el 11% afirma que el apoyo del gobierno será crucial para su desarrollo y el 8% el apoyo privado. Los pescadores artesanales el 90% manifiesta que el apoyo del gobierno mejorara su negocio y lograra su crecimiento como pescador y tan solo el 6% considero a la inversión económica.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Para usted sería interesante una asociación de pescadores del distrito de Santa Rosa?			¿Para usted sería interesante una asociación de pescadores del distrito de Santa Rosa?		
	N	%		n	%
Muy interesante	121	76	Muy interesante	39	18
Interesante	38	24	Interesante	0	0
Poco interesante	0	0	Poco interesante	98	44
Nada interesante	0	0	Nada interesante	84	38
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

De los resultados se puede deducir que de los pescadores con embarcaciones propias el 76% considera muy interesante una asociación de pescadores, el 24% lo considero interesante. Los pescadores artesanales el 44% considera poco interesante la asociación con otros pescadores, el 38% lo considera nada interesante la asociación y un 18% lo considera muy interesante una asociación con otros pescadores del distrito.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Cuán interesante es para usted el invertir sus recursos (económicos y materiales) en una asociación de pescadores para expandirse en otros mercados?			¿Cuán interesante es para usted el invertir sus recursos (económicos y materiales) en una asociación de pescadores artesanales y desarrollarse como empresa?		
	n	%		n	%
Muy interesante	112	70	Muy interesante	0	0
Interesante	47	48	Interesante	9	4
Poco interesante	0	0	Poco interesante	80	36
Nada interesante	0	0	Nada interesante	132	60
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

De la muestra se obtuvo que de los pescadores con embarcaciones propias el 70% considera muy interesante invertir sus recursos y el 48% considera interesante invertir sus recursos en una asociación de pescadores. Los pescadores artesanales el 60% considera nada interesante el invertir sus recursos en una asociación, el 36% manifiesta poco interesante el invertir sus recursos y un 4% considera interesante el invertir sus recursos.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted estaría dispuesto a compartir sus conocimientos pesca con otros pescadores de Santa Rosa y trabajar en conjunto para su desarrollo y el de su familia?			¿Usted estaría dispuesto a compartir sus conocimientos pesca con otros pescadores artesanales de Santa Rosa para el desarrollo de la pesca?		
	n	%		n	%
Definitivamente lo haría	108	68	Definitivamente lo haría	198	90
Lo haría	33	21	Lo haría	18	8
No lo haría	18	11	No lo haría	5	2
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que de los pescadores con embarcaciones propias el 68% definitivamente estaría dispuesto a compartir sus conocimientos de pesca, el 21% estaría dispuesto a compartir sus conocimientos y el 11% no compartiría sus conocimientos de pesca. De los pescadores artesanales el 90% estaría dispuesto a compartir sus conocimientos, el 8% indica que lo haría y el 2% no lo haría.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Con qué frecuencia usted comercializa con otros pescadores de Santa Rosa para vender a empresas grandes?			¿Con qué frecuencia usted comercializa su pescado en Santa Rosa?		
	N	%		n	%
Diario	0	0	Diario	25	11
Semanal	121	76	Semanal	187	85
Quincenal	38	24	Quincenal	9	4
Mensual	0	0	Mensual	0	0
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos obtenidos los pescadores con embarcaciones propias el 76% comercializa semanalmente con otros pescadores para venderle a empresas grandes y el 24% comercializa quincenalmente. Los pescadores artesanales el 85% comercializa su pescado en el distrito de Santa Rosa, un 11% comercializa diariamente y el 4% comercializa quincenalmente.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted se encuentra formalizado como comerciante ante SUNAT como empresa?			¿Usted se encuentra formalizado como comerciante ante SUNAT como persona natural?		
	n	%		n	%
Sí	39	25	Sí	0	0
No	120	75	No	221	100
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se dedujo que de los pescadores con embarcaciones propias el 75% no se encuentran formalizados ante SUNAT, mientras un 25% si se encuentra formalizado. El total de los pescadores artesanales no se encuentran formalizados antes SUNAT.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted tiene acceso a créditos bancarios para financiar su actividad de pesca?			¿Usted ha realizado créditos bancarios para financiar su actividad de pesca?		
	n	%		n	%
Siempre	99	62	Siempre	0	0
Casi siempre	60	38	Casi siempre	0	0
Algunas veces	0	0	Algunas veces	15	7
Nunca	0	0	Nunca	206	93
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados se obtuvo que de los pescadores con embarcaciones propias el 62% siempre tiene acceso a créditos bancarios y el 38% casi siempre. Los pescadores artesanales el 93% nunca ha solicitado algún crédito bancario para financiar su actividad y el 7% alguna vez solicito algún préstamo.

	A su criterio ¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?		¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores artesanales de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?	
	N	%	n	%
Totalmente de acuerdo	102	64	0	0
De acuerdo	42	26	46	21
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	15	9	17	8
En desacuerdo	0	0	158	71
Total	159	100	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que el 64% de los encuestados considera que el trabajo en conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar a generar mayores ganancias que realizándolo de manera individual, el 26% se encuentra en desacuerdo, mientras el 9% se encuentra indiferente. Los pescadores artesanales el 71% se encuentran en desacuerdo ante el trabajo en conjunto de los pescadores, un 21% estaría de acuerdo a trabajar en conjunto y el 8% es indiferente.

	¿Usted como pescador con qué frecuencia ha recibido capacitaciones para conocer mejor el sector pesquero a un nivel empresarial?		¿Usted como pescador con qué frecuencia ha recibido capacitaciones por la Municipalidad Distrital de Santa Rosa para conocer mejor el sector pesquero?	
	n	%	n	%
Siempre	12	8	0	0
Casi siempre	4	3	0	0
Algunas veces	6	4	7	3
Casi nunca	32	20	25	11
Nunca	105	66	189	86
Total	159	100	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados se obtuvo que de los pescadores con embarcaciones propias el 66% afirman que nunca han recibido capacitaciones para el conocimiento del sector pesquero, el 20% considera que casi nunca han recibido capacitaciones, mientras el 8% indican que siempre reciben capacitaciones. Los pescadores artesanales el 86% afirma que nunca han

recibido capacitaciones por parte de la municipalidad distrital de Santa Rosa, el 11% manifiesta que casi nunca reciben capacitaciones, entretanto el 3% considera que algunas veces reciben capacitaciones.

