

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA
ESCUELA DE POSTGRADO
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS



**EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA
COMPETITIVIDAD DEL PESCADOR ARTESANAL ARMADOR DE
MORRO SAMA TACNA, 2016**

TESIS

Presentada por:

Br. Isabel Lilyan Peralta Rodriguez

Asesora:

Dra. Giovanna Lourdes Cuneo Alvarez

**Para obtener el Grado Académico de:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE
EMPRESAS**

TACNA - PERÚ

2018

AGRADECIMIENTO

A mis maestros, amigos, a mis padres y hermanos

DEDICATORIA

A mis hijos Camila y Marcelo

INDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
INDICE DE CONTENIDO.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
RESUMEN.....	xi
ABSTRACT.....	xii
INTRODUCCIÓN	1
CAPITULO I: EL PROBLEMA	3
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	5
1.2.1 Interrogante principal	5
1.2.2 Interrogantes secundarias	5
1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.3.1 Conveniencia.....	6
1.3.2 Relevancia social.....	6
1.3.3 Implicancias prácticas	6
1.3.4 Valor teórico.....	6
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	7
1.4.1 Objetivo general	7
1.4.2 Objetivos específicos	7
1.5 CONCEPTOS BÁSICOS	7
1.6 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN.....	10
CAPITULO II: FUNDAMENTO TEÓRICO CIENTÍFICO.....	13
2.1 EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL.....	13

2.1.1	Emprendedor	13
2.1.2	Emprendimiento	15
2.1.3	Emprendimiento empresarial	15
2.1.4	Dimensiones del emprendimiento empresarial	15
2.1.5	Teoría del Triángulo Invertido	18
2.2	COMPETITIVIDAD	19
2.2.1	Conceptualización de competitividad	19
2.2.2	Teoría de la Ventaja Competitiva	20
2.2.3	Teoría de los recursos y capacidades	21
2.2.4	Dimensiones de la competitividad	22
2.3	EL SECTOR PESQUERO ARTESANAL	25
2.3.1	El sector pesquero artesanal según la Ley General de Pesca Ley N° 25977 y su reglamento	26
2.3.2	Organizaciones Sociales de Pescadores Artesanales en la Región Tacna	28
2.3.3	Infraestructura pesquera	30
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO		34
3.1	HIPÓTESIS	34
3.1.1	Hipótesis General	34
3.1.2	Hipótesis específicas	34
3.2	VARIABLES	35
3.2.1	Variable 01	35
3.2.2	Variable 02	36
3.3	TIPO DE INVESTIGACIÓN	37
3.4	3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	37
3.5	ÁMBITO DE ESTUDIO	38
3.6	TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN	38
3.7	POBLACIÓN Y MUESTRA	39
3.7.1	Unidad de estudio	39
3.7.2	Población	39
3.7.3	Muestra	40

3.8	PROCEDIMIENTOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	41
3.8.1	Procedimiento	41
3.8.2	Técnicas.....	41
3.8.3	Instrumentos.....	41
3.8.4	Validación del instrumento	43
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN.....		44
4.1	DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO	44
4.2	DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS	45
4.3	RESULTADOS.....	46
4.3.1	Resultados respecto a los datos generales	46
4.3.2	Resultados del cuestionario sobre emprendimiento empresarial	60
4.3.3	Resultados del cuestionario sobre competitividad por dimensión	71
4.4	PRUEBA ESTADÍSTICA	81
4.4.1	Prueba estadística variable 01: Emprendimiento empresarial	81
4.4.2	Prueba estadística variable 02: Competitividad	84
4.5	COMPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS	87
4.5.1	Verificación de la primera hipótesis específica	87
4.5.2	Verificación de la segunda hipótesis específica.....	88
4.5.3	Verificación de la tercera hipótesis específica.....	90
4.5.4	Verificación de la hipótesis general	91
4.6	DISCUSIÓN	92
CONCLUSIONES		95
RECOMENDACIONES		96
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		98
ANEXOS		100

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Pescadores artesanales armadores de Morro Sama según sexo	46
Tabla 2. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según edad.....	48
Tabla 3. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según lugar de procedencia	50
Tabla 4. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según tiempo de dedicación a la pesca artesanal.....	52
Tabla 5. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según propiedad de la embarcación	54
Tabla 6. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según antigüedad de la embarcación.....	56
Tabla 7. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según embarcación inscrita en los Registros Públicos de Tacna	58
Tabla 8. Análisis estadístico: Dimensión Financiamiento	60
Tabla 9. Comportamiento: Dimensión Financiamiento	61
Tabla 10. Escala de Valoración: Dimensión Financiamiento	62
Tabla 11. Análisis estadístico: Dimensión Tecnología	63
Tabla 12. Comportamiento: Dimensión Tecnología.....	64
Tabla 13. Escala de Valoración: Dimensión Tecnología	65

Tabla 14. Análisis estadístico de la Dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial	66
Tabla 15. Comportamiento de la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial.....	67
Tabla 16. Escala de Valoración para la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial.....	68
Tabla 17. Resumen análisis estadístico variable Emprendimiento Empresarial	69
Tabla 18. Escala de valoración variable Emprendimiento Empresarial	69
Tabla 19. Análisis estadístico de la Dimensión Mercadotecnia.....	71
Tabla 20. Comportamiento de la dimensión Mercadotecnia	72
Tabla 21. Escala de Valoración para la dimensión Mercadotecnia	73
Tabla 22. Análisis estadístico: Dimensión Capital humano.....	74
Tabla 23. Comportamiento de la dimensión Capital humano.....	74
Tabla 24. Escala de valoración para la dimensión Capital humano.....	75
Tabla 25. Análisis estadístico de la Dimensión uso de las Tecnologías de Información y Comunicación	76
Tabla 26. Comportamiento de la dimensión Uso de las Tecnologías de Información y Comunicación	77
Tabla 27. Escala de Valoración para la dimensión Uso de las Tecnologías De Información y Comunicación.....	78
Tabla 28. Resumen análisis estadístico variable Competitividad	79

Tabla 29. Escala de valoración variable Competitividad.....	79
Tabla 30. Prueba de normalidad para una muestra	81
Tabla 31. Prueba de normalidad para una muestra; de Kolmogorov- Smirnov.....	84
Tabla 32. Coeficientes de Correlación entre la dimensión financiamiento y la Competitividad.....	87
Tabla 33. Coeficientes de Correlación entre la dimensión Tecnología y la Competitividad.....	89
Tabla 34. Coeficientes de Correlación entre la Capacitación en emprendimiento empresarial y la Competitividad.....	90
Tabla 35. Coeficientes de Correlación entre el Emprendimiento empresarial y la Competitividad	91

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según sexo.....	47
Figura 2. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según edad	49
Figura 3. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según lugar de procedencia	51
Figura 4. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según tiempo de dedicación a la pesca artesanal	53
Figura 5. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según propiedad de la embarcación	55
Figura 6. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según antigüedad de la embarcación.....	57
Figura 7. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según embarcación inscrita en los Registros Públicos de Tacna	59
Figura 8. Nivel de dificultad para el emprendimiento empresarial.....	70
Figura 9. Nivel de competitividad del pescador artesanal armador	80

RESUMEN

El presente trabajo de investigación denominado: EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DEL PESCADOR ARTESANAL ARMADOR DE MORRO SAMA TACNA, 2016, Tiene como principal objetivo: Determinar en qué medida el emprendimiento empresarial se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna. Es una investigación de diseño no experimental, de tipo básico descriptivo y correlacional. La muestra estuvo constituida por 70 pescadores artesanales armadores. Los criterios de inclusión fueron: Pescadores artesanales que trabajan más de tres años, registrados en la Dirección Regional de Producción de Tacna, con actividad pesquera en el Desembarcadero pesquero Artesanal de Morro Sama. Los datos se recolectaron mediante un cuestionario diseñado por la autora de acuerdo a los objetivos de la investigación. Los resultados son: El 83% de los son de sexo masculino. El 54% tienen entre 46 a 60 años de edad. El 34% de los proceden de la Región Puno. El 54% se dedican a la pesca entre 21 a 30 años. El 69% son propietarios de la embarcación. El 58% tienen una embarcación con una antigüedad entre 06 a 10 años. El 93% no registraron sus embarcaciones en los Registros Públicos de Tacna. El pescador artesanal armador tiene alta dificultad de financiamiento, uso de tecnología y de capacitación en emprendimiento empresarial. El pescador artesanal armador de Morro Sama expresa que tiene alto nivel de dificultad para el emprendimiento empresarial por lo tanto desarrollan un bajo nivel de competitividad para el sector pesca artesanal.

Palabras Claves: Emprendimiento empresarial, competitividad, pescador artesanal armador.

ABSTRACT

The present research work called: **ENTREPRENEURIAL ENTREPRENEURSHIP AND ITS RELATIONSHIP WITH THE COMPETITIVENESS OF THE ARESANAL FISHERMAN ARMADOR DE MORRO SAMA TACNA, 2016**, Its main objective is: To determine to what extent the entrepreneurial enterprise is related to the competitiveness of the artisan fisherman owner of Morro Sama Tacna. It is a non-experimental design research, of a descriptive and correlational basic type. The sample consisted of 70 artisanal fishermen shipowners. The inclusion criteria were: Artisanal fishermen who work more than three years, registered in the DIREPRO with fishing activity in the Morro Sama Artisanal Fishing Landing. The data was collected through a questionnaire designed by the author according to the research objectives. The results are: 83% of those are male. 54% are between 46 to 60 years of age. 34% of them come from the Puno Region. 54% are engaged in fishing between 21 to 30 years. 69% are owners of the boat. 58% have a boat with an age between 06 to 10 years. 93% did not register their boats in the Public Records of Tacna. The artisanal fisherman owner has high difficulty of financing, use of technology and training in entrepreneurial entrepreneurship. The artisan fisherman owner of Morro Sama expresses that he has a high level of difficulty for business entrepreneurship, therefore they develop a low level of competitiveness for the sector. artisanal fishing.

Key words: business entrepreneurship, competitiveness, artisanal fisherman shipowner

INTRODUCCIÓN

La presente investigación denominada: EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y SU RELACIÓN CON LA COMPETITIVIDAD DEL PESCADOR ARTESANAL ARMADOR DE MORRO SAMA TACNA, 2016, se llevó a cabo en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Morro Sama, ubicado en el Distrito Sama Las Yaras, Provincia y Departamento de Tacna, con esta investigación se aborda uno de los problemas más algidos respecto al emprendimiento empresarial del pescador artesanal armador, toda vez que ellos realizan sus faenas de pesca en forma empírica lo cual repercute en una limitada competitividad para el mercado. La motivación que tuve, fue abordar esta problemática para obtener resultados reales y entregarlos a la Dirección General de Pesca Artesanal del Despacho Viceministerial de Pesca y Acuicultura del Ministerio de la Producción con la finalidad de que dicha institución adopte lineamientos de política orientadas a incentivar el emprendimiento empresarial del pescador artesanal armador.

Para el desarrollo se aplicó el proceso de la investigación científica. El contenido está estructurado en cinco capítulos:

En el Capítulo I, hace referencia al problema. Contiene la descripción, formulación, justificación, objetivos y antecedentes de la investigación.

En el Capítulo II, comprende el fundamento teórico científico, desarrollado en el marco de tres importantes teorías seleccionadas cuidadosamente por la autora y que son aplicables a la presente investigación, tales como: Teoría del Triángulo Invertido de Andy Freire, Teoría de la Ventaja Competitiva de Michael Porter y la Teoría de los recursos y Capacidades de Edith Penrose.

El Capítulo III, está referido al Marco metodológico y hace referencia a la hipótesis, variables, tipo y diseño de la investigación, ámbito de estudio, tiempo social de la investigación, población y muestra, así como los procedimientos, técnicas e instrumentos y su validación.

En el Capítulo IV. Se presentan los resultados reflejados en cuadros estadísticos, asimismo la interpretación de los datos que nos permite apreciar el resultado del trabajo de campo realizado, concluyendo con la comprobación fáctica de las hipótesis planteadas, que va de la mano con el trabajo, resultando aceptable las hipótesis planteadas en la presente investigación, también comprende la discusión de los resultados con el hallazgo de los autores mencionados en los antecedentes de la investigación.

Finalmente van las referencias bibliográficas y los anexos donde se adjunta la matriz de consistencia del informe final de tesis, el Cuestionario aplicado, el cuadro de Organizaciones Sociales de Pescadores Artesanales de Tacna y la Propuesta de Programa de Capacitación en Gestión Empresarial.

CAPITULO I EL PROBLEMA

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A nivel nacional, el sector de la pesca protagoniza uno de los roles de mayor importancia en la economía del país, tanto para el consumo humano directo, así como para la industrialización, a medida que la población aumenta, habrá una necesidad mayor de alimentos y empleos y este sector puede ayudar a satisfacerlos. Asimismo, la demanda de los consumidores en los diferentes mercados desata el desarrollo de la diversificación de productos pesqueros que garanticen la inocuidad y calidad de los mismos.

Frente a este escenario los emprendedores de la pesca deben estar preparados para afrontar estos desafíos que les permita surgir, competir e innovar y conducirse al éxito empresarial.

