

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

MODEL OF ASSOCIATIVITY FOR THE BUSINESS DEVELOPMENT OF THE
FISHERMERS OF THE SANTA ROSA DISTRICT, 2016

Bravo Quiroz Jhon Jhairo¹
Dávila Palomino Romil Hugo²



Fecha de recepción : 15 mayo 2018
Fecha de aceptación : 16 noviembre 2018
DOI : <https://doi.org/10.26495/rtzh1810.428943>

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 del presente estudio 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 para la investigación a través de la aplicación de los instrumentos de investigación, como entrevistas, cuestionario y análisis documental. Los resultados indicaron que los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa son los siguientes: Colaboración estratégica, investigación e innovación, priorización de la asignación de los recursos y gestión por resultados entre los pescadores, ya que, de otra manera la asociación no podría funcionar y llegar a ser sostenible en el mercado; asimismo, se requiere del uso de tecnología en la realización de la pesca, de tal manera que se logre tener una ventaja competitiva en relación a otras zonas pesqueras del norte. De esta manera se Concluye que las instituciones del estado ya sea la Municipalidad de Santa Rosa y el Gobierno Regional tendrían que enfocarse más en promover modelos de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del Distrito de Santa Rosa basado en las necesidades de los pescadores de Santa Rosa, de tal manera que esta sirva como guía para lograr el desarrollo empresarial de los pescadores de dicha zona.

1 Ingeniería Económica. Ingeniería, Arquitectura y Urbanismo. Egresado. Universidad Señor de Sipán. Lambayeque. Perú. quirozjj@crece.uss.edu.pe

2 Ingeniería Económica. Ingeniería, Arquitectura y Urbanismo. Egresado. Universidad Señor de Sipán. Lambayeque. Perú. dpalominor@crece.uss.edu.pe

Palabras clave: *Desarrollo empresarial, asociatividad, sector pesquero*

Abstrac

The objective of this research was to propose a model of partnership for the business development of fishermen in 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 its own boats and 221 artisanal fishermen from the Santa Rosa District who provided the necessary information required for research through the application of research instruments such as interviews, questionnaire and documentary analysis. The results indicated that the critical success factors for Santa Rosa District fishermen's business development process are: Strategic collaboration, research and innovation, prioritization of resource allocation and management by results among fishermen, and That otherwise the association could not function and become sustainable in the market; Also, the use of technology is required in the execution of the fishing, in such a way that it is possible to have a competitive advantage in relation to other fishing zones of the north. In this way it is concluded that the state institutions, be it the Municipality of Santa Rosa and the Regional Government, would have to focus more on promoting models of associativity based on the key factors for the fishermen of the Santa Rosa District based on the needs of the Fishermen of Santa Rosa, in such a way that it serves as a guide to achieve the business development of the fishermen of that zone..

Keywords: *Business development, associativity, fisheries sector*

1. 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. (Rochay Paladino, 2014)

Martínez y Viéytrz (2002) define 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 total en los pescadores artesanales 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 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. Como objetivos específicos: Analizar el contexto económico del sector pesquero del Perú. Caracterizar el proceso de desarrollo empresarial. Determinar los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del Distrito de Santa Rosa. Realizar la correlación de las variables. Diseñar un modelo de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del Distrito de Santa Rosa.

2. Materiales y métodos

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. Se encuestó a 159 pescadores propietarios de embarcaciones del distrito de Santa Rosa quienes brindaron la información necesaria que se requirió para la investigación. La segunda población está conformada por 4462 pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa, según datos de IMARPE (2017). Se encuestó a 221 pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa quienes brindaron la información necesaria que se requirió para la investigación.

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. Se trabajó con las 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 así es más fácil recolectar los datos. La entrevista estructurada, 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.

El instrumento utilizado fue el cuestionario con escala tipo 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 para obtener la información que sea necesaria para la presente investigación.

El proceso de recolección de datos se realizó de la siguiente manera: Exploración, que consistió en visitar el distrito de Santa Rosa con el propósito de

coordinar la realización de la presente investigación. Integración, se realizó una evaluación diagnóstica del distrito de Santa Rosa.

El desarrollo de la investigación se realizó de la siguiente manera: Se planifico las actividades desarrolladas para realizar la encuesta. Se aplicó la encuesta a los pescadores artesanales del distrito de Santa Rosa en diferentes horarios y días. Se tabuló los datos y se analizó la información. Se concluye las observaciones respectivas.