¿La Municipalidad Distrital de Santa Rosa ha fomentado capacitaciones dirigido a pescadores de la localidad para desarrollarse empresarialmente?			¿La Municipalidad Distrital de Santa Rosa ha fomentado capacitaciones dirigido a pescadores de la localidad para desarrollar la actividad de pesca?		
	N	%		n	%
Algunas veces	82	52	Algunas veces	0	0
Casi nunca	27	17	Casi nunca	23	10
Nunca	50	31	Nunca	198	90
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que de los pescadores con embarcaciones propias el 52% manifiesta que algunas veces la municipalidad ha fomentado capacitaciones, el 31% expresa que nunca han sido capacitados por la municipalidad distrital, el 17% casi nunca ha recibido capacitaciones. Los pescadores artesanales el 90 % declaran que nunca reciben capacitaciones y un 10% el cual indica que casi nunca reciben capacitaciones por parte de la municipalidad en el tema de desarrollo empresarial.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
	¿Considera interesante una capacitación sobre el uso de tecnología que facilite la pesca?			¿Considera interesante una capacitación sobre el uso de tecnología que facilite la pesca?	
	N	%		n	%
Muy interesante	142	89	Muy interesante	199	90
Interesante	17	11	Interesante	22	10
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados se obtuvo que de los pescadores con embarcaciones propias el 89% considera muy interesante una capacitación sobre el uso de tecnologías que faciliten la pesca, mientras que un 11% lo considera interesante. El 90% de los pescadores artesanales consideran muy interesante una capacitación sobre el uso de tecnologías, mientras el 10% lo considera interesante.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Quiénes son las personas que más compran sus productos?			¿Quiénes son las personas que más compran sus productos?		
	n	%		n	%
Mayoristas	122	77	Acopiadores	221	100
Minoristas	37	23	Minorista	0	0
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que los pescadores con embarcación propia el 77% afirma que los mayoristas son quienes compran más su producto, entretanto un 23% de los compradores son minoristas. El 100% de los clientes de los pescadores artesanales son acopiadores.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Qué tipo de pescado obtiene más en una jornada de trabajo?			¿Qué tipo de pescado obtiene más en una jornada de trabajo?		
	N	%		n	%
Bonito	39	25	Bonito	24	11
Chauchilla	32	20	Chauchilla	21	10
Caballa	58	36	Caballa	176	80
Otros	30	19	Otros	0	0
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que de los pescadores con embarcación propia el 36% asegura que la caballa es el pescado que se obtiene más en una jornada de trabajo, el 25% asevera que es el bonito el pescado que más se obtiene, el 20% asegura que es la chauchilla y un 19% garantiza que es otro tipo de pescado. El 80% de los pescadores artesanales aseguran que es la caballa el pescado que más se obtiene en una jornada de trabajo, 11% asegura que es el bonito y un 10% garantiza que es la chauchilla.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Qué cantidad de pescado obtiene en una jornada de trabajo? (T=Tonelada)			¿Qué cantidad de pescado obtiene en una jornada de trabajo? (Kg=Kilos)		
	n	%		n	%
Menos de 1T	5	3	Menos de 500 Kg	134	61
De 1T a 5T	15	9	De 500Kg a 1000Kg	55	25
De 5T a 10T	31	19	Más de 1000Kg	32	14
De 10T a 15T	98	62		0	0
Más de 15T	10	6		0	0
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos los pescadores con embarcaciones propia el 62% afirma que obtiene de 10T a 15T, 19% obtiene de 5T a 10T, 9% obtiene de 1T a 5T, 6% obtiene de más de 15T, mientras el 3% obtiene menos de 1T por jornada de trabajo. Los pescadores artesanales el 61% obtienen menos de 500Kg., el 25% obtiene de 500Kg a 1000Kg, el 14% obtiene más de 1000Kg. Por jornada de trabajo.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted está conforme con su nivel de ingreso semanal, producto de la pesca realizada en Santa Rosa?			¿Usted está conforme con su nivel de ingreso semanal, producto de la pesca realizada en Santa Rosa?		
	n	%		n	%
Conforme	126	79	Conforme	21	10
Inconforme	33	21	Inconforme	200	90
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que de los pescadores con embarcación propia el 79% se encuentra conforme con su nivel de ingresos semanal producto de la pesca realizada en Santa Rosa, mientras el 21% se encuentra inconforme. Los pescadores artesanales el 90% se encuentran inconforme con su nivel de ingresos semanales y el 10% se encuentra conformes.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
De acuerdo a su experiencia ¿Usted considera que la pesca en Santa Rosa es reconocida en distintas zonas de la Región?			De acuerdo a su experiencia ¿Usted considera que la pesca en Santa Rosa es reconocida en distintas zonas de la Región?		
	n	%		n	%
Es muy reconocido	44	28	Es muy reconocido	158	79
Es reconocido	115	72	Es reconocido	18	9
No es reconocido	0	0	No es reconocido	25	12
Total	159	100	Total	201	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos se obtuvo que de los pescadores que cuentan con embarcaciones propias el 72% manifestó que la pesca en Santa Rosa es reconocida regionalmente y el 28% indica que es muy reconocida. Los pescadores artesanales el 79% asegura que es muy reconocida la pesca en Santa Rosa a nivel regional, el 12% afirma que no es reconocida, mientras el 9% manifiesta que si es reconocida la pesca del distrito.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted considera que existen competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca?			¿Usted considera que existen competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca?		
	N	%		n	%
Totalmente de acuerdo	32	20	Totalmente de acuerdo	50	23
De acuerdo	0	0	De acuerdo	73	33
En desacuerdo	127	80	En desacuerdo	98	44
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que los pescadores que cuentan con embarcación propia el 80% se encuentran en desacuerdo en que existan competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca, mientras el 20% se encuentra totalmente de acuerdo. Los pescadores artesanales el 44% está en desacuerdo en que existan competidores fuertes, un 33% está de acuerdo y el 23% indicó estar totalmente de acuerdo.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Cuánto limita los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca en sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca?			¿Cuánto limita los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca en sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca?		
	n	%		n	%
Mucho	49	31	Mucho	132	60
Poco	94	59	Poco	64	29
Nada	16	10	Nada	25	11
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos los pescadores propietarios de embarcaciones el 59% afirma que los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca limita poco sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca, el 31% asegura que es mucho las limitaciones de precios, el 10% asegura que los precios en otros lugares no limitan en nada. Los pescadores artesanales el 60% indican que los precios en otros lugares del departamento limitan mucho sus ingresos, el 29% que los precios limitan poco, mientras el 11% asegura que no limita en nada.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿La cantidad de pescadores en el distrito de Santa Rosa limita la cantidad de pescado que usted obtiene?			¿La cantidad de pescadores en el distrito de Santa Rosa limita la cantidad de pescado que usted obtiene?		
	N	%		n	%
Mucho	12	8	Mucho	121	55
Poco	116	73	Poco	88	40
Nada	31	19	Nada	12	5
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos obtenidos los pescadores propietarios de embarcaciones el 73% manifiestan que la cantidad de pescadores del distrito de Santa Rosa poco limita la cantidad del pescado que se obtiene, el 19% asegura que no se limita la cantidad de pescado por el número de pescadores, mientras que el 8% indica que mucho. Los pescadores artesanales el 55% aseveran que la cantidad la cantidad de pescadores limita mucho la cantidad de pescado obtenido, el 40% asegura que limita poco y el 5% nada.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Conoce comerciantes de pescado que negocien con empresas grandes donde lo utilizan como materia prima para otros productos?			¿Conoce comerciantes que negocien con mayoristas donde lo utilizan el pescado como materia prima para otros productos?		
	N	%		n	%
Totalmente de acuerdo	121	76	Totalmente de acuerdo	0	0
De acuerdo	25	16	De acuerdo	14	6
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	0	0
Desacuerdo	13	8	Desacuerdo	207	94
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos los pescadores propietarios de embarcaciones el 76%, conoce comerciantes que negocian con empresas grandes y de los pescadores artesanales el 6% está de acuerdo.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Consideras que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a la demanda durante todo el año?			¿Consideras que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a la demanda durante todo el año?		
	N	%		n	%
Mucho	121	76	Mucho	44	20
Poco	38	24	Poco	148	67
Nada	0	0	Nada	29	13
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos los pesadores propietarios de embarcaciones el 76% considera que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a varios que demandan pescado durante todo el año, un 24% considera que se satisface poco la demanda. El 67% de los pescadores artesanales consideran que se satisface poco la demanda durante el año, el 20% considera que se satisface mucho la demanda y el 13% que no se satisface nada.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted arrienda el transporte que traslada el pescado para la venta?			¿Usted arrienda el transporte que traslada el pescado para la venta?		
	N	%		n	%
Siempre	14	9	Siempre	140	63
Casi siempre	32	20	Casi siempre	81	37
Algunas veces	16	10	Algunas veces	0	0
Casi nunca	36	23	Casi nunca	0	0
Nunca	61	38	Nunca	0	0
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos se obtuvo que de los pescadores propietarios de embarcaciones el 38% nunca arrienda transporte que traslada el pescado para la venta, el 23% casi nunca arrienda, el 20% casi siempre arrienda, el 10% algunas veces arriendan y el 9% siempre arriendan. Los pescadores artesanales el 63% siempre arriendan transporte y el 37% casi siempre arriendan.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Usted está establecido como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa?			¿Usted está establecido como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa?		
	n	%		n	%
Sí	95	60	Sí	0	0
No	64	40	No	221	100
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos obtenidos de los pescadores propietarios de embarcaciones el 60% están establecidos como una empresa formal para la extracción de pescado y el 40% no lo está. Los pescadores artesanales el 100% no se encuentran establecidos como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿A qué cantidad asciende el monto al que puede calificar para un crédito que financie su actividad de pesca?			¿A qué cantidad asciende el monto al que puede calificar para un crédito que financie su actividad de pesca?		
	n	%		n	%
Menos de S/. 10,000	0	0	Menos de S/. 5,00	15	7
De S/. 10,000 - S/. 30,000	64	40	De S/. 500 - S/. 1,000	82	37
De S/. 30,000 - S/. 60,000	40	25	De S/. 1,000 - S/. 1,500	52	24
Más de S/. 90,000	55	35	Más de S/. 1,500	27	12
No sabe	0	0	No califica	45	20
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos de los pescadores propietarios de embarcaciones el 40% califican para un crédito que financie su actividad de pesca de S/. 10,000 – S/.30, 000, el 35% un monto más de S/.90, 000 y un 25% de S/. 30,000 – S/. 60,000. Los pescadores artesanales el 37% califican a un crédito de S/.500 – S/. 1,000, el 24% de S/.1, 000 - S/.1, 500, el 20% no califica a créditos, el 12% más de S/.1, 500 y un 7% de menos de S/.500.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Sabe cuáles son los requisitos para acceder a un crédito financiero?			¿Sabe cuáles son los requisitos para acceder a un crédito financiero?		
	n	%		n	%
Sí	159	100	Sí	12	5
No	0	0	No	209	95
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos los pescadores propietarios de embarcaciones se obtuvieron que el 100% tiene conocimiento de los requisitos para acceder a un crédito. Los pescadores artesanales el 95% no tienen conocimientos de los requisitos y un 5% sí.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Los fenómenos de la naturaleza, son un problema para sector pesquero durante todo el año?			¿Los fenómenos de la naturaleza, son un problema para sector pesquero durante todo el año?		
	n	%		n	%
Siempre	98	62	Siempre	98	44
Casi siempre	21	13	Casi siempre	52	24
Algunas veces	40	25	Algunas veces	71	32
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados estadísticos los pescadores propietarios de embarcaciones el 62% considera que los fenómenos de la naturaleza siempre son un problema para el sector pesquero durante todo el año, el 25% considera que algunas veces y el 13% casi siempre. El 44% de los pescadores artesanales consideran que siempre los fenómenos de la naturaleza son un problema, el 32% algunas veces y el 24% casi siempre.