Según el Jefe de Ordenamiento Pesquero y Acuícola del Ministerio de la Producción señala: *“A nivel nacional el crecimiento del pescador artesanal y de sus embarcaciones en los últimos 17 años aumentó en 35%, esto ha implicado una mayor generación de fuentes de empleo, ante este panorama existe una disminución de los volúmenes de extracción de recursos hidrobiológicos, lo que ha conllevado que el esfuerzo pesquero artesanal crezca considerablemente, esto quiere decir que las faenas de pesca ya no son de uno a dos días sino de una a dos semanas”*.

A nivel regional, el pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna, viene desarrollando se actividad de forma empírica sin una conducción empresarial que lo hace vulnerable frente a la competitividad en el mercado nacional o exterior;

cuenta con una embarcación propia, de familiar o alquilada, cuya labor es extraer los recursos hidrobiológicos del mar y desembarcarlos en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Morro Sama, para luego venderlos a los agentes intermediarios a precios bajos, posteriormente, estos agentes destinan los productos a los diversos mercados nacionales o a las empresas exportadoras y son quienes se llevan la mayor ganancia en este proceso productivo.

Esta vulnerabilidad recae principalmente en tres dificultades percibidas por la autora, como son: el acceso al financiamiento, el uso de tecnología moderna y la dificultad para recibir capacitación en emprendimiento empresarial. De otro lado, podemos observar otros sectores que con el apoyo a esas dificultades han sabido superar y mejorar sus condiciones empresariales para obtener mejores ingresos y ser más competitivos, como son el sector agrícola, turismo y textil.

Los pescadores artesanales armadores de Morro Sama durante la temporada de noviembre a marzo, son los actores principales en el abastecimiento a los diversos mercados de los recursos hidrobiológicos marítimos como el perico y la pota, los cuales tienen un alto valor comercial principalmente en el mercado exterior, asimismo, generan directamente fuentes de trabajo a muchas personas en los eslabones o fases de la cadena productiva, como en la provisión de insumos, extracción, comercialización y procesamiento primario, esta oportunidad laboral incluye también a sus familias.

Sin embargo, pese a que son los promotores de esta actividad a nivel de la Región Tacna, no se visualiza el desarrollo y la mejora de sus condiciones económicas, estos pescadores artesanales armadores vienen desarrollando su actividad económica con muchas dificultades, por lo que es necesario y urgente que el Ministerio de la Producción mediante la Dirección General de Pesca Artesanal, desarrolle políticas orientadas a incentivar el emprendimiento empresarial y la competitividad que repercutirá en el desarrollo económico de la Región y del País.

De esta problemática expuesta, surge la inquietud e interés de investigar el emprendimiento empresarial del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna,

desde sus dimensiones que han sido construidas en base a la literatura y la experiencia propia de la investigadora, las cuales se relacionaron con la competitividad.

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1 Interrogante principal

¿En qué medida el emprendimiento empresarial se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna?

1.2.2 Interrogantes secundarias

- a) ¿En qué medida el financiamiento se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna?
- b) ¿En qué medida la tecnología se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna?
- c) ¿En qué medida la capacitación en emprendimiento empresarial se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna?

1.3 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación se justifica por las siguientes razones:

1.3.1 Conveniencia

Conviene a la investigadora en su condición de Profesional Economista contribuir a la Dirección de Gestión Pesquera Artesanal del Ministerio de la Producción entregando los resultados reales de la presente investigación a efectos de que dichas instituciones dicten políticas de gobierno orientadas a incentivar el espíritu emprendedor y de competitividad para los pescadores artesanales armadores.

1.3.2 Relevancia social

Tiene alto contenido social porque estudia a un sector que tiene impacto en la generación de empleo en la Región Tacna, así como, la articulación entre las diferentes entidades involucradas en el sector pesquero artesanal.

1.3.3 Implicancias prácticas

Permitirá incrementar nuevos conocimientos sobre la importancia del emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador desde un contexto empresarial.

1.3.4 Valor teórico

Porque los resultados de la investigación van a contribuir con el mejoramiento del conocimiento del emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama, desde sus dimensiones desarrolladas. El presente trabajo servirá como punto de partida para futuras líneas de investigación.

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Determinar en qué medida el emprendimiento empresarial se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

1.4.2 Objetivos específicos

- a) Establecer en qué medida el financiamiento se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.
- b) Determinar en qué medida la tecnología se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.
- c) Determinar en qué medida la capacitación en emprendimiento empresarial se relaciona con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

1.5 CONCEPTOS BÁSICOS

- a) **Cadena Productiva:** Sistema que agrupa a los actores económicos interrelacionados por el mercado y que participan articuladamente en actividades que generan valor, alrededor de un bien o servicio, en las fases de provisión de insumos, producción, conservación, transformación, industrialización, comercialización y el consumo final en los mercados internos y externos. Literal f) del Reglamento de la Ley 29337. Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva.
- b) **Competitividad:** Competitividad significa un beneficio sostenible para un negocio, es el resultado de una mejora de la calidad constante y la innovación. Está relacionada fuertemente con la productividad. (Porter, Michael, 1990).

- c) **Dificultad:** Situación, circunstancia u obstáculo difíciles de resolver o superar.
- d) **DIGEPA:** Dirección General de Pesca Artesanal, es una dirección de línea del Despacho Viceministerial de Pesca y Acuicultura del Ministerio de la Producción que tiene a su cargo dos sub direcciones: Dirección de Gestión Pesquera Artesanal y la Dirección de Promoción y Formalización Pesquera Artesanal.
- e) **Emprendedor:** Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Art. b) de la Ley N° 1014 DE 2006, Ley de fomento a la cultura del emprendimiento- Colombia.
- f) **Emprendimiento:** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad. Artículo b) de la Ley N° 1014 -2006, Ley de fomento a la cultura del emprendimiento- Colombia.
- g) **Entrepreneur:** La voz entrepreneur está compuesta por el prefijo “in” igual a “en” más “prender” que quiere decir agarrar o tomar, también es utilizada en la lengua inglesa, y su equivalente en nuestro idioma es “emprendedor”, pero originalmente el verbo de entrepreneur viene del latín “prehere” que quiere decir atrapar. La definición en sentido económico de esta palabra, apareció por primera vez por el escritor francés Richard Cantillon, la cual fue: proceso de enfrentar incertidumbre. www.emprededor.com.
- h) **Entrepreneurship:** Es una nueva filosofía de negocio del siglo XXI abordada por los empresarios de hoy en día y que ya se está enseñando en las universidades y constituye un nuevo paradigma de negocios. Ésta

se fundamenta en variables como los errores, los fracasos, el riesgo y la pasión por una idea. www.emprededor.com.

- i) **Empresa:** Unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos. Real Academia de la Lengua Española.
- j) **Empresa pesquera artesanal:** empresas constituidas bajo cualquier forma o modalidad legal cuya actividad sea artesanal, integradas por pescadores, armadores o procesadores artesanales. Ley General de Pesca D.S. 12-2001PE.
- k) **FONDEPES:** El Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero es un organismo descentralizado de derecho público con autonomía técnica, económica y administrativa, creado mediante Decreto Supremo N° 010-92-PE de fecha 05.06.1992.
- l) **Innovación empresarial:** Es una mejora en el modelo de negocio que tiene una empresa, es realizar grandes cambios organizacionales, productivos o tecnológicos en la propuesta que hace un negocio al mercado con el único fin de ser más eficiente y conseguir una mejor posición en el mercado o incluso crear un mercado. www.sciencedirect.com
- m) **Organización Social:** Asociación, sindicato, gremio, comité, comunidad u otra modalidad asociativa, constituida legalmente, que representa a pescadores y/o procesadores pesqueros artesanales independientes de una determinada localidad y/o punto de desembarque.
- n) **OSPA:** Organización Social de Pescadores Artesanales, reconocido por la Dirección Regional de Producción.
- o) **Pescador artesanal armador:** Persona natural propietaria o poseedora de una o más embarcaciones pesqueras artesanales, según la capacidad establecida en la normativa vigente. Ley General de Pesca D.S. 12-2001-PE.

- p) **Pescador artesanal:** Aquél que habitualmente extrae recursos hidrobiológicos, con o sin el uso de embarcación artesanal o arte de pesca, cuyo producto se destine preferentemente al consumo humano directo, salvo el caso específico de la recolección de algas marinas. Se acredita tal condición con el carné de pescador o la patente de buzo. Ley General de Pesca D.S. 12-2001-PE.
- q) **Punto de desembarque:** Puerto, caleta, atracadero, desembarcadero, playa, ribera u otro lugar predeterminado, donde se llevan a cabo las operaciones de desembarque y compraventa de productos hidrobiológicos.

1.6 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Por tener relación con las variables de estudio, se ha considerado como antecedentes de la investigación, los siguientes trabajos de investigación: (Araus, 2015) en el trabajo de investigación denominado “Relación de la actividad de los pescadores artesanales en sus ingresos familiares. Propuesta de una concepción de modelo de negocio comunero basado en el emprendimiento y la administración estratégica para la producción de filetes de pescado, 2015” (Tesis de maestría) Universidad Católica Santiago de Guayaquil - Ecuador, cuya unidad de análisis fueron las Asociaciones de Pescadores, llegó a las siguientes conclusiones:

- Las Asociaciones existentes deberían crear Cooperativas Solidarias basada en microcréditos para que de esta forma los pescadores artesanales accedan a créditos con tasa de interés baja y que el capital sea comunal, es decir, con capacidad de rotarse para cada pescador artesanal dependiendo de su requerimiento o necesidad personal.
- Los pescadores artesanales no cuentan con una institución financiera local dirigida por ellos que promueva el ahorro. Hay dinero que queda como excedente y que corre el riesgo de malgastarse en cosas superficiales.

(Durán & Cuadra, 2017) En el trabajo de investigación “Análisis del entorno empresarial de los pescadores artesanales del Puerto Pesquero Santa Rosa, Provincia de Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos” (Tesis de pre-grado) Universidad de Guayaquil – Ecuador, llegaron a las siguientes conclusiones:

- Los pescadores artesanales venden su pesca a intermediarios y estos a su vez la revenden a las industrias, las cuales se encargan de exportarla, lo que les deja grandes utilidades mientras que los pescadores reciben una cantidad irrisoria por sus productos.
- Al haber estudiado la situación actual acerca de la producción que tienen los pescadores artesanales de Santa Rosa, existe una gran producción de peces que puede ser comercializada al mercado internacional, estos productos tienen gran aceptación en el mercado internacional debido a su calidad, la demanda es alta e incluso se están abriendo nuevos nichos en el mercado europeo.

(Medina, 2017) En el trabajo de investigación “Análisis de los emprendimientos implementados en el área marina protegida Manglares el Morro y su incidencia en el Desarrollo Sostenible” (Tesis de pre-grado) Universidad de Guayaquil –Ecuador, llegó a las siguientes conclusiones:

- Se determinó que los pocos planes de emprendimiento han sido de mucha importancia en la vida social, económica, laboral y familiar de los pobladores de la comunidad del Puerto El Morro.
- Ocho de cada diez personas están de acuerdo que se realice una estrategia de emprendimiento sostenible y creen que este proyecto mejoraría su calidad de vida, es decir, traería beneficios en el aspecto social y económico.
- Los planes de emprendimiento y la formación de una cultura de emprendimiento permitirán generar el Desarrollo Sostenible.

(Gonzales, escobar & García, 2003) “La asociatividad de los pescadores artesanales de la Comunidad Guadalupe La Zorra, del Municipio de San Luis la Herradura, del Departamento de la Paz, como una estrategia de competitividad” (Tesis de pre-grado) Universidad de el Salvador, llegaron a las siguientes conclusiones:

- Todos los pescadores de la comunidad no tienen acceso a crédito, ya que carecen de garantías exigidas por los organismos financieros, esto les impide a la mayoría adquirir instrumentos y equipos apropiados, para lograr rendimientos adecuados de producción y comercialización de los productos obtenidos.
- Se ha podido constatar que la ausencia de una organización formal de los pescadores de la comunidad Guadalupe La Zorra, afecta la comercialización de los productos obtenidos; situación que se traduce en una competencia desleal de comercio; restringiendo así la competitividad y rentabilidad.

CAPITULO II FUNDAMENTO TEÓRICO CIENTÍFICO

2.1 EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL

2.1.1 Emprendedor

Se deriva del vocablo entrepreneur, que a su vez se origina del verbo francés entreprendre, que significa “encargarse de”.

Según la Ley de Fomento a la Cultura del Emprendimiento de Colombia, el emprendedor es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

En este contexto podemos plantear que el pescador artesanal armador es un emprendedor y ágil captador de información con facultades para aprovechar las oportunidades de negocio en escenarios con presencia de riesgo, que pondera los beneficios y asume los peligros que son inherentes a su actividad.

A continuación, presentamos algunos rasgos y conductas de los emprendedores que fueron obtenidas de algunos autores. Este aporte nos ayudará a complementar la idea del proceso emprendedor, a partir del conocimiento de la conducta individual y de los saberes.