3. Resultados

Tabla 1

Resultados comparativos de pescadores con embarcaciones y artesanales.

N°	Resultados de pescadores con embarcaciones	Resultados de pescadores artesanales
<p>Crecimiento como pescador</p> <ul style="list-style-type: none"> • Interés en una asociación • Frecuencia de actividad de pesca • Formalización ante SUNAT • Frecuencia de capacitaciones. • Compradores de productos • Capacidad de extracción por jornada de trabajo. • Limitaciones de precios del pescado. • Acceso a créditos bancarios. • Capacidad de carga de las embarcaciones. • Frecuencia de capacitaciones. • Compradores de productos • Capacidad de extracción por jornada de trabajo. • Limitaciones de precios del pescado. • Acceso a créditos bancarios. • Capacidad de carga de las embarcaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • El 78% de los pescadores propietarios de embarcaciones considera que la mejor forma de mejorar su actividad y lograr mejor crecimiento es asociándose. • Al 76% le parece muy interesante la formación de una asociación de pescadores en Santa Rosa. <ul style="list-style-type: none"> El 76% sale de pesca de manera semanal. 60% se encuentra formalizado ante SUNAT. 66% nunca ha recibido capacitaciones. • 77% de los compradores de productos marinos son mayoristas, y el 23% son minoristas. • El 62% de pescadores suele extraer de 10 a 15 toneladas de pescado por jornada de pesca. • El 59% le afecta poco la cantidad los precios del pescado en otras zonas de pesca de Lambayeque. • 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. • 40% tiene una capacidad de carga de 20T, el 34% cuenta con una capacidad de 30T, el 20% cuenta con una capacidad de 35T, y el 6% con una 	<ul style="list-style-type: none"> • 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. • Al 18% le parece interesante la formación de una asociación de pescadores en Santa Rosa. • El 85% sale de pesca de manera semanal. • 100% son pescadores informales. • 86% nunca ha recibido capacitaciones. • 100 % de los compradores son acopiadores. • El 61% suele extraer menos de 500 Kg de pescado por jornada de pesca. • Al 60% le afecta mucho los precios del pescado en otras zonas de • Lambayeque. • 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. • 11% tiene una capacidad de carga de 10oKg, el 42% tiene una capacidad de • 150Kg, el 28% tiene una capacidad de • 200Kg, y el 19% tiene una capacidad

4. Discusión

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 20% tiene una capacidad de 35 toneladas y solo el 6% tiene una capacidad de 45 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 el interés 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 zonal, 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 y Viéytrz (2002) explica 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.

5. Conclusiones

- 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.

- En la caracterización del proceso de desarrollo empresarial, se ha podido identificar como los principales factores del desarrollo empresarial a la colaboración estratégica, la investigación e innovación, la priorización de la asignación de recursos, y la gestión por resultados.
- Se ha determinado que los factores críticos de éxito para el proceso de desarrollo empresarial de los pescadores del distrito de Santa Rosa son los siguientes: el interés de los pescadores propietarios de embarcaciones en asociarse es el 76%, la 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 45 toneladas), la tecnología zonal (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.
- Se ha determinado un modelo de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del distrito de Santa Rosa basado en las necesidades de los pescadores de Santa Rosa, 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 45 toneladas y con grúa, tienen tecnología como: sonar y redes de fibra sintética.
- 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.
- Se ha diseñado un modelo de asociatividad en base a los factores claves para los pescadores del distrito de Santa Rosa, donde se ha determinado un VAN de 2,108, 279.26 con una TIR de 21.08% 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. Referencias

- 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>
- Instituto del Mar del Perú-IMARPE. (2017). *Recursos y pesquería*. Recuperado de http://www.imarpe.pe/imarpe/index.php?id_seccion=1013100000000000000000
- Martínez, Y. & Viéytrz, 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&dq=desafios+y+oportunidades&hl=es&sa=X&ved=0CCAQ6AEwAWoVChMI0te1moWGxgl

- 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*. (Tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipán. Pimentel
- Rocha, H. & Paladino, M. (2014). *De la responsabilidad social empresarial al desarrollo local integral*. Buenos Aires: LID Editorial Empresarial.