Propietarios de embarcaciones			Pescadores artesanales		
¿Cuál es la capacidad de carga de su embarcación?			¿Cuál es la capacidad de carga de su embarcación?		
	N	%		n	%
20 Toneladas	63	40	100 Kg	25	11
30 Toneladas	10	6	150 Kg	92	42
35 Toneladas	32	20	200 Kg	62	28
45 Toneladas	54	34	250 Kg	42	19
Total	159	100	Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores con embarcaciones del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos los pescadores propietarios de embarcaciones se ha obtenido que el 40% cuenta con una embarcación con capacidad de 20 toneladas, 6% con una embarcación de 30 toneladas, el 20% con una embarcación de 35 toneladas y el 34% con 45 toneladas. Los pescadores artesanales el 42% cuentan con embarcaciones de 150 Kg, 28% con embarcaciones de 200Kg, el 19% con embarcaciones de 250 Kg, mientras 11% con 100Kg.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	10	5
No	211	95
Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores con embarcaciones del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos a los pescadores con embarcaciones propias el 95% indica que sus embarcaciones no cuentan con un sonar y el 5% que si cuentan con ella.

	Frecuencia	Porcentaje
Sí	158	71
No	63	29
Total	221	100

Fuente: Encuesta realizada a los pescadores con embarcaciones del distrito de Santa Rosa, mayo del 2017

En los resultados obtenidos los pescadores propietarios de embarcaciones el 71% manifestó que si cuentan con redes de fibra sintética y un 29% no cuenta con redes de fibra sintética.

Anexo 8: Instrumento de evaluación

Revisión del Rendimiento				
Nombre del pescador:				
Fecha:				
Evaluar las siguiente características				
Características	CALIFICACIÓN			
	Inaceptable	Necesita Mejorar	Satisfactorio	Sobresaliente
Actitud.				
Se guía por normas y procedimientos establecidos en su trabajo.				
Cooperación.				
Compañerismo.				
Personalidad.				
Confianza.				
Responsable.				
Capacidad para tomar decisiones.				
Aceptación de dirección.				
Desempeño.				
Conocimiento.				
Calidad del trabajo				
Fortalezas del pescador evaluado.				
Áreas en las que debe mejorar el pescador evaluado.				
Comentarios adicionales: _____				