2.1.1.1 Actitudes y comportamientos de los emprendedores

Existen diversas investigaciones al respecto, en las cuales se ha tratado de determinar la motivación de los individuos a partir de sus necesidades, (McClelland, 1988), en su libro Estudio de la Motivación Humana considera lo siguiente aspectos:

1. **Compromiso y Determinación:** entre todos los temas, éstos dos son vistos como los más importantes, e incluye tenacidad y decisión, disciplina, inmersión total, decisión para resolver los problemas y sacrificio personal.
2. **Liderazgo:** los emprendedores exitosos son experimentados, tienen un buen conocimiento tecnológico y del mercado, tienen buen manejo de habilidades gerenciales. Tienen iniciativa y control, son pacientes y capaces de instalar una visión.
3. **Obsesión por la oportunidad:** tener un conocimiento muy cercano de las necesidades de los clientes, ser impulsor del mercado.
4. **Creatividad, Autonomía, y Habilidad para adaptarse:** mente abierta, pensador lateral, no convencional, no temer al fracaso y habilidad para aprender rápido.
5. **Tolerancia al riesgo, Ambigüedad e Incertidumbre:** existen altos niveles de incertidumbre y cambio dentro del proceso de creación de nuevas empresas que afectan a su organización. Los emprendedores son inquietos, y ven si pueden influenciar en los resultados con su participación. Son tomadores de riesgos calculados, minimizadores de riesgo, tolerancia al estrés y al conflicto. Deben tener habilidad para resolver problemas e integrar soluciones.
6. **Motivación para sobresalir:** tienen una orientación a metas altas, pero realistas, baja necesidad de estatus y poder, soporte interpersonal, son conscientes de sus debilidades y fortalezas y tienen perspectiva y sentido del humor.

2.1.2 Emprendimiento

La palabra emprendimiento proviene del término francés **entrepreneur (pionero)** y según la Ley de fomento a la Cultura del Emprendimiento de Colombia el emprendimiento es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

2.1.3 Emprendimiento empresarial

Se define emprendimiento empresarial al proceso de crear algo nuevo con valor, dedicando el tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los riesgos financieros, psicológicos y sociales, y obteniendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia económica y personal (Timmons, 2015).

Emprendimiento empresarial, es un proceso continuo donde se detectan y se aprovechan las oportunidades para mejorar los ingresos y competitividad de los negocios que les permita ser sostenibles en el tiempo.

2.1.4 Dimensiones del emprendimiento empresarial

2.1.4.1 Financiamiento

Las finanzas son el arte y la ciencia de administrar el dinero, por tanto, se ocupan de los procesos, instituciones, mercados e instrumentos implicados con la transferencia de dinero entre los individuos, las empresas y los gobiernos. La importancia de las finanzas se ve constantemente subrayada por el importante desarrollo que ocurre en los mercados financieros.

Entre las principales áreas de las finanzas se encuentra la administración financiera, interesada en la adquisición, financiamiento y administración de los activos, con una meta global en mente. Generalmente ésta meta es la maximización del precio de las acciones comunes de la empresa y para ello se deben considerar dos aspectos importantes que son la responsabilidad social y la ética.

El financiamiento va de la mano con la capacidad o accesibilidad financiera que tiene una persona o empresa dentro de una entidad bancaria, quien es calificado para recibir un préstamo mediante el cual se pone a disposición del cliente una cantidad determinada a cambio del pago con sus intereses respectivos.

Para desarrollar el emprendimiento empresarial, el pescador artesanal armador requiere de un préstamo. Sin embargo, para las entidades bancarias este sector tiene alto riesgo, sin embargo, cabe la posibilidad que la garantía para el financiamiento bancario, sea su propia embarcación, que es considerada como un activo, siempre y cuando haya sido registrada en los Registros Públicos.

Por parte del Estado, el órgano de línea, responsable de desarrollar productos para promover la pesca artesanal y acuícola es la Dirección General de Proyectos y Gestión Financiera para el Desarrollo Pesquero Artesanal y Acuícola, quien principalmente proporciona líneas de financiamiento y otros productos que conlleven al desarrollo, identidad y sostenibilidad, otorgando a los pescadores artesanales opciones crediticias a bajo costo.

Está a cargo del Director General y depende de la Jefatura del Fondo de Desarrollo Pesquero - FONDEPES.

2.1.4.2 Tecnología

La tecnología es la ciencia aplicada a la resolución de problemas concretos. Constituye un conjunto de conocimientos científicamente ordenados, que permiten

diseñar y crear bienes o servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y la satisfacción de las necesidades esenciales y los deseos de la humanidad.

Aunque hay muchas tecnologías muy diferentes entre sí, es frecuente usar el término tecnología en singular para referirse al conjunto de todas, o también a una de ellas. La palabra tecnología también se puede referir a la disciplina teórica que estudia los saberes comunes a todas las tecnologías, y en algunos contextos, a la educación tecnológica, la disciplina escolar abocada a la familiarización con las tecnologías más importantes.

La actividad tecnológica influye en el progreso social y económico, pero si su aplicación es netamente comercial, puede orientarse a satisfacer los deseos de los más prósperos (consumismo) y no a resolver las necesidades esenciales de los más necesitados. Este enfoque puede incentivar un uso no sostenible del medio ambiente. Ciertas tecnologías humanas, por su uso intensivo, directo o indirecto, de la biósfera, son causa principal del creciente agotamiento y degradación de los recursos naturales del planeta.

Sin embargo, la tecnología también puede ser usada para proteger el medio ambiente, buscando soluciones innovadoras y eficientes para resolver de forma sostenible las crecientes necesidades de la sociedad, sin provocar un agotamiento o degradación de los recursos materiales y energéticos del planeta o aumentar las desigualdades sociales. Ciertas tecnologías humanas han llevado a un avance descomunal en los estándares y calidad de vida de billones de personas en el planeta, logrando simultáneamente una mejor conservación del medio ambiente.

La tecnología es el conjunto de acciones organizadas sistemáticamente cuyo objetivo es la transformación de las cosas, es decir, su finalidad es saber hacer y saber por qué se hace y saber para qué se hace.

De la realidad observada, podemos afirmar que las embarcaciones de los pescadores artesanales, carecen de uso adecuado de la tecnología para la actividad pesquera, por ejemplo no cuentan con servicio sanitario biodigestor, por lo tanto,

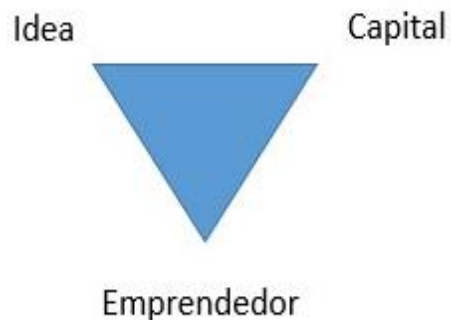
los desechos son eliminados directamente al mar, asimismo, los pescadores artesanales armadores de Morro Sama no usan aplicativos tecnológicos que les permita conocer las zonas de pesca, condiciones climáticas y las temperaturas de las aguas marinas. Asimismo, sus embarcaciones llevan motores de segundo uso, los cuales son adaptados en muchos casos incluso provienen de autos como de la marca Volkswagen. Dentro de la embarcación, el insulado de la bodega es un requisito normativo, sin embargo, es desarrollado de forma empírica. Los equipos de navegación con los que cuentan son los básicos lo cual no garantiza la seguridad durante la travesía en el mar.

2.1.4.3 Capacitación

La capacitación es un proceso educativo a corto plazo destinadas a la obtención de conocimientos y habilidades para desempeñar una actividad. Los pescadores artesanales armadores de Morro Sama carecen de la capacitación por parte de las instituciones del estado, siendo este el sector más olvidado, según manifiestan los representantes de las Organizaciones Sociales de Pescadores Artesanales, ellos no recibieron capacitación en innovación pesquera, uso de tecnologías modernas, habilidades y técnicas de venta, búsqueda de nichos de mercados, etc. Con los aportes del presente trabajo se espera que las instituciones directamente relacionadas con la pesca emprendan programas de capacitación en beneficio de los pescadores no solo a nivel de la Región Tacna, sino, también a nivel nacional.

2.1.5 Teoría del Triángulo Invertido.

Según Andy Freire (2005), en la Teoría del Triángulo Invertido, todo proceso emprendedor combina tres componentes: el emprendedor, la idea de negocios con viabilidad de mercado y el capital.



Esta teoría señala que debe existir un equilibrio entre el punto de apoyo que es el emprendedor, y los otros dos componentes, como son la idea de negocio con viabilidad de mercado, y el capital. El que un emprendimiento no sea exitoso, se deberá siempre a la falta de uno de estos tres componentes, o a una combinación equivocada entre ellos.

Es por ello, que todo depende de la consistencia del emprendedor, su decisión, su empuje, sus ideas claras, para que el modelo del triángulo invertido no se derrumbe. El emprendedor exitoso siempre logra generar ingresos o posicionar un gran proyecto; por lo que se puede afirmar que la base del emprendimiento es la persona o un equipo de personas que conjuga su energía creativa y su capacidad de gestión.

2.2 COMPETITIVIDAD

2.2.1 Conceptualización de competitividad

Significa un beneficio sostenible para un negocio, es el resultado de una mejora de la calidad constante y la innovación. Está relacionada fuertemente con la productividad (Porter, M. 1990).

2.2.2 Teoría de la Ventaja Competitiva

La teoría de la ventaja competitiva crece fundamentalmente en razón del valor que una empresa es capaz de generar recursos económicos. Una empresa se considera rentable si el valor que es capaz de generar es más elevado de los costos ocasionados por la creación del producto.

Según Porter dos son los tipos de ventajas competitivas que se pueden observar en el mercado:

- a) El liderazgo en costos, o sea la capacidad de realizar un producto a un precio inferior a nuestros competidores;
- b) La diferenciación del producto, o sea la capacidad de ofrecer un producto distinto y más atractivo para los consumidores frente a los productos ofrecidos por nuestros competidores.

Como consecuencia de estos dos tipos de ventajas competitivas, Porter habla de tres estrategias competitivas genéricas que se pueden aplicar, como son:

1. El liderazgo en costos, que es la estrategia más intuitiva y representa una oportunidad si la empresa está capacitada para ofrecer en el mercado un producto a un precio inferior comparado a la oferta de las empresas oponentes.
2. La diferenciación, que constituye una opción atractiva para empresas que quieren construirse su propio nicho en el mercado y no apuestan necesariamente a un elevado porcentaje de consensos en términos generales, sino en compradores que buscan características peculiares del producto distintas a las que ofrecen las empresas oponentes.
3. El enfoque, que consiste en especializarse en un dado segmento del mercado y en ofrecer el mejor producto pensado expresamente para los reales requerimientos del segmento de clientes donde se orienta el producto.

2.2.3 Teoría de los recursos y capacidades

La teoría de los recursos y capacidades es una de las herramientas de la teoría estratégica que permite explicar la ventaja competitiva sostenida y el crecimiento asumiendo que las organizaciones son diferentes entre sí en función de los recursos y capacidades que poseen en un momento determinado, así como por las diferentes características de la misma y que dichos recursos y capacidades no estén disponibles para todas las empresas en las mismas condiciones.

Los recursos son factores disponibles o inputs dentro del proceso de generación de valor en la empresa se consideran dos tipos:

- Recursos tangibles: que son los activos físicos, tecnológicos (como patentes, licencias, etc), recursos financieros y humanos en su vertiente cuantitativa.
- Recursos intangibles: Son los recursos humanos como el capital humano (capacidades, actitudes, potencial), recursos organizativos (sistemas desarrollados por la empresa para combinar otros tipos de recursos, sistemas de comunicación, procesos de gestión de recursos humanos, imagen de la empresa, marcas comerciales, relaciones con clientes, con proveedores, con instituciones públicas, etc.

Las capacidades son las habilidades o facultades de un conjunto de recursos para desarrollar algunas tareas o actividades generando ventaja competitiva.

Existen tres tipos:

1. Capacidades propias de la gestión de recursos humanos: es decir, la capacidad que tenga la empresa para atraer a los recursos que necesita, para desarrollar y utilizar eficientemente sus competencias, motivar e implicar en la empresa a estos recursos y para retener a aquellos que sean valiosos para la organización.

2. Capacidades propias de la organización: (comerciales, técnicas, de innovación, etc.) que estén sostenidas principalmente por recursos humanos u organizativos.
3. Cultura empresarial: cada organización tiene la suya propia y hace que actúen de forma diferente o parecida dependiendo de sus valores, creencias y formas compartidas que guían los comportamientos de las personas de la empresa.

2.2.4 Dimensiones de la competitividad

2.2.4.1 Mercadotecnia

En administración, el término mercadotecnia según Philip Kotler (considerado por algunos el padre de la mercadotecnia moderna) es definida como *“el proceso social y administrativo por el cual los grupos e individuos satisfacen sus necesidades al crear e intercambiar bienes y servicios”* También se le define como una filosofía de la dirección de empresas que identifica las necesidades y deseos del mercado objetivo y adaptarse para ofrecer las satisfacciones deseadas por el mercado de forma más eficiente que la competencia. siendo la clave para alcanzar los objetivos de la organización.

La mercadotecnia es un proceso que comprende la identificación de necesidades y deseos del mercado objetivo, la formulación de objetivos orientados al consumidor, la construcción de estrategias que creen un valor superior, la implantación de relaciones con el consumidor y la retención del valor del consumidor para alcanzar beneficios.

Dentro de la fase o eslabón de la extracción, la labor del pescador artesanal armador de Morro Sama, es disponer los recursos hidrobiológicos en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Morro Sama de Tacna, y generalmente vender los productos a los agentes intermediarios quienes continúan con el proceso

de comercialización o venta a los diversos mercados; son pocos los pescadores artesanales armadores que directamente realizan esta acción es decir, vender los productos directamente a los mercados de destino, sin embargo, por desconocimiento o temor al pago de impuestos se mantienen en la informalidad, esta acción los perjudica aún más, dado que sus ingresos se ven rezagados dado que los agentes intermediarios pagan bajos precios por los productos extraídos.