Anexo 9: captación de pescado periodo 2016-2017

INSTITUTO DEL MAR DEL PERU



Laboratorio Costero de Santa Rosa

Telefax: 418035 - Caleta Santa Rosa

Web: www.imarpe.gob.pe/chiclayo/index.htm



DESEMBARQUES DE RECURSOS HIDROBIOLÓGICOS (TM) EN LAMBAYEQUE

CAPTACION DE PESCADO SANTA ROSA TM		
MESES	2016	2017
ENERO	913,032.0	245,851.0
FEBRERO	406,910.0	177,831.0
MARZO	315,471.0	208,649.0
ABRIL	181,977.0	136,655.0
MAYO	148,936.0	52,339.0
JUNIO	37,353.0	47,873.0
JULIO	137,281.0	
AGOSTO	336,007.0	
SEPTIEMBRE	147,316.0	
OCTUBRE	83,573.0	
NOVIEMBRE	14,010.0	
DICIEMBRE	4,054.0	
TOTALES	2,725,920.0	869,198.0

Anexo 10: Capacitación Municipalidad Distrital de Santa Rosa

FEPUN - PERU



**FEDERACIÓN DE PESCADORES UNIFICADA
DEL NORTE DEL PERÚ - LAMBAYEQUE - PIURA**

UNIÓN DE LA UNIÓN DE PESCADORES UNIFICADOS DEL NORTE DEL PERÚ
SECCION LAMBAYEQUE DEL COMITÉ DIRECTIVO FEPUN - LAMBAYEQUE - PIURA

"AÑO DE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y DEL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN"

"AÑO DEL BUEN SERVICIO AL CIUDADANO"

Lambayeque, Febrero del 2017

OF. N° 029-2017 - FEPUNPERU
LICENCIADA MARIA ISABEL
JEFA DEL FONDO DESARROLLO PESQUERO
FONDEPEZ

**Asunto: Solicita Apoyo con una Pasantilla y
Desarrollo de curso de capacitación**

Av. Petih - Tours cuadra 1
Lima.

Con atención al Sr. German Chávez Daza (C.E.P PAITA)

Reciba; el saludo cordial de parte de nuestra gloriosa federación de pescadores del norte del Perú - Fepun Perú; a Ud. vez para manifestarles lo siguiente:

Nos dirigimos a su digna representada para solicitarle su apoyo que repercutirá en beneficio de nuestros hermanos pescadores artesanales y esposas que realizan esfuerzos para generar su propia fuente de trabajo, sin embargo necesitan el apoyo del estado por ello conocedores de su gran identificación con nuestro sector solicitamos lo siguiente:

1. Solicitemos una pasantilla a la ciudad de Tumbes u otro lugar del litoral con la finalidad de conocer las experiencias en las crianzas de peces en acuicultura y maricultura a la vez capacitamos para el proyecto de mar y cultura que se realizarían en Lambayeque en la zona de cherrepe.
2. Solicitamos un curso de armado de redes anchoveteras o de cerco.
3. Solicitamos un curso de artesanía marina para las esposas de los pescadores
4. Sugerimos que las fechas tentativas de estos cursos se realicen a partir del mes de febrero hasta Junio del presente año.
5. Solicitamos un curso de insulado de embarcaciones pesqueras.

Calle Miguel Grau N°609 Leticia - Sechura - Piura - Cel. 963174233 /Email: fepunperu_1606@hotmail.com
Jr. Los Andes N°219 - El Progreso - Chiribote Cel. 994016353 / Email: wizenlopez44@hotmail.com

POR LA DEFENSA DE LAS 200 MILLAS DEL MAR DE GRAU



FEDERACIÓN DE PESCADORES UNIFICADA DEL NORTE DEL PERÚ - LAMBAYEQUE - PIURA

ASOCIACIÓN DE PESCADORES UNIFICADA DEL NORTE DEL PERÚ - LAMBAYEQUE - PIURA
CALLE LOS ANDES N° 219 - EL PROGRESO - CHIMBOTE - TEL: 0540163531 - EMAIL: wimerlopez44@hotmail.com

"AÑO DE LA DIVERSIFICACIÓN PRODUCTIVA Y DEL FORTALECIMIENTO DE LA EDUCACIÓN"

Con la finalidad de apoyar a los pescadores y esposas sugerimos que estos cursos deben ser gratuitos, lo cual esperamos su consideración en esta solicitud que será de gran ayuda a todos los pescadores.

Con la seguridad de la atención a la presente, desde ya le manifestamos nuestro cordial agradecimiento llamar al celular 969418223

Correo electrónico: Joséolaya_sipes@hotmail.com

Atentamente

REPUBLICA DEL PERÚ
FEDERACIÓN DE PESCADORES
DEL NORTE DEL PERÚ

Sr. M. WALTER GALAN LLORCA
M.D. GENERAL

MUNICIPALIDAD DISTRITO DE SANTA ROSA
Comisión de Desarrollo Económico Local,
Turismo y Pesca

Sr. ANITA FERRAZ SERRALIMON
REGIDORA

Calle Miguel Grau N°808 - Letra - Sechura - Piura - Cel. 963174233 | Email: fentasperu-1606@hotmail.com
J. Los Andes N°219 - El Progreso - Chimbote - Cel. 0540163531 | Email: wimerlopez44@hotmail.com

POR LA DEFENSA DE LAS 200 MILLAS DEL MAR DE GRAU

Anexo 11: Estados financieros proyectados al 2018

SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.
R.U.C. 20434581584

BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,376,170.63	Trib. y Aport. al Sist. por Pagar	8,460.00
Cuentas por Cobrar Comerciales	52,500.00	Cuentas por Pagar Comerciales	43,156.30
Existencias	553,206.67	Otras Cuentas por Pagar	19,488.00
	-----		-----
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,981,877.30	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	71,104.30
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	4,473,429.88	PATRIMONIO NETO	
Activos Intangibles	16,179.30	Capital	6,043,964.20
	-----	RESULTADO DEL EJERCICIO	356,417.98
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	4,489,609.18	Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	6,400,382.18
	-----		-----
TOTAL ACTIVOS	6,471,486.48	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	6,471,486.48
	-----		-----

BALANCE GENERAL ANALITICO PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018
*** SOLES ***

CUENTA	DESCRIPCION	***** SALDO ACTUAL *****	
		DEUDOR	ACREEDOR
1000	ACTIVOS		
1100	ACTIVOS CORRIENTES		
1101	Efectivo y Equivalentes de Efectivo		
	101101 CAJA	54,147.50	
	104101 BANCO DE CREDITO	1,322,023.13	
		<u>1,376,170.63</u>	
1103	Cuentas por Cobrar Comerciales		
	121201 FACTURAS POR COBRAR EMITIDA	52,500.00	
		<u>52,500.00</u>	
1106	Existencias		
	251101 MATERIALES AUXILIARES	292,201.07	
	252101 COMBUSTIBLES	186,432.58	
	261101 ENVASES	74,573.02	
		<u>553,206.67</u>	
1199	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	1,981,877.30	
1300	ACTIVOS NO CORRIENTES		
1308	Inmuebles, Maquinaria y Equipo		
	333111 COSTO DE ADQUISICION O CONS	5,924,055.00	
	334111 COSTO VEHICULOS MOTORIZADOS	5,150.00	
	335111 COSTO MUEBLES Y ENSERES	7,968.20	
	336111 COSTO EQUIPO COMPUTO	24,449.00	
	336211 OTROS EQUIPOS	845.00	
		<u>4,473,429.88</u>	
	391321 DEPRECIACION MAQUINARIAS Y		1,481,013.75
	391331 DEPRECIACION EQUIPO DE TRAN		1,030.00
	391341 DEPRECIACION MUEBLES Y ENSE		796.82
	391351 DEPRECIACION EQUIPOS DIVERS		6,196.75
			<u>6,196.75</u>
1309	Activos Intangibles		
	341211 LICENCIAS DE PROGRAMAS	17,977.00	
	392131 AMORTIZACION INTANGIBLES		1,797.70
		<u>16,179.30</u>	
1399	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	4,489,609.18	
1999	TOTAL ACTIVOS	6,471,486.48	
2000	PASIVOS Y PATRIMONIO		
2100	PASIVOS CORRIENTES		
2102	Trib. y Aport. al Sist. por Pagar		
	401711 RENTA DE TERCERA CATEGORIA		3,532.00
	403101 ESSALUD		2,016.00
	403201 ONP		2,912.00
			<u>8,460.00</u>
2103	Cuentas por Pagar Comerciales		
	421201 FACTURAS EMITIDAS POR PAGAR		43,156.30
			<u>43,156.30</u>
2106	Otras Cuentas por Pagar		
	411101 SUELDOS		19,488.00
			<u>19,488.00</u>
2199	TOTAL PASIVOS CORRIENTES		71,104.30