Por otro lado, conociendo y aplicando las técnicas de la mercadotecnia, los pescadores artesanales armadores podrían vender directamente al consumidor final, esto les permitiría abastecer directamente a los mercados con productos frescos y de calidad, lo que implicaría mejorar sus ingresos, es decir, mejores precios y tener una adecuada competitividad empresarial.

2.2.4.2 Capital Humano

El capital humano ha sido definido por la Organización para el Comercio y el Desarrollo Económico (OECD: 1998) como: *“El conocimiento, las competencias y otros atributos que poseen los individuos y que resultan relevantes a la actividad económica”*.

Según esta definición, se considera capital humano a la acumulación de inversiones anteriores en educación, formación en el trabajo, salud y otros factores que permiten aumentar la productividad. Por lo que, debe tenerse en cuenta, todos los atributos humanos, no sólo a nivel de educación, sino también el grado en el cual, una persona, es capaz de poner en acción productiva un amplio rango de capacidades y habilidades, entendiéndose por capacidad la potencia para el desarrollo de los procesos mentales superiores (memoria, pensamiento y lenguaje); y por habilidad, la forma en que se operacionalizan los procesos mentales superiores, los cuales se manifiestan en los diferentes estados del conocimiento, que permiten a su poseedor, desarrollar eficazmente diversas actividades para lograr crecimiento de la productividad y mejoramiento económico; entendiéndose por

económico todas aquellas actividades que pueden crear ingresos o bienestar. (Becker,1983).

El Capital Humano, constituye, un conjunto intangible de habilidades y capacidades que contribuyen a elevar y conservar la productividad, la innovación y la empleabilidad de una persona o una comunidad; se entiende por empleabilidad la posibilidad de las personas para encontrar un empleo que retribuya sus capacidades laborales, por medio de diferentes influencias y fuentes, tales como: Las actividades de aprendizaje organizado por medio de la educación formal e informal, por medio del entrenamiento desarrollado en los diferentes puestos de trabajo de las organizaciones, de acuerdo con cada individuo y al contexto de uso.

2.2.4.3 Uso de Tecnología de Información y Comunicación - TICs

Las TICs se desarrollan a partir de los avances científicos procedentes en los ámbitos de la informática y las telecomunicaciones. Las TICs son el conjunto de tecnologías que permiten el acceso, producción, tratamiento y comunicación de información presentada en diferentes códigos (texto, imagen, sonido).

El elemento más representativo de las nuevas tecnologías es sin duda el ordenador y más específicamente, Internet que supone un salto cualitativo de gran magnitud, cambiando y redefiniendo los modos de conocer y relacionarse del hombre.

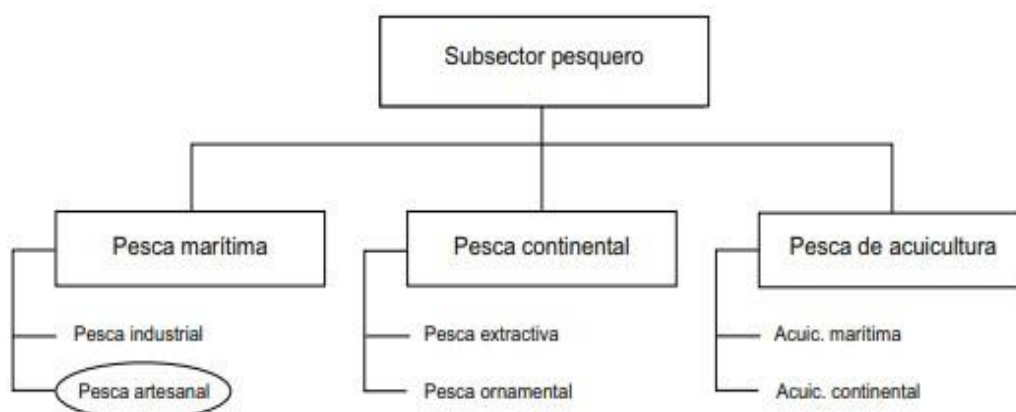
Mediante la World Wide Web accedemos al conjunto inmenso de páginas Web, ubicadas en servidores de todo el mundo, que están conectados entre sí mediante la red Internet. El usuario, necesita disponer de un programa informático (programa cliente) capaz de comunicarse con los servidores, para ello debe ser capaz de utilizar el protocolo http de comunicación. Las páginas Web son básicamente aplicaciones multimedia interactivas, ya que se componen de hipertextos en los que se pueden incluir información con múltiples códigos (texto, imagen, sonido, etc).

En una empresa, hoy en día es vital contar con un sitio web para la difusión de información que ofrezca los productos y servicios que ella está dispuesta a prestar; todo esto con el ánimo de llegar a cada uno de los hogares de sus clientes que podrán tener la facilidad de informarse con mayor profundidad no sólo de los productos, sino de la empresa en general; teniendo en cuenta que Internet está al alcance de todos, rompiendo las barreras del computador y llegando así a los dispositivos móviles, que harán una interacción efectiva e inmediata entre la empresa y sus posibles clientes.

Sin embargo, los pescadores artesanales armadores de Morro Sama, no llegan a este punto, es decir, no utilizan la internet de forma eficiente porque en la zona la señal de comunicación es baja, lo que les dificulta aprovechar las bondades del uso de las tecnologías de información y comunicaciones TICs. Son pocos los pescadores artesanales armadores que cuentan con un equipo celular con alta tecnología que les permite conocer las condiciones del mar. La mayoría compra unas cartas impresas de las condiciones del mar para ubicarse en las zonas de pesca.

2.3 EL SECTOR PESQUERO ARTESANAL

Dentro del subsector pesquero, existen tres tipos de pesca, la pesca marítima que se desarrolla en todo el litoral del mar peruano; la pesca continental, es desarrollada en ríos y lagunas y la pesca de acuicultura que son actividades, técnicas y conocimientos de crianza de especies acuáticas tanto continentales como marítimas.



La pesca marítima artesanal asegura la sostenibilidad de los ecosistemas acuáticos, además de ser una actividad extensiva, a pequeña escala, ejercida directamente por los pescadores, con artes de pesca en su mayoría selectivos. A su dimensión económica, se agrega su dimensión social, pues sostiene el empleo y la calidad de vida de cientos de miles de integrantes de las comunidades costeras del litoral marítimo del país.

2.3.1 El sector pesquero artesanal según la Ley General de Pesca Ley N° 25977 y su reglamento

Respecto a la actividad pesquera artesanal, la Ley General de Pesca del Perú, establece:

- **Artículo 57.-** Promoción de la actividad pesquera artesanal. El Estado promueve el desarrollo de la actividad pesquera artesanal en aguas marinas y continentales, en las fases de extracción, procesamiento y comercialización pesquera y en la acuicultura.
- **Artículo 58.-** Clasificación de las personas que realizan actividad pesquera artesanal se clasifican en:
 - a) Personas naturales:**
 1. **Pescador artesanal:** aquél que habitualmente extrae recursos hidrobiológicos, con o sin el uso de embarcación artesanal o arte de pesca, cuyo producto se destine preferentemente al consumo humano directo, salvo el caso específico de la recolección de algas marinas. El pescador artesanal acredita su condición con el correspondiente carné de pescador o la patente de buzo. Los pescadores artesanales no embarcados o pescadores artesanales de aguas continentales, acreditarán su condición de tales con el carné de pescador o, en caso de que no exista en la localidad correspondiente una dependencia de la autoridad marítima, con

la constancia que les otorgue la Dirección o Subdirección Regional de Pesquería pertinente.

2. **Armador artesanal:** el propietario o poseedor de una o más embarcaciones pesqueras artesanales.
3. **Procesador artesanal:** persona natural que realiza el procesamiento de recursos hidrobiológicos empleando instalaciones y técnicas simples para la obtención de productos elaborados y preservados en condiciones aptas de sanidad y calidad sin alterar las condiciones del medio ambiente y salud humana.

b) Personas jurídicas:

Empresa pesquera artesanal: empresas constituidas bajo cualquier forma o modalidad legal cuya actividad sea artesanal, integradas por pescadores, armadores o procesadores artesanales.

- **Artículo 59.-** Definición de actividad artesanal extractiva o procesadora se considera actividad artesanal extractiva o procesadora, la realizada por personas naturales, grupos familiares o empresas artesanales, que utilicen embarcaciones artesanales o instalaciones y técnicas simples, con predominio del trabajo manual, siempre que el producto de su actividad se destine preferentemente al consumo humano directo.
- **Artículo 61.-** Promoción de líneas especiales de crédito. El Estado promueve la utilización de líneas especiales de crédito para el desarrollo de las actividades pesqueras artesanales. Dichos créditos se orientan, entre otros aspectos, a la constitución de empresas artesanales, provisión de materiales, equipos, artes, aparejos y, en general, a aumentar los índices de productividad y mejoramiento de la calidad de vida de los pescadores artesanales, así como a incrementar su nivel de bienestar social, salud y educación.
- **Artículo 62.-** Rol del Ministerio de Pesquería, por intermedio del Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero - FONDEPES, promueve y

desarrolla la construcción de infraestructura básica y el equipamiento para el desarrollo de la pesquería artesanal, mediante la entrega en administración, uso u otra modalidad legal, de los bienes siguientes:

- a) Muelles, desembarcaderos y otros sistemas de desembarque;
 - b) Módulos para el manipuleo, lavado y fileteo de pescado;
 - c) Plantas o cámaras de hielo o frío, así como camiones isotérmicos y otros vehículos de transporte refrigerado; y,
 - d) Plantas de transformación o procesamiento primario y otros equipos, tales como ahumadores y secadores.
- **Artículo 63.-** Zona reservada para la actividad pesquera artesanal y de menor escala entre las cero y cinco millas marinas está reservada para el desarrollo de la actividad pesquera artesanal.

2.3.2 Organizaciones Sociales de Pescadores Artesanales en la Región Tacna

Según la Dirección Regional de la Producción - DIREPRO Tacna, actualmente, existen 17 Organizaciones Sociales de Pescadores Artesanales denominadas OSPAS del ámbito marítimo (ver anexo N° 3), que mantienen vigencia y operatividad en el desarrollo de sus actividades en el litoral marítimo de la Región Tacna, dentro de ellos los pescadores artesanales armadores que realizan sus operaciones en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Morro Sama Tacna, están representados por dos Asociaciones:

“Asociación de propietarios de embarcaciones artesanales Morro Sama Vila Vila Tacna” constituido por 30 socios y “Asociación de armadores pescadores Boliche Consumo Humano San Pedro de Morro Sama” constituido por 56 socios, los cuales son una población de 56 socios, con actividad frecuente y vienen a ser el sujeto de investigación en esta tesis.

Organizaciones sociales de pescadores artesanales en la Región Tacna

Nº	LUGAR	OSPA	SOCIOS	ACTIVIDAD
1	Distrito la Yarada	Asociación de Pescadores Artesanales de la Playa Santa Rosa	30	Pescadores
2	Distrito la Yarada- los palos sector la Piscina	Asoc. Pescadores Artesanales Virgen de Chapi- Los Palos	28	Pescadores
3	Distrito la Yarada Villa Litoral Kulauta	Asoc. Villa Litoral Kulauta de Pescadores Artesanales	18	Pescadores
4	Distrito la Yarada	Asoc. De Pescadores Agro San Pedro	30	Pescadores
5	Tacna	Asoc. De pequeños Pescadores José Olaya	17	Pescadores
6	Cerro Cortado	Asoc. De Pescadores Artesanales el Cerro Cortado de Boca del Río	11	Pescadores
7	Boca del Río	Asoc. De Pescadores Artesanales de Boca del Río	24	Pescadores
8	Boca del Río	Asociación de Pescadores Artesanales Marisqueadores y Saltamocheros de la Playa Boca del Río	23	Pescadores
9	Boca del Río	Asoc. De Pescadores Artesanales Cortineros y Buzos Acuicultores de la Boca del Río	34	Pescadores y marisqueros
10	Boca del Río	Asoc. De Pescadores femeninas artesanales de Boca del Río	30	Pescadores
11	Tomoyo Beach	Asoc. De Buzos y Pescadores Artesanales de la Heroica Ciudad de Tacna	30	Marisqueros
12	Vila Vila	Asoc. De Pescadores Artesanales Caleta de Vila Vila y Anexos	115	Pescadores
13	Vila Vila	Asoc. De Pequeños Pescadores Artesanales y extractores de Moluscos de Vila Vila	40	Marisqueros
14	Vila Vila	Asoc. De Propietarios de Embarcaciones Artesanales Morro Sama Vila Vila Tacna	30	Armadores
15	Morro Sama	Asoc. De Pescadores Artesanales Buzos del Puerto Grau Morro Sama	130	Marisqueros
16	Morro Sama	Asoc. De Armadores Pescadores Boliche Consumo Humano San Pedro Morro Sama	56	Armadores
17	Ite	Asoci. De Pescadores Artesanles Cruz de Picata Ite	53	Marisqueros
Total			699	

Fuente: DIREPRO Tacna

2.3.3 Infraestructura pesquera

A continuación, mostramos algunas características de los lugares de donde proviene las Organizaciones Sociales de Pescadores, sujetas a investigación en este tesis:

2.3.3.1 Caleta de Vila - Vila

La Caleta de Vila Vila se encuentra ubicada en el km 50.5 de la carretera Tacna-Ilo, en las coordenadas geográficas 18°07'1.58" LS, 70°43'35.72 L.O, pertenece a la jurisdicción del Distrito de Sama Las Yaras, Provincia de Tacna.

Limita por el norte con playa Cánepa y Pozo Redondo, por el sur con la playa Barredera, por el este con Cerro las Lomas de Sama y por el oeste con el Océano Pacífico.

Cuenta con un muelle marginal desde 1980 que actualmente se encuentra inoperativo, el cual cuenta con un rompeolas de 200 m de longitud, patio de maniobras, área de comercialización, un área de frío donde se encuentran instalados equipos de frío (productor de hielo en bloques 5 Tm./d, cámara de almacenamiento de 5 Tm.) infraestructura de comercialización, encontrándose actualmente inoperativo y en condición obsoleto según información de la Dirección Regional de la Producción de Tacna.



Vista satelital de la Caleta de Vila Vila

Fuente: Google –Earth

2.3.3.2 Desembarcadero Pesquero Artesanal - DPA de Morro Sama

A nivel regional, el DPA Morro Sama, es el desembarcadero de mayor importancia, el cual congrega a la mayor cantidad de la flota pesquera artesanal de la Región Tacna. Se encuentra en la jurisdicción del Distrito de Sama Las Yaras, ubicado en el Km 89 de la carretera costanera.

Esta infraestructura fue puesta en operación en el año de 1997 e inaugurada en 1998. Se encuentra en las siguientes coordenadas geográficas:

PUNTO A: $-17^{\circ}59'26.93''$ LS- $70^{\circ}53'13.28''$ LW

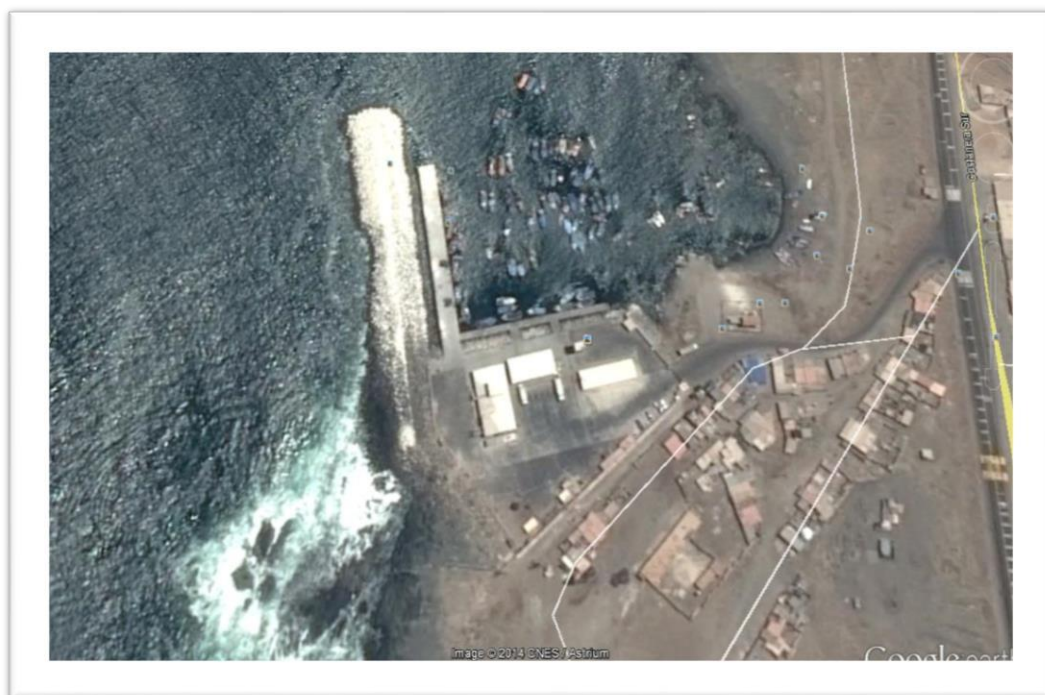
PUNTO B: $-17^{\circ}59'28.61''$ LS- $70.52'46.37''$ LW

PUNTO C: $-17^{\circ}59'44.81''$ LS- $70.53'04.43''$ LW

PUNTO D: $-17^{\circ}59'45.15''$ LS- $70^{\circ}52'52.99''$ LW

Presenta un Espigón de 208 m. de longitud adosado al muelle marginal de 90 m. de longitud y 08 m. de ancho y otro muelle marginal de 70 m. de longitud por 03 m. de ancho. Este desembarcadero, ha dinamizado la actividad pesquera del lugar, debido a la seguridad que ofrece a las más de 150 embarcaciones ancladas y operativas actualmente.

Debido a las exigencias sanitarias, el Ministerio de la Producción ha destinado un proyecto de inversión de S/. 11'985,804 para la adecuación al Decreto Supremo N° 040-2001-PE Norma Sanitaria, actualmente el desembarcadero se encuentra en remodelamiento y funcionando parcialmente.



Vista satelital del DPA Morro Sama
Fuente: Google -Earth

2.3.3.3 Situación de la Comunidad Pesquera de Morro Sama y Vila Vila

Para tener un mayor alcance de la población del estudio, es importante visualizar la situación de las comunidades pesqueras que se encuentran en el ámbito de la presente investigación:

Situación de la Comunidad Pesquera Morro Sama y Vila Vila

Condiciones	MORRO SAMA (inicio de operaciones 1997)	VILA VILA (inicio de operaciones 1980)
Agua y desagüe	No tienen (abastecimiento en cisternas y silo público)	Tiene agua potable, silo familiar
Material de las viviendas	Viviendas de esteras y triplay	Viviendas principalmente de material noble y algunas de esteras o triplay.
Título de propiedad	No cuentan con títulos de propiedad	Algunos tienen título de propiedad
Servicio de alumbrado público	Servicio de alumbrado público comunal	Alumbrado público y en domicilios
Telefonía comunal	Teléfono celular	Telefonía comunal (02) y telefonía celular
Servicio Policial	No existe servicio policial	Si existe
Infraestructura artesanal	Desembarcadero operativo y en proceso de modernización	Desembarcadero inoperativo
Puesto de Salud (Clas)	No posee puesto de Salud	Posee Puesto de Salud
Colegios	No existe Colegio inicial	Posee Colegio Primario y secundario
Organizaciones Sociales:	Gremios de pescadores	Gremios de pescadores club de madres Junta vecinal Vaso de leche
Embarcación artesanal prestada por el FONDEPES para servicio	Gremio posee embarcación prestada por el FONDEPES	Se le retiro embarcación artesanal Al gremio
Otros servicios	Restaurantes, tiendas, Grifo	Restaurantes, tiendas, cabinas de internet

Fuente: Dirección Regional de Producción de Tacna

CAPÍTULO III MARCO METODOLÓGICO

3.1 HIPÓTESIS

3.1.1 Hipótesis General

El emprendimiento empresarial se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

3.1.2 Hipótesis específicas

- a) El financiamiento se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.
- b) La tecnología se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.
- c) La capacitación en emprendimiento empresarial se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

3.2 VARIABLES

Las variables son las cualidades, propiedades o características, de los sujetos en estudio, que le interesa estudiar o conocer al investigador, pueden ser enumeradas o medidas y que varían de un sujeto a otro. Son la base del problema, del objeto y de la hipótesis.

3.2.1 Variable 01

- Emprendimiento empresarial

3.2.1.1 Dimensión e indicadores

DIMENSIÓN	INDICADOR
Financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No acceso al financiamiento ▪ Acceso al financiamiento
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dificultad de uso de tecnología moderna ▪ Uso de tecnología moderna
Capacitación en emprendimiento empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No recibió capacitación ▪ Recibió capacitación

3.2.1.2 Escala de medición:

Ordinal: Alto nivel de dificultad

Bajo nivel de dificultad

3.2.1.3 Operacionalización de la variable 01

Operacionalización de la variable 01 : Emprendimiento empresarial

Definición	Dimensiones	Indicadores	Unidad de medida	
			Escala cualitativa	
			Grado de aceptación	Puntos
Emprendimiento empresarial es un proceso de innovación mediante el cual se aprovechan los recursos y las circunstancias dentro de los mercados de manera propia para poder crear nuevas empresas o combinaciones que entreguen valor al cliente y por supuesto al emprendedor. (Schumpeter 1967)	1. Financiamiento	No acceso al financiamiento		
		Acceso al financiamiento	Siempre	5
			Casi siempre	4
	2. Tecnología	Dificultad de uso de tecnología moderna	Ocasionalmente	3
			Casi nunca	2
		Uso de tecnología moderna	Nunca	1
	3. Capacitación en emprendimiento empresarial	No recibió capacitación		
		Recibió capacitación		

Fuente: Elaboración propia

3.2.2 Variable 02

- Competitividad

3.2.2.1 Dimensión e indicadores

DIMENSIÓN	INDICADOR
Mercadotecnia	- Venta directa - Venta a intermediarios
Capital humano	- Habilidades y capacidades
Uso de TICs	- Uso de internet - Uso de GPS

3.2.2.2 Escala de medición

- Ordinal: Adecuada, inadecuada

3.2.2.3 Operacionalización de la variable 02

Operacionalización de la variable 02 : Competitividad

Definición	Dimensiones	Indicadores	Unidad de medida	
			Escala cualitativa	
			Grado de aceptación	Puntos
Competitividad significa un beneficio sostenible para un negocio, es el resultado de una mejora de la calidad constante y la innovación. Está relacionada fuertemente con la productividad. (Porter 1990).	1.Mercadotecnia	Venta directa	Siempre	5
		Venta a intermediarios	Casi siempre	4
	2.Capital humano	Habilidades y capacidades	Ocasionalmente	3
			Casi nunca	2
	3.Uso de las TICs	Uso de internet		
		Uso de GPS	Nunca	1

Fuente: Elaboración propia

3.3 TIPO DE INVESTIGACIÓN

La investigación corresponde al tipo de investigación básica, ya que busca incrementar el conocimiento respecto a las variables; por lo tanto se relaciona con nuevos conocimientos. Se busca confrontar la teoría con la realidad en relación a las variables propuestas.

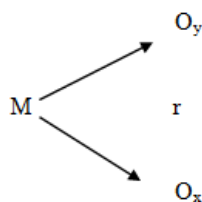
3.4 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio corresponde a una investigación de tipo descriptivo correlacional, según (Sampieri, 2008), los estudios descriptivos permiten detallar situaciones y eventos,

es decir cómo es y cómo se manifiesta determinado fenómeno y busca especificar propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. El estudio correlacional determina la relación de asociación que existe entre las dos variables.

Asimismo, se recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Se trata de medir en un grupo de pescadores artesanales armadores más de una variable y analizar su relación en un momento dado, para luego propiciar su descripción.

El modelo es el siguiente:



Donde:

M = Muestra en la que se realiza el estudio

R = Correlación

O_y, O_x = Observaciones obtenidas en cada una de las variables de estudio

3.5 ÁMBITO DE ESTUDIO

El ámbito de estudio de la investigación se focaliza a los pescadores artesanales armadores que desarrollan su actividad de pesca en Morro Sama Tacna

3.6 TIEMPO SOCIAL DE LA INVESTIGACIÓN

El estudio implicó un periodo de investigación de 10 meses

3.7 POBLACIÓN Y MUESTRA

3.7.1 Unidad de estudio

La unidad de estudio está conformada por el pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

3.7.2 Población

La población de estudio está conformada por todos los pescadores artesanales armadores que se encuentran vigentes y mantienen actividad económica en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Morro Sama Tacna que fueron identificados mediante las Organizaciones Sociales a las cuales pertenecen, como son: Asociación de Armadores pescadores Boliche Consumo Humano San Pedro Morro Sama que pertenecen al Centro Poblado de Morro Sama integrado por 56 socios, asimismo, la Asociación de Propietarios de Embarcaciones Artesanales Morro Sama Vila Vila Tacna, que pertenecen al Centro Poblado de Vila Vila y que realizan su actividad económica en Morro Sama, integrado por 30 socios, lo cual, hace una población total de 86 pescadores artesanales armadores quienes se encuentran registrados en la Dirección Regional de la Producción del Gobierno Regional de Tacna - DIREPRO, el cuadro se puede apreciar en el anexo N° 03.

3.7.3 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se ha trabajado con un margen de error del 5% y un nivel de confianza del 95%, los valores para la muestra son los siguientes:

Nivel de Confianza (A)	95% - 0.95
Coefficiente de Confianza (Z)	1.96
Probabilidad de Éxito (p)	50% - 0.50
Probabilidad de Fracaso (q)	50% - 0.50
Tamaño de la Población (N)	86
Nivel de Error (i)	5% - 0.05
Tamaño de Muestra (n)	A determinar

Cálculo muestra con población conocida:

$$n = \frac{Z_{\alpha/2}^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{(N - 1) \cdot e^2 + Z_{\alpha/2}^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{925944}{1.1729}$$

$$n = 70.41896155$$

Según los resultados de la fórmula, la muestra está conformada por 70 pescadores artesanales armadores.