2200	PASIVOS NO CORRIENTES		
3000	PATRIMONIO NETO		
3101	Capital		
	501101	ACCIONES	<u>6,043,964.20</u>
			6,043,964.20
3106	Otras Reservas		
	522001	CAPITALIZACION	1,107,193.65
			1,107,193.65
3110	RESULTADO DEL EJERCICIO		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		<u>1,463,611.63</u>
			1,463,611.63
3199	Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz		<u>6,400,382.18</u>
3999	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO		<u><u>6,471,486.48</u></u>

SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.

R.U.C. 20434581584

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADAS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

* SOLES *

INGRESOS OPERACIONALES:

Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	4,200,000.00
Otros Ingresos Operacionales	0.00
Total Ingresos Brutos	4,200,000.00

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas (Operacionales)	0.00
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	0.00

UTILIDAD BRUTA

4,200,000.00

Gastos de Ventas	-1,939,087.32
Gastos de Administración	-184,868.05
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00

UTILIDAD OPERATIVA

2,076,044.63

Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	0.00
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst.Financieros	0.00

RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA

2,076,044.63

Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	612,433.00

UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.

1,463,611.63

Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discant.	0.00
--	------

UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO

1,463,611.63

SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.**R.U.C. 20434581584****ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADAS****AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018****POR NATURALEZA***** SOLES ***

Ventas netas de Mercaderías	4,200,000.00
Compras de Mercaderías	-74,573.02
Variación de Mercaderías	0.00
MARGEN COMERCIAL	4,125,426.98
Ventas netas de Productos	0.00
Producción almacenada	0.00
Producción Inmovilizada	0.00
PRODUCCION DEL EJERCICIO	0.00
	<hr/>
	4,125,426.98
Consumo :	
Compra materias primas y aux.	-484,724.70
Compra suministros diversos	-186,432.58
Variación de materias primas y aux.	544,886.67
Variación existencias sum.diversos	0.00
	-126,270.61
	<hr/>
VALOR AGREGADO	3,999,156.37
- Servicios prestados por terceros	-139,284.72
	<hr/>
VALOR AGREGADO	3,859,871.65
Cargas de personal	-292,992.00
Tributos	0.00
	<hr/>
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	3,566,879.65
- Cargas diversas de gestión	0.00
- Provisiones del ejercicio	-1,490,835.02
- Ingresos diversos (inc. desc.)	0.00
RESULTADO DE EXPLOTACION	2,076,044.63
+ Ingresos financieros	0.00
+ Ingresos excepcionales	0.00
- Cargas excepcionales	0.00
- Cargas financieras	0.00
	<hr/>
RESULTADO ANTES DE PAR. E IMP.	2,076,044.63
- Ret del ejercicio	0.00
- Impuesto a la renta	-612,433.00
	<hr/>
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,463,611.63

Anexo 7: Estados financieros proyectados al 2019

SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.

R.U.C. 20434581584

BALANCE GENERAL PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

ACTIVOS		PASIVOS Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	4,544,913.84	Obligaciones Financieras	323,117.44
Cuentas por Cobrar Comerciales	663,450.00	Cuentas por Pagar Comerciales	45,730.20
Existencias	277,936.87	Otras Cuentas por Pagar	19,488.00
Otros Activos	106,187.69		-----
	-----	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	388,335.64
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	5,592,488.40		
ACTIVOS NO CORRIENTES		PASIVOS NO CORRIENTES	
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	2,984,392.56	PATRIMONIO NETO	
Activos Intangibles	17,977.00	Capital	6,043,964.20
	-----	Resultados Acumulados	360,013.38
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,002,369.56	RESULTADO DEL EJERCICIO	1,802,544.74
	-----		-----
TOTAL ACTIVOS	8,594,857.96	Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz	8,206,522.32

		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	8,594,857.96

BALANCE GENERAL ANALITICO PROYECTADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019
* SOLES *

CUENTA	DESCRIPCION	***** SALDO ACTUAL *****	
		DEUDOR	ACREEDOR
1000	ACTIVOS		
1100	ACTIVOS CORRIENTES		
1101	Efectivo y Equivalentes de Efectivo		
	101101 CAJA	54,147.50	
	104101 BANCO DE CREDITO	4,490,766.34	
		<u>4,544,913.84</u>	
1103	Cuentas por Cobrar Comerciales		
	121201 FACTURAS POR COBRAR EMITIDA	663,450.00	
		<u>663,450.00</u>	
1106	Existencias		
	251101 MATERIALES AUXILIARES	176,925.77	
	252101 COMBUSTIBLES	80,943.58	
	261101 ENVASES	20,067.52	
		<u>277,936.87</u>	
1110	Otros Activos		
	373101 INTERESES PRESTAMO	106,187.69	
		<u>106,187.69</u>	
1199	TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	5,592,488.40	
1300	ACTIVOS NO CORRIENTES		
1308	Inmuebles, Maquinaria y Equipo		
	333111 COSTO DE ADQUISICION O CONS	5,924,055.00	
	334111 COSTO VEHICULOS MOTORIZADOS	5,150.00	
	335111 COSTO MUEBLES Y ENSERES	7,968.20	
	336111 COSTO EQUIPO COMPUTO	24,449.00	
	336211 OTROS EQUIPOS	845	
	391321 DEPRECIACION MAQUINARIAS Y		2,962,027.50
	391331 DEPRECIACION EQUIPO DE TRAN		2,060.00
	391341 DEPRECIACION MUEBLES Y ENSE		1,593.64
	391351 DEPRECIACION EQUIPOS DIVERS		12,393.50
		<u>2,984,392.56</u>	
1309	Activos Intangibles		
	341211 LICENCIAS DE PROGRAMAS	17,977.00	
		<u>17,977.00</u>	
1399	TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	3,002,369.56	