3.8 PROCEDIMIENTOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

3.8.1 Procedimiento

La información se procesó utilizando el programa Microsoft excel y el software estadístico SPSS versión 19.0. Luego de organizar y presentar los resultados en tablas y figuras estadísticas, se procedió a la aplicación de los siguientes estadísticos: Tablas de frecuencias, absolutas y relativas, medias, desviación típica, pruebas “t” y el coeficiente de correlación PHI y V de Cramer.

3.8.2 Técnicas

Para el efecto se ha empleado las siguientes técnicas y métodos:

- Entrevista
- Verificación de información respecto a la pesca en las diferentes instituciones: bibliotecas, Dirección Regional de la Producción de Tacna.

3.8.3 Instrumentos

Para la recolección de datos se utilizó el instrumento denominado **“Cuestionario aplicado a los pescadores artesanales armadores de Morro Sama Tacna”**, con la siguiente estructura:

- Nombre de la Universidad
- Nombre del cuestionario
- Autor
- Saludo y advertencia de confidencialidad
- Datos generales
- Preguntas sobre emprendimiento empresarial

- Preguntas sobre competitividad

3.8.3.1 Preguntas del cuestionario sobre emprendimiento empresarial

Para recopilar información se utilizó la técnica de la entrevista; y como instrumento de recolección de datos se utilizó el cuestionario sobre Emprendimiento Empresarial que comprende 12 ítems segmentados en tres grupos con la finalidad de conocer el emprendimiento empresarial ejercido por los pescadores artesanales armadores, cuya estructura es:

Dimensiones	Ítems
Financiamiento	1,2,3,4,5
Tecnología	6,7,8,9
Capacitación en emprendimiento empresarial	10,11,12

La escala de valoración de los ítems tiene un valor que fluctúa entre 1 a 5, en base a la operacionalización de variables.

Escala de Valoración para Emprendimiento empresarial

Niveles	Puntajes
Nivel alto de dificultad para el emprendimiento empresarial	48 - 60
Nivel moderado de dificultad para el emprendimiento empresarial	24 - 36
Nivel bajo de dificultad para el emprendimiento empresarial	12 - 24

Este cuestionario se aplicó a los pescadores artesanales armadores que tienen actividad económica en Morro Sama Tacna.

3.8.3.2 Cuestionario sobre Competitividad

Este instrumento se diseñó para evaluar el nivel de competitividad que presentan los pescadores artesanales armadores que forman parte del estudio. Para recoger información se diseñó y aplicó un cuestionario segmentado en tres grupos de ítems.

Estructura del cuestionario

Indicadores	Ítems
Mercadotecnia	1,2,3,4,5,6,7
Capital humano	8,9,10
Uso de TICs	11,12,13,14,15,16

Este instrumento tiene la siguiente escala de valoración:

Escala de Valoración para la Competitividad

Niveles	Puntajes
Adecuado nivel de competitividad	49 - 80
Inadecuado nivel de competitividad	16 - 48

3.8.4 Validación del instrumento

La validación de los instrumentos se realizó a través de la prueba de confiabilidad del estadístico Alpha de Cronbach, luego de la aplicación de una prueba piloto aplicada a los pescadores artesanales armadores de Morro Sama de Tacna, cuyos resultados estuvieron dentro del rango de aceptabilidad. Los reportes se presentan a continuación:

**Reporte de confiabilidad del cuestionario sobre emprendimiento
empresarial**

Alpha de Cronbach: Emprendimiento empresarial

Alfa de Cronbach	Elementos
-----------------------------	------------------

0,732	12
-------	----

Reporte de confiabilidad del cuestionario sobre Competitividad

Alpha de Cronbach: Competitividad

Alfa de Cronbach	Elementos
-----------------------------	------------------

0,921	16
-------	----

CAPÍTULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 DESCRIPCIÓN DEL TRABAJO DE CAMPO

- 1) Durante el último trimestre del año 2016, realicé continuas visitas al Desembarcadero Pesquero de Morro Sama, para apreciar el desarrollo de la actividad pesquera artesanal y entablé conversación con algunos pescadores hombres y mujeres - jóvenes y adultos- y valoré el trabajo de investigación en este sector y en ese grupo de pescadores artesanales denominados armadores, asimismo, pude identificar y conocer a los líderes y dirigentes de las principales asociaciones como son: Asociación de Armadores Pescadores Boliche Consumo Humano San Pedro Morro Sama y la Asociación de Propietarios de Embarcaciones Artesanales Morro Sama Vila Vila Tacna, con quienes sostuve conversaciones respecto a la investigación que realizaba , noté el interés y la expectativa de verse como agentes principales en este campo empresarial y se mostraron muy interesados por aprender las técnicas y manejos empresariales, ellos señalaron su compromiso por participar en eventos de capacitación de aspectos empresariales que ayuden a mejorar sus ganancias y su sostenibilidad. De otro lado, señalaron que ningún otro profesional había realizado investigaciones respecto a temas del emprendimiento empresarial en esa zona.
- 2) Asimismo, realicé coordinaciones con las entidades públicas como la Dirección Regional de la Producción del Gobierno Regional de Tacna donde existe un área orientada a la pesca artesanal quienes me brindaron

información cuantitativa referida a los pescadores artesanales armadores. Asimismo, realicé coordinaciones con el Instituto Nacional de Estadística - INEI donde obtuve información respecto al Censo Nacional de la Pesca Artesanal –CENPAR que se realizó en el año 2012 y también pude complementar la información requerida en el portal web.

- 3) Fueron casi tres meses que no podía ubicar a los pescadores artesanales armadores ya que estaban en campaña de pesca de los recursos perico y pota principalmente, y a mediados del mes de marzo del 2017, en coordinación con los dirigentes, tuve una reunión con los socios de las Organizaciones Sociales de Pescadores Artesanales Armadores en el Desembarcadero Pesquero Artesanal de Morro Sama, notando ahí las principales dificultades y fortalezas que tenían en el desarrollo de su actividad económica.
- 4) Durante los meses de Julio y agosto de 2017, con el instrumento de recolección de datos listo, aproveché las reuniones habituales de los socios para aplicar el cuestionario a la muestra del estudio y tuve el apoyo de dos estudiantes de la Escuela de Ingeniería Pesquera de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann.

4.2 DISEÑO DE LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS

Para el procesamiento, los datos fueron codificados y los aspectos de datos generales fueron analizados en las hojas de cálculo de Excel del programa Microsoft y las preguntas de los cuestionarios de emprendimiento empresarial y competitividad se trabajaron con el paquete estadístico SPSS versión 19.0 y fueron procesados según el siguiente orden:

- a) Información sobre emprendimiento empresarial
 - Análisis de resumen de la información estadística procesada
- b) Información sobre competitividad
 - Análisis de resumen de la información estadística procesada

4.3 RESULTADOS

4.3.1 Resultados respecto a los datos generales

Tabla 1

Pescadores artesanales armadores de Morro Sama según sexo

Sexo	Nº	%
Masculino	58	83.00
Femenino	12	17.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En el Tabla 1 observamos que el 83% de los pescadores artesanales armadores, materia de estudio pertenecen al sexo masculino y el 17% al sexo femenino.

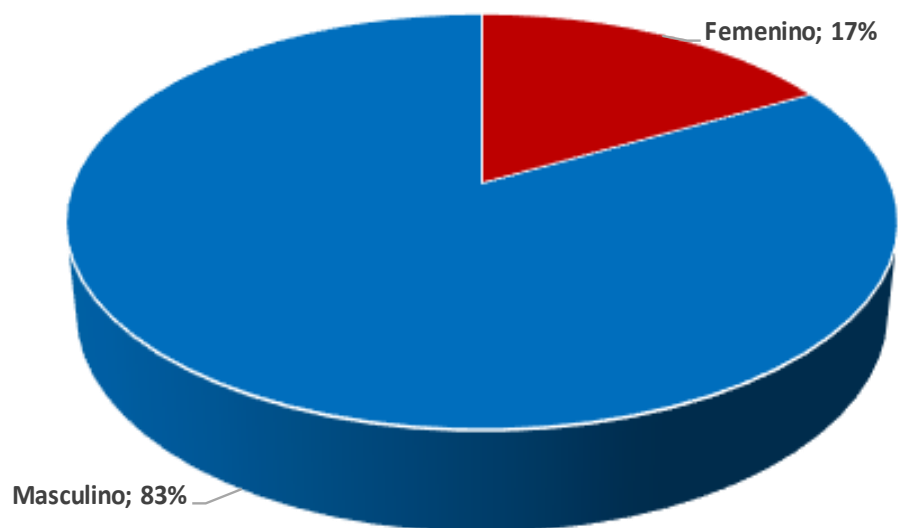


Figura 1. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según sexo

Fuente: Tabla 1

Tabla 2

Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según edad

Edad	Nº	%
Menor de 30 años	04	6.00
De 31 a 45 años	23	33.00
De 46 a 60 años	38	54.00
De 61 a más años	05	7.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 2, observamos que el 54% de los pescadores artesanales armadores tienen entre 46 a 60 años de edad. El 33% de los pescadores artesanales armadores tienen entre 31 a 45 años de edad. El 7% de los pescadores artesanales armadores tienen más de 61 años de edad y el 6% de los pescadores artesanales armadores son menores de 30 años.

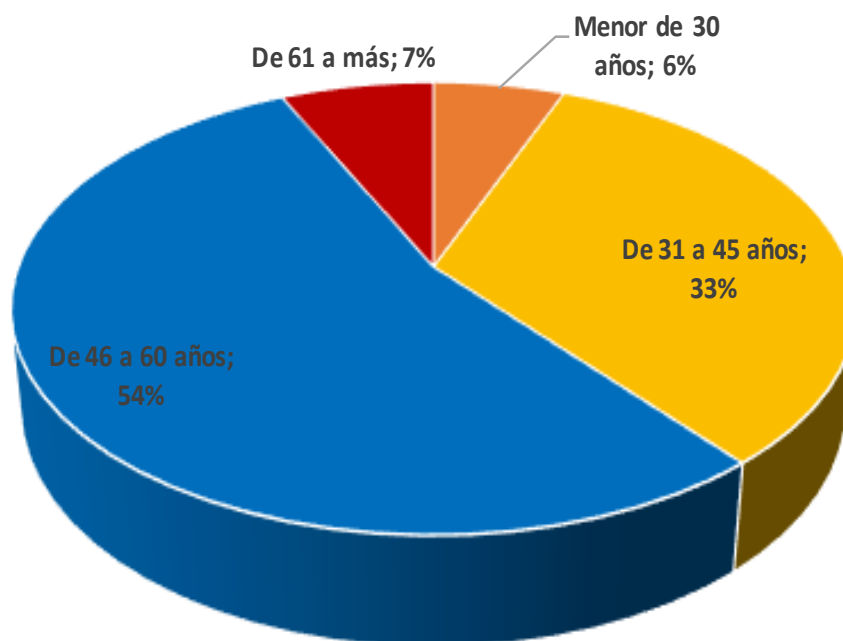


Figura 2. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según edad

Fuente: Tabla 2

Tabla 3

Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según lugar de procedencia

Lugar de procedencia	Nº	%
Región Tacna	20	29.00
Región Moquegua	18	26.00
Región Puno	24	34.00
Región Arequipa	05	7.00
Otros	03	4.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 3, observamos que el 34% de los pescadores artesanales armadores proceden de la Región Puno. El 29% de los pescadores artesanales armadores proceden de la Región Tacna. El 26% de los pescadores artesanales armadores proceden de la Región Moquegua. El 7% de los pescadores artesanales armadores proceden de la Región Arequipa. El 4% de los pescadores artesanales armadores proceden de otras Regiones.

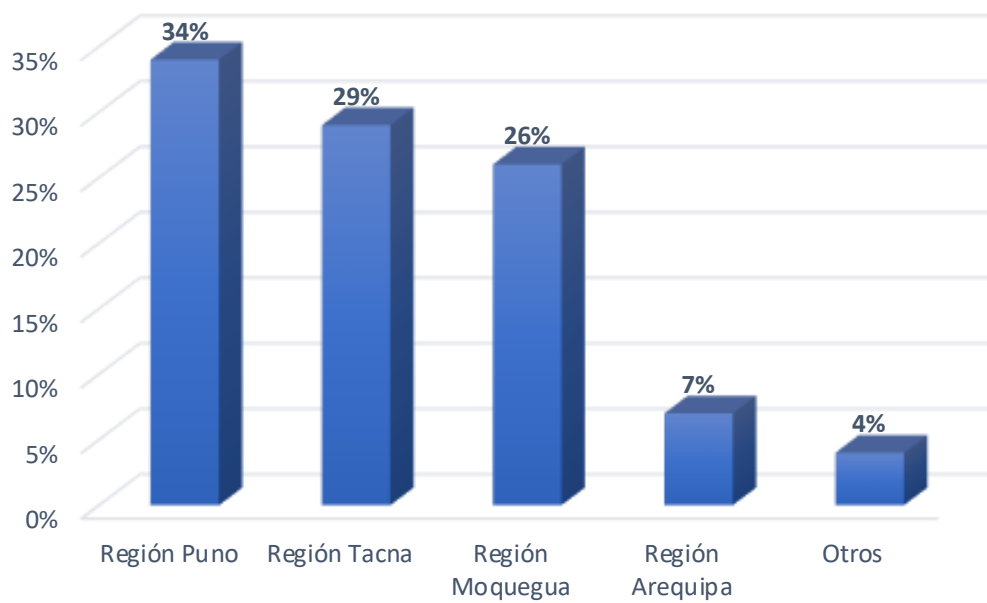


Figura 3. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según lugar de procedencia

Fuente: Tabla 3

Tabla 4

Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según tiempo de dedicación a la pesca artesanal

Tiempo de dedicación a la pesca artesanal	Nº	%
Menos de 10 años	04	6.00
Entre 11 a 20 años	23	33.00
Entre 21 a 30 años	38	54.00
Más de 30 años	05	7.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 4 observamos que el 54% de los pescadores artesanales armadores, se dedican a la pesca entre 21 a 30 años. El 33% de los pescadores artesanales armadores, se dedican a la pesca entre 11 a 20 años. El 7% de los pescadores artesanales armadores, se dedican a la pesca más de 30 años y el 6% de los pescadores artesanales armadores se dedican a la pesca menos de 10 años.