1999	TOTAL ACTIVOS		8,594,857.96
2000	PASIVOS Y PATRIMONIO		
2100	PASIVOS CORRIENTES		
2102	Obligaciones Financieras		
401711	RENTA DE TERCERA CATEGORIA		4,256.00
403101	ESSALUD		2,016.00
403201	ONP		4,712.00
451101	INSTITUCIONES FINANCIERAS M		312,133.44
			<u>323,117.44</u>
2103	Cuentas por Pagar Comerciales		
421201	FACTURAS EMITIDAS POR PAGAR		45,730.20
			<u>45,730.20</u>
2106	Otras Cuentas por Pagar		
411101	SUELDOS		19,488.00
			<u>19,488.00</u>
2199	TOTAL PASIVOS CORRIENTES		388,335.64
2200	PASIVOS NO CORRIENTES		
3000	PATRIMONIO NETO		
3101	Capital		
501101	ACCIONES		6,043,964.20
			<u>6,043,964.20</u>
3107	Resultados Acumulados		
591101	UTILIDADES ACUMULADAS		360,013.38
			<u>360,013.38</u>
3110	RESULTADO DEL EJERCICIO		
	UTILIDAD DEL EJERCICIO		1,802,544.74
			<u>1,802,544.74</u>
3199	Total Patrimonio Neto Atribuible a la Matriz		8,206,522.32
			<u>8,206,522.32</u>
3999	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO		8,594,857.96

SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.

R.U.C. 20434581584

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADAS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

*** SOLES ***

INGRESOS OPERACIONALES:

Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	5,800,000.00
Otros Ingresos Operacionales	0.00
Total Ingresos Brutos	5,800,000.00

COSTO DE VENTAS:

Costo de Ventas (Operacionales)	0.00
Otros Costos Operacionales	0.00
Total Costos Operacionales	0.00

UTILIDAD BRUTA

5,800,000.00

Gastos de Ventas	-2,539,709.31
Gastos de Administración	-665,117.71
Ganancia (Pérdida) por Venta de Activos	0.00
Otros Ingresos	0.00
Otros Gastos	0.00
UTILIDAD OPERATIVA	2,595,172.98

Ingresos Financieros	0.00
Gastos Financieros	-38,372.24
Participación en los Resultados	0.00
Ganancia (Pérdida) por Inst. Financieros	0.00
RESULTADO ANTES DE IMPTO RENTA	2,556,800.74

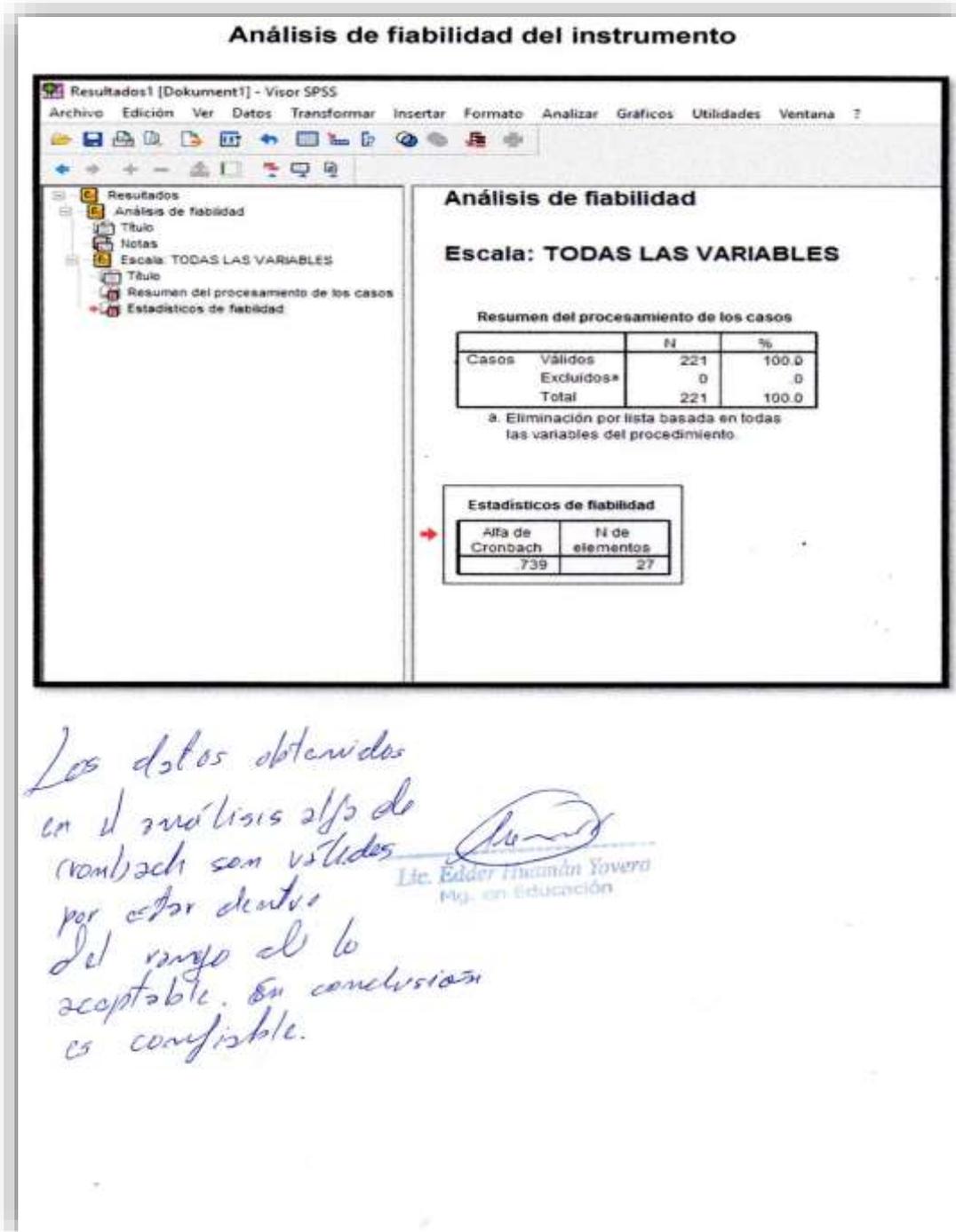
Participación de los Trabajadores	0.00
Impuesto a la Renta	754,256.00
UTILIDAD (PERDIDA) NETA DE ACT. CONT.	1,802,544.74

Ingreso (Gasto) Neto de Oper. Discont.	0.00
UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO	1,802,544.74

SOCIEDAD PESQUERA SANTA ROSA S.A.**R.U.C. 20434581584****ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS PROYECTADAS****AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019****POR NATURALEZA***** SOLES ***

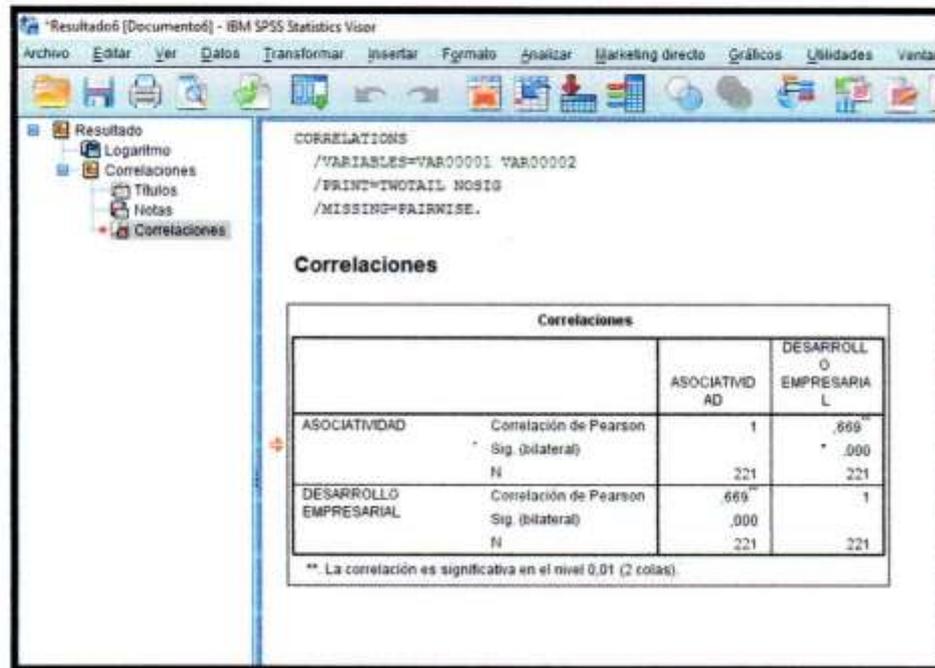
Ventas netas de Mercaderías	5,800,000.00
Compras de Mercaderías	-66,494.50
Variación de Mercaderías	0.00
MARGEN COMERCIAL	5,733,505.50
Ventas netas de Productos	0.00
Producción almacenada	0.00
Producción Inmovilizada	0.00
PRODUCCION DEL EJERCICIO	0.00
	<hr/>
	5,733,505.50
Consumo :	
Compra materias primas y aux.	-384,724.70
Compra suministros diversos	-194,511.00
Variación de materias primas y aux.	-275,269.80
Variación existencias sum.diversos	0.00
	-854,505.50
	<hr/>
VALOR AGREGADO	4,879,000.00
- Servicios prestados por terceros	-500,000.00
	<hr/>
VALOR AGREGADO	4,379,000.00
Cargas de personal	-292,992.00
Tributos	0.00
	<hr/>
EXCEDENTE BRUTO DE EXPLOTACION	4,086,008.00
- Cargas diversas de gestión	0.00
- Provisiones del ejercicio	-1,490,835.02
- Ingresos diversos (inc. desc.)	0.00
	<hr/>
RESULTADO DE EXPLOTACION	2,595,172.98
+ Ingresos financieros	0.00
+ Ingresos excepcionales	0.00
- Cargas excepcionales	0.00
- Cargas financieras	-38,372.24
	<hr/>
RESULTADO ANTES DE PAR. E IMP.	2,556,800.74
- Ret del ejercicio	0.00
- Impuesto a la renta	-754,256.00
	<hr/>
RESULTADO DEL EJERCICIO	1,802,544.74

Anexo 12: Análisis de fiabilidad del instrumento



Anexo 13. Análisis de correlación de Pearson

Análisis de correlación de Pearson



El análisis muestra un nivel alto de relación de variables, por lo tanto se puede aceptar la hipótesis.


Lit. Edder Huamán Yovera
Mg. en Educación

Anexo 14: Validación de instrumentos

Encuesta dirigida a los pescadores de Santa Rosa.

RESUMEN: El presente cuestionario pretende conocer la opinión que tiene usted acerca de los productos que ofrece y la comercialización de estos, con el objetivo de poder proponer un modelo de asociatividad que favorezca la competitividad de su negocio.

INSTRUCCIONES: El tratamiento de los datos que aquí figuren será confidencial y únicamente con fines de investigación, por lo que no se facilitará a ninguna persona u organización ajena a la misma, indiquenos marcando con una "X" en cada una de los siguientes enunciados. La participación es totalmente voluntaria y anónima, por lo que le rogamos la máxima sinceridad.

1. ¿De qué forma considera que puede mejorar su negocio y lograr un crecimiento como pescador?
 - a) Inversión económica
 - b) Apoyo del gobierno
 - c) Apoyo privado
 - d) Asociándose
 - e) Otro: _____
2. ¿Para usted sería interesante una asociación de pescadores del distrito de Santa Rosa?
 - a) Muy interesante
 - b) Interesante
 - c) Poco interesante
 - d) Nada interesante
3. ¿Cuán interesante es para usted el invertir sus recursos (económicos y materiales) en una asociación de pescadores para expandirse en otros mercados?
 - a) Muy interesante
 - b) Interesante
 - c) Poco interesante
 - d) Nada interesante
4. ¿Usted estaría dispuesto a compartir sus conocimientos pesca con otros pescadores de Santa Rosa y trabajar en conjunto para su desarrollo y el de su familia?
 - a) Definitivamente lo haría
 - b) Lo haría
 - c) Posiblemente lo haría
 - d) No lo haría
 - e) Definitivamente no lo haría
5. ¿Con qué frecuencia usted comercializa con otros pescadores de Santa Rosa para vender a empresas grandes?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
6. ¿Usted se encuentra formalizado como comerciante ante SUNAT?
 - a) Si
 - b) No
7. ¿Usted tiene acceso a créditos bancarios para financiar su actividad de pesca?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
8. A su criterio ¿Usted considera que el trabajo conjunto de los pescadores de Santa Rosa puede llegar mayores ganancias que realizándolo de manera individual?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
9. ¿Usted como pescador con qué frecuencia ha recibido capacitaciones para conocer mejor el sector pesquero a un nivel empresarial?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
10. ¿La Municipalidad Distrital de Santa Rosa ha fomentado capacitaciones dirigidas a pescadores de la localidad para desarrollarse empresarialmente?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca