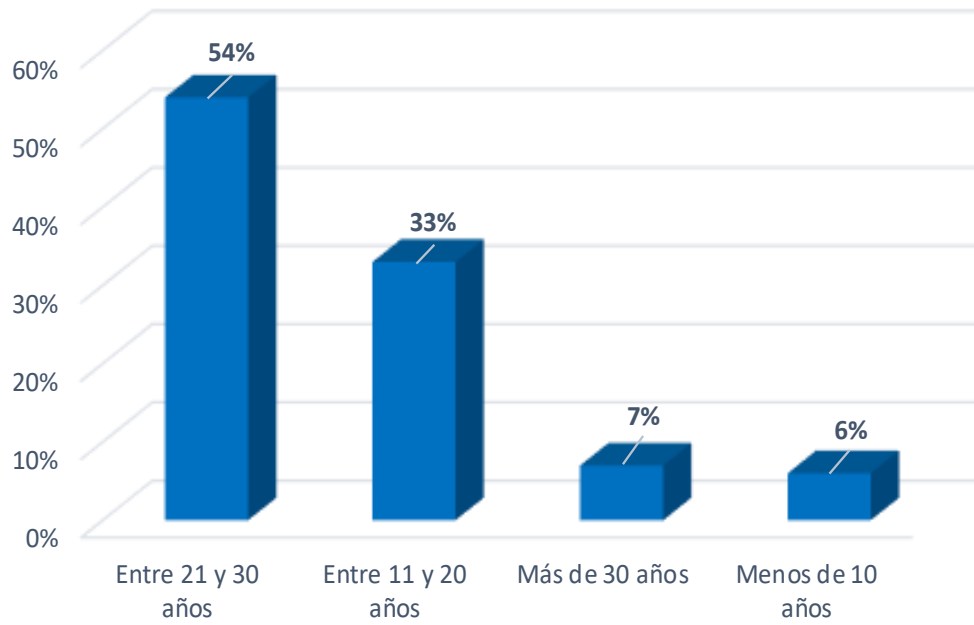


Figura 4. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según tiempo de dedicación a la pesca artesanal

Fuente: Tabla 4

Tabla 5

Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según propiedad de la embarcación

Propiedad de la embarcación	Nº	%
Propia	48	69.00
Alquilada	10	14.00
De familia	12	17.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 5 observamos que el 69% de los pescadores artesanales armadores son propietarios de la embarcación, el 17% de los pescadores artesanales armadores trabajan con embarcaciones de la familia y el 14% de los pescadores artesanales armadores alquilan las embarcaciones.

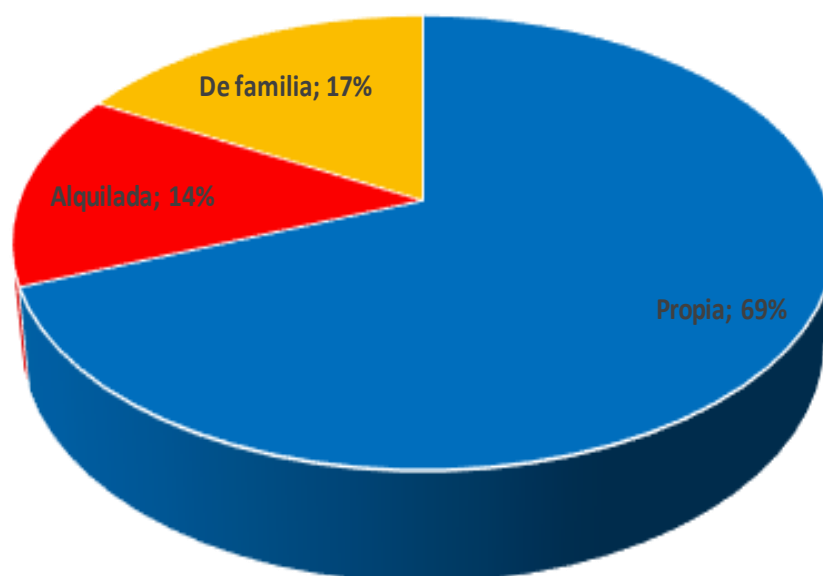


Figura 5. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según propiedad de la embarcación

Fuente: Tabla 5

Tabla 6

Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según antigüedad de la embarcación

Antigüedad de la embarcación	Nº	%
Menor de 05 años	04	6.00
De 06 a 10 años	41	58.00
Más de 10 años	25	36.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 6 observamos que el 58% de los pescadores artesanales armadores tienen una embarcación con una antigüedad entre 6 a 10 años. El 36% de los pescadores artesanales armadores tienen una embarcación con una antigüedad de más de 10 años. El 6% de los pescadores artesanales armadores tienen una embarcación con una antigüedad menor a 5 años.

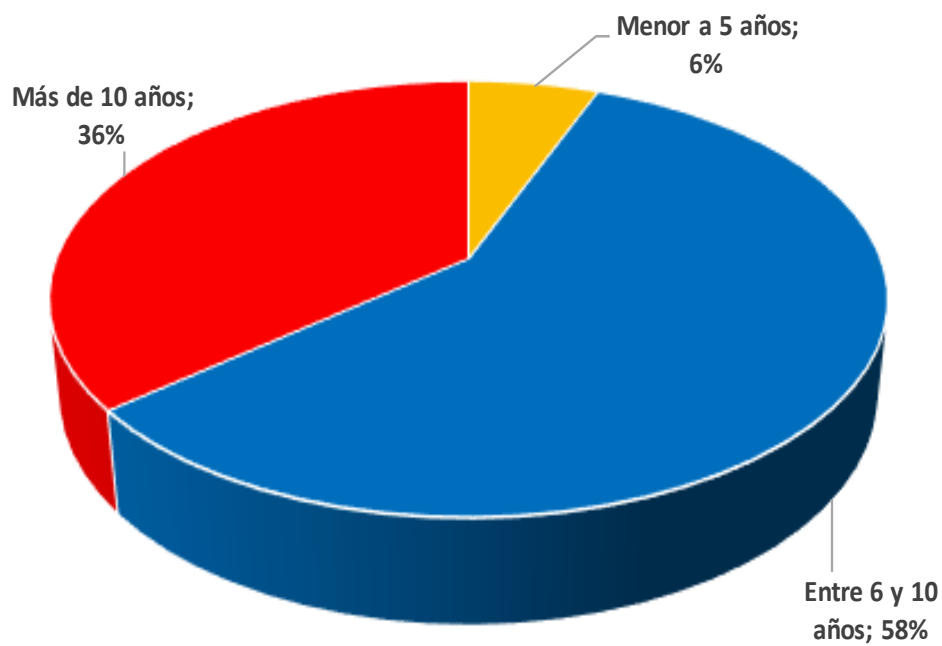


Figura 6. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama según antigüedad de la embarcación

Fuente: Tabla 6

Tabla 7

Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según embarcación inscrita en los Registros Públicos de Tacna

Embarcación inscrita en los Registros Públicos de Tacna	N°	%
No está inscrita	65	93.00
Si está inscrita	05	7.00
Total	70	100%

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

En la Tabla 7 observamos que el 93% de los pescadores artesanales armadores, materia de estudio no han inscrito sus embarcaciones en los Registros Públicos de Tacna. Solamente el 7 %, que equivale a 5 embarcaciones de la muestra, tienen inscrita sus embarcaciones en los registros de bienes muebles de los Registros Públicos de Tacna.

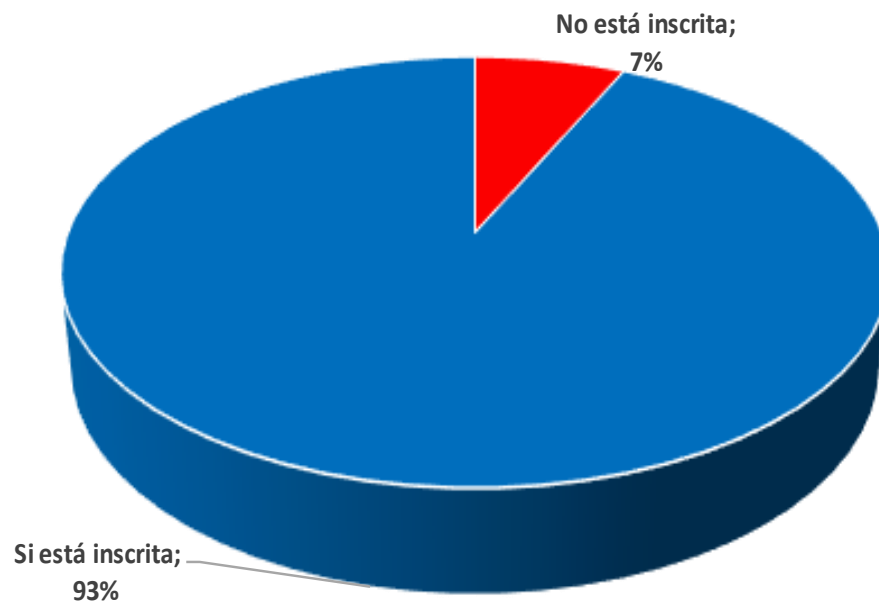


Figura 7. Pescadores Artesanales Armadores de Morro Sama, según embarcación inscrita en los Registros Públicos de Tacna

Fuente: Tabla 7

4.3.2 Resultados del cuestionario sobre emprendimiento empresarial

4.3.2.1 Dimensión financiamiento

a) Análisis estadístico de la dimensión financiamiento

Tabla 8

Análisis estadístico: Dimensión Financiamiento

Dimensión	Media	Desviación típica
Financiamiento	3.952	0.6698

Dimensión	Sumatoria
Financiamiento	19.76

Fuente: Elaboración propia

b) Comportamiento de la dimensión financiamiento

Tabla 9

Comportamiento: Dimensión financiamiento

Ítems	Media	Desv. Típica
1.- Para su emprendimiento usted necesita solicitar un préstamo bancario.	3.94	.679
2.-Para su emprendimiento usted necesita un préstamo de terceros.	3.73	.612
3.-Tiene dificultades para obtener préstamos bancarios.	4.03	.680
4.-Para su emprendimiento usted necesita financiamiento del gobierno	3.99	.712
5.- Sus deudas actuales limitan su emprendimiento	4.07	.666

Fuente: Elaboración propia

c) Escala de Valoración para la dimensión financiamiento

Tabla 10

Escala de Valoración: Dimensión financiamiento

Niveles	Puntajes
Alta dificultad de financiamiento	16 - 25
Baja dificultad de financiamiento	5 - 15

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el comportamiento de la dimensión financiamiento, donde se observa que la sumatoria de las medias de los ítems es 19.76, que se encuentra comprendida en la escala de (16-25), lo cual significa que el pescador artesanal armador de Morro Sama, manifiesta tener alta dificultad de financiamiento para el desarrollo de su emprendimiento empresarial.

4.3.2.2 Dimensión Tecnología

a) Análisis estadístico de la Dimensión Tecnología

Tabla 11

Análisis estadístico: Dimensión Tecnología

Dimensión	Media	Desviación típica
Tecnología	4.0225	0.65575

Dimensión	Sumatoria
Tecnología	16.09

Fuente: Elaboración propia

b) Comportamiento de la dimensión Tecnología

Tabla 12

Comportamiento: Dimensión Tecnología

Ítems	Media	Desv. Típica
6.- Últimamente ha adoptado tecnología moderna en su embarcación	4.14	0.643
7.- Tiene expectativas de desarrollar su emprendimiento con nueva tecnología	3.93	0.688
8.- Tienen limitaciones para adquirir equipos con tecnología moderna	3.93	0.709
9.- Le gusta innovar en su proceso productivo	4.09	0.583

Fuente: Elaboración propia

c) Escala de Valoración para la dimensión Tecnología

Tabla 13

Escala de Valoración: Dimensión Tecnología

Niveles	Puntajes
Alta dificultad de tecnología	13 – 20
Baja dificultad de tecnología	4 – 12

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el comportamiento de la dimensión tecnología, donde se observa que la sumatoria de las medias de los ítems es 16.09, que se encuentra comprendida en la escala de (13-20), lo cual significa que el pescador artesanal armador de Morro Sama, manifiesta tener alta dificultad de uso de tecnología moderna para el desarrollo de su emprendimiento empresarial.