Lic. Edder Huamán Yover
Mg. en Educación

11. ¿Le parecería interesante el capacitarse para conocer mejor el sector pesquero y las formas de comercialización del mismo?
- a) Muy interesante
b) Interesante
c) Poco interesante
d) Nada interesante
12. ¿Considera interesante una capacitación sobre el uso de tecnología que facilite la pesca?
- a) Muy interesante
b) Interesante
c) Poco interesante
d) Nada interesante
13. ¿Quiénes son las personas que más compran sus productos?
- a) Mayoristas
b) Minoristas
c) Acopiadores
14. ¿Qué tipo de pescado obtiene más en una jornada de trabajo?
- a) Bonito
b) Chauchilla
c) Caballa
d) Otro
(especifique):.....
15. ¿Qué cantidad de pescado obtiene en una jornada de trabajo? (T=Tonelada)
- a) Menos de 1T
b) De 1T a 5T
c) De 5T a 10T
d) De 10T a 15T
e) Más de 15T
16. ¿Usted está conforme con su nivel de ingreso semanal, producto de la pesca realizada en Santa Rosa?
- a) Muy conforme
b) Conforme
c) Ni conforme ni inconforme
d) Inconforme
e) Muy inconforme
17. De acuerdo a su experiencia ¿Usted considera que la pesca en Santa Rosa es reconocida en distintas zonas de la Región?
- a) Es muy reconocido
b) Es reconocido
c) Es poco reconocido
d) No es reconocido
18. ¿Usted considera que existen competidores fuertes en otras provincias o distritos de Lambayeque en relación a la pesca?
- a) Totalmente de acuerdo
b) De acuerdo
c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
d) En desacuerdo
e) Totalmente en desacuerdo
19. ¿Cuánto limita los precios que existen en otras localidades donde se desarrolla la pesca en sus ingresos, producto del trabajo en sus jornadas de pesca?
- a) Mucho
b) Poco
c) Nada
20. ¿La cantidad de pescadores en el distrito de Santa Rosa limita la cantidad de pescado que usted obtiene?
- a) Mucho
b) Poco
c) Nada
21. ¿Conoce comerciantes de pescado que negocien con empresas grandes donde lo utilizan como materia prima para otros productos?
- a) Varios
b) Algunos
c) A nadie
22. ¿Consideras que la cantidad de pescado obtenido en Santa Rosa satisface a la demanda durante todo el año?
- a) Totalmente de acuerdo
b) De acuerdo
c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
d) En desacuerdo
e) Totalmente en desacuerdo


 Lic. Edder Huamán Yovera
 Mg. en Educación

23. ¿Usted arrienda el transporte que traslada el pescado para la venta?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
24. ¿Usted está establecido como una empresa formal para la extracción de pescado en Santa Rosa?
- a) Si
 - b) No
25. ¿A qué cantidad asciende el monto al que puede calificar para un crédito que financie su actividad de pesca?
- a) Menos de S/. 1000
 - b) De S/. 1000 - S/. 3000
 - c) De S/. 3000 - S/. 6000
 - d) De S/. 6000 - S/. 9000
 - e) Más de S/. 9000
 - f) No sabe
26. ¿Sabe cuáles son los requisitos para acceder a un crédito financiero?
- a) Si
 - b) No
27. ¿Los fenómenos de la naturaleza, son un problema para sector pesquero durante todo el año?
- a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Algunas veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca



Lic. Edder Huamán Yovera
Mg. en Educación
DNI # 16433251
DOCENTE DE ESTADÍSTICA
VALIDO ESTA ENCUESTA.
(Experiencia 23 años)

Entrevista para experto en asociatividad

¿Usted qué opina sobre una asociación de pescadores de Santa Rosa con el fin comercializar sus productos en nuevos mercados?

¿Cuáles son los principales objetivos comerciales que debe plantearse para una asociación de pescadores en el distrito de Santa Rosa?

¿Cuáles son las alternativas comerciales, a manera de asociación, que beneficiarían a los pescadores de Santa Rosa?

¿Cuál es la razón por la que no se da una asociación de pescadores en Santa Rosa?

¿De qué manera se puede motivar a los pescadores del distrito de Santa Rosa para organizarse como asociación?

¿De qué manera se benefician los pescadores si forman una asociación?

¿Cuáles serían los principales beneficios del Distrito de Santa Rosa en términos de desarrollo con una asociación de pescadores?


Bls. Prof. Julio Hector Galán G
DNI 17595333
Mag. en Promoción con
mención en Ciencias del Mar
Colegiatura CRIVLL N° 2992

Entrevista para experto en asociatividad

¿Usted qué opina sobre una asociación de pescadores de Santa Rosa con el fin comercializar sus productos en nuevos mercados?

¿Cuáles son los principales objetivos comerciales que debe plantearse para una asociación de pescadores en el distrito de Santa Rosa?

¿Cuáles son las alternativas comerciales, a manera de asociación, que beneficiarían a los pescadores de Santa Rosa?

¿Cuál es la razón por la que no se da una asociación de pescadores en Santa Rosa?

¿De qué manera se puede motivar a los pescadores del distrito de Santa Rosa para organizarse como asociación?

¿De qué manera se benefician los pescadores si forman una asociación?

¿Cuáles serían los principales beneficios del Distrito de Santa Rosa en términos de desarrollo con una asociación de pescadores?


Btg. Prof. Julio Hector Galán G.
DNI 17595333
Mag. en Promoción con
mención en Ciencias del Mar
Colegiatura CRIVIL N° 2992

Entrevista para experto en desarrollo empresarial

¿Qué opina de la experiencia laboral que puede tener un pescador del distrito de Santa Rosa sobre la comercialización de pescado en la Región?

¿Cuál considera que es la principal fortaleza que deben conservar los pescadores de Santa Rosa para lograr un buen desarrollo empresarial?

¿Usted considera que un pescador en conjunto con otros pescadores de Santa Rosa le permitiría obtener mejores resultados?

¿Usted cómo describe la oferta de pescado del distrito de Santa Rosa?

¿Cuál es su percepción acerca del desarrollo de la oferta del Distrito de Santa Rosa en los próximos años?

¿Usted cómo describe la demanda de pescado en la región Lambayeque?

¿Qué factores intervienen en el desarrollo de la demanda de pescado en la región Lambayeque?


Mg. Profr. Julio Galán Galán
DNI 17595333
Magister en Biociencias con
mención en Crianza del Mar
Colegiatura CRVLI N° 2992

Entrevista dirigida al asesor financiero

¿En su entidad financiera dan créditos grupales a pymes?

¿Cuáles serían los requisitos para un préstamo para pescadores?

¿Existe diferentes formas de crédito para los pescadores y dueños de las embarcaciones?

¿Cuánto tiempo demora el desembolso del dinero?

Usted como asesor financiero ¿Qué tipo de crédito financiero les recomendaría?

¿Cuáles son los plazos mínimos y máximos para pagar el préstamo que usted recomendaría?

*Las preguntas son
claras y precisas,
por lo tanto válido
el instrumento utilizado.
como asesor financiero de
la Caja Piura - Chiclayo.*

[Firma]
Lc. Luis Urbas García
asesor financiero
Banco CMAC PIURA S.A.C.

Anexo 15: Validación de propuesta

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE PROPUESTA

Mediante la presente el Mg. Julio Héctor Galán con DNI 17595333, deja constancia de haber revisado la propuesta que los investigadores Bravo Quiroz Jhon Jhairo y Dávila Palomino Romil Hugo han realizado para su trabajo de tesis **"PROPUESTA DE UN MODELO DE ASOCIATIVIDAD PARA EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS PESCADORES DEL DISTRITO DE SANTA ROSA, 2016"**.

En tal sentido, el Mg. Julio Héctor Galán garantiza la validez del modelo desarrollado para la asociatividad de los pescadores de Santa Rosa presentado por los referidos investigadores.

Santa Rosa 14 de Julio del 2017



Mg. Julio Héctor Galán
DNI: 17595333
Colegiatura: CRIVLL N° 2992
Especialista en pesca Artesanal - IMARPE

Anexo 16: Fotografías