4.3.2.3 Dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

a) Análisis estadístico de la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

Tabla 14

Análisis estadístico de la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

Dimensión	Media	Desv. típica
Capacitación en emprendimiento empresarial	3.79	0.63

Dimensión	Sumatoria
Capacitación en emprendimiento empresarial	11.38

Fuente: Elaboración propia

b) Comportamiento de la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

Tabla 15

Comportamiento de la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

Ítems	Media	Desv. Típica
10.- Tiene dificultades para capacitarse en emprendimiento empresarial	3.71	0.568
11.- Recibió charlas educativas en emprendimiento empresarial	3.94	0.679
12.- Necesita que el Gobierno lo capacite en emprendimiento empresarial.	3.73	0.635

Fuente: Elaboración propia

c) Escala de Valoración para la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

Tabla 16

Escala de Valoración para la dimensión Capacitación para el emprendimiento empresarial

Niveles	Puntajes
Alta dificultad para la capacitación Baja	10 - 15
dificultad para la capacitación	3 - 9

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el comportamiento de la dimensión capacitación en emprendimiento empresarial, donde se observa que la sumatoria de las medias de los ítems es 11.38, se encuentra comprendida en la escala de (10-15), lo cual significa que el pescador artesanal armador de Morro Sama, manifiesta tener alta dificultad para la capacitación en emprendimiento empresarial por parte de las entidades públicas y privadas.

4.3.2.4 Resumen general del análisis estadístico

a) Resumen análisis estadístico variable Emprendimiento Empresarial

Tabla 17

Resumen análisis estadístico variable Emprendimiento Empresarial

Dimensiones	Media	Desv. Típica
1. Financiamiento	19.76	3.35
2. Tecnología	16.09	2.62
3. Capacitación en emprendimiento empresarial	11.38	1.88
TOTAL	47.23	7.85

Fuente: Elaboración propia

b) Escala de valoración variable Emprendimiento Empresarial

Tabla 18

Escala de valoración variable Emprendimiento Empresarial

Niveles	Puntajes
Nivel alto de dificultad para el emprendimiento empresarial	45 - 60
Nivel moderado de dificultad para el emprendimiento empresarial	29 - 44
Nivel bajo de dificultad para el emprendimiento empresarial	12 - 28

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el resumen de las dimensiones de la variable emprendimiento empresarial, donde la sumatoria alcanza el valor de 47.23, ubicándose en el intervalo (45-60) lo cual significa que el pescador artesanal armador de Morro Sama , tiene un nivel alto de dificultad para el desarrollo de su emprendimiento empresarial.

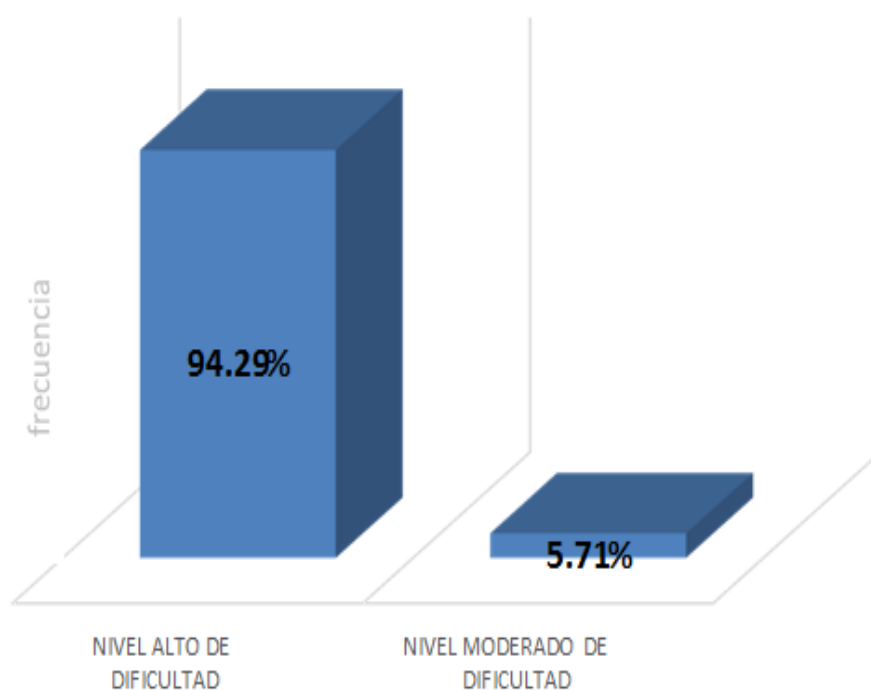


Figura 8. Nivel de dificultad para el emprendimiento empresarial

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados del paquete estadístico SPSS, el 94.29% de los pescadores artesanales armadores de Morro Sama, enfrentan un nivel alto de dificultad para el desarrollo del emprendimiento empresarial.

4.3.3 Resultados del cuestionario sobre competitividad por dimensión

4.3.3.1 Dimensión mercadotecnia

a) Análisis estadístico de la Dimensión Mercadotecnia

Tabla 19

Análisis estadístico de la Dimensión Mercadotecnia

Indicador	Media	Desv. típica
Mercadotecnia	2.19	0.57

Indicador	Sumatoria
Mercadotecnia	15.32

Fuente: Elaboración propia

b) Comportamiento de la dimensión mercadotecnia

Tabla 20

Comportamiento de la dimensión mercadotecnia

Ítems	Media	Desv. Típica
1. Ha buscado nuevas oportunidades de comercialización	2.36	.566
2. Ha identificado nuevas necesidades de los consumidores.	2.11	.627
3. Conoce la demanda del consumo de pescado a nivel regional y nacional.	2.23	.543
4. Desearía vender el pescado directamente al consumidor.	2.17	.481
5. Tiene disposición para invertir en e-marketing	2.09	.558
6. Si le demostrarían que aplicando el comercio electrónico aumentan sus ventas ¿le interesaría implementar el comercio electrónico en su negocio?	2.21	.587
7. Siente que sus clientes están satisfechos con sus productos	2.16	.605

Fuente: Elaboración propia

c) Escala de Valoración para la dimensión mercadotecnia

Tabla 21

Escala de Valoración para la dimensión mercadotecnia

Niveles	Puntajes
Adecuada mercadotecnia	22 – 35
Inadecuada mercadotecnia	7 - 21

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados de las Tabla N° 19 y 20 representan el comportamiento de la dimensión Mercadotecnia, donde se observa que la sumatoria de las medias de los ítems es 15.32, que se encuentra comprendida en la escala de (7-21), lo cual significa que el pescador artesanal armador de Morro Sama expresa que tiene inadecuada mercadotecnia para la competitividad del sector pesquero artesanal.

4.3.3.2 Dimensión capital humano

a) Análisis estadístico: Dimensión capital humano

Tabla 22

Análisis estadístico: Dimensión capital humano

Indicador	Media	Desv. típica
Capital humano	2.15	0.54

Indicador	Sumatoria
Capital humano	6.45

Fuente: Elaboración propia

b) Comportamiento de la dimensión Capital humano

Tabla 23

Comportamiento de la dimensión Capital humano

Ítems	Media	Desv. Típica
1. Considera que cuenta con conocimiento y experiencia en el negocio	2.20	.554
2. Considera que la innovación es importante en su negocio	2.14	.519
3. Valora las fortalezas y debilidades de su equipo de trabajo	2.11	.553

Fuente: Elaboración propia

c) Escala de valoración para la dimensión capital humano

Tabla 24

Escala de valoración para la dimensión capital humano

Niveles	Puntajes
Adecuado capital humano	10 – 15
Inadecuado capital humano	3 - 9

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el comportamiento de la dimensión capital humano, donde se observa que la sumatoria de las medias de los ítems es 6.45, que se encuentra comprendida en la escala de (3-9), lo cual significa que los pescadores artesanales armadores expresan que tienen un inadecuado capital humano para la competitividad del sector pesquero artesanal.

4.3.3.3 Dimensión uso de TICs

a) Análisis estadístico de la Dimensión uso de las Tecnologías de Información y Comunicación

Tabla 25

Análisis estadístico de la Dimensión uso de las Tecnologías de Información y Comunicación

Indicador	Media	Desv. típica
Uso de las TICs	2.13	0.56
Indicador	Sumatoria	
Uso de las TICs	12.78	

Fuente: Elaboración propia

b) Comportamiento de la dimensión Uso de las tecnologías de información y comunicación

Tabla 26

Comportamiento de la dimensión Uso de las tecnologías de información y comunicación

Ítems	Media	Desv. Típica
1. Dispone de dispositivos tecnológicos para realizar su actividad	2.06	.611
2. Utiliza internet para relacionarse con sus clientes	2.27	.588
3. Utiliza internet para relacionarse con sus proveedores	2.10	.568
4. Utiliza dispositivo de geo posicionamiento satelital (GPS)	2.21	.562
5. Utiliza algún dispositivo electrónico para tener información meteorológica	2.11	.526
6. Utiliza la internet para obtener información sobre su actividad	2.03	.538

Fuente: Elaboración propia

c) Escala de Valoración para la dimensión Uso de las Tecnologías de Información y Comunicación

Tabla 27

Escala de Valoración para la dimensión Uso de las Tecnologías De Información y Comunicación

Niveles	Puntajes
Adecuado uso de TICs	19 – 30
Inadecuado uso de TICs	6 - 18

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el comportamiento de la dimensión Uso de las TICs, donde se observa que la sumatoria de las medias de los ítems es 12.78, que se encuentra comprendida en la escala de (6-18), lo cual significa que el pescador artesanal armador de Morro Sama expresa que presenta inadecuado uso de TICs para la competitividad del sector pesquero artesanal.

4.3.3.4 Resumen general del análisis estadístico

Tabla 28

Resumen análisis estadístico variable competitividad

Dimensiones	Media	Desv. Típica
1. Mercadotecnia	15.32	0.57
2. Capital humano	6.45	0.54
3. Uso de las TICs	12.78	0.56
TOTAL	34.55	1.67

Fuente: Elaboración propia

Tabla 29

Escala de valoración variable competitividad

Niveles	Puntajes
Adecuado nivel de competitividad	49 - 80
Inadecuado nivel de competitividad	16 - 48

Fuente: Elaboración propia

Interpretación

Los resultados muestran el resumen de las dimensiones de la variable de competitividad, donde se observa que la sumatoria alcanza el valor de 34.55, ubicándose en el intervalo (16-48), lo cual significa que los pescadores artesanales armadores de Morro Sama presentan inadecuado nivel de competitividad.

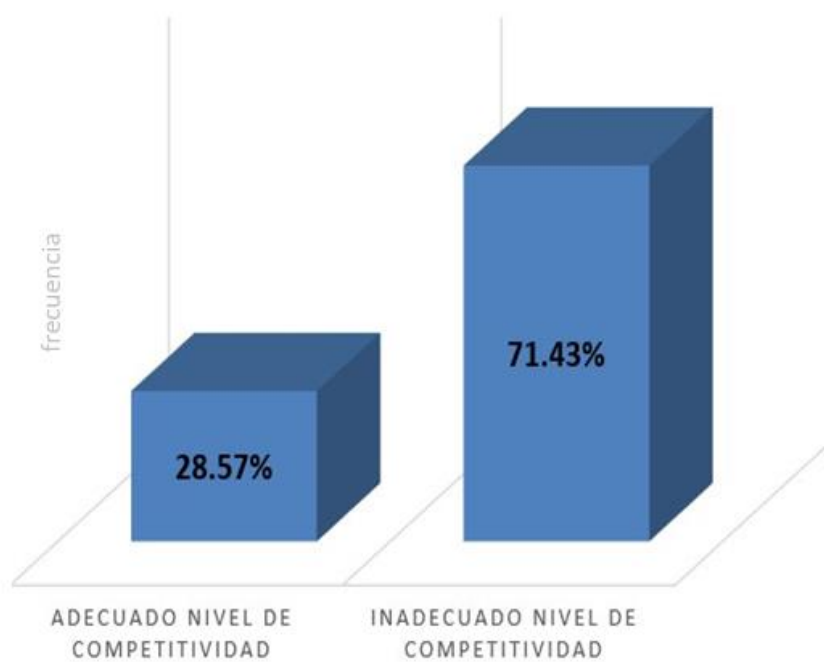


Figura 9. Nivel de competitividad del pescador artesanal armador

Fuente: Elaboración propia

Según los resultados del paquete estadístico SPSS, el 71.43% presentan un inadecuado nivel de competitividad frente a un 28,57% que presentan un adecuado nivel de competitividad.

4.4 PRUEBA ESTADÍSTICA

4.4.1 Prueba estadística variable 01: Emprendimiento empresarial

4.4.1.1 Prueba de normalidad

Para el empleo de la prueba estadística paramétricas, previamente se ha verificado si los datos se ajustan a una distribución, mediante la prueba de ajuste de Kolmogorov-Smirnov, según el procedimiento que a continuación se presenta.

Tabla 30

Prueba de normalidad para una muestra

		EMPRE1
N		70
Parámetros normales(a,b)	Media	47.23
	Desviación típica	1.670
Diferencias más extremas	Absoluta	.183
	Positiva	.183
	Negativa	-.174
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.531
Sig. asintót. (bilateral)		0.18

Como el valor crítico de la prueba (p_value: 0,18) es mayor a $\alpha= 0,05$ significa que los datos procesados se ajustan a una distribución normal, por lo tanto, se puede aplicar los modelos paramétricos de la estadística inferencial.

4.4.1.2 Prueba de hipótesis estadística

Para establecer un nivel de confianza sobre los resultados del análisis estadístico, se desarrolla la siguiente prueba de hipótesis considerando los siguientes aspectos:

a) Formulación de las hipótesis estadísticas

H_0 : Nivel bajo de dificultad para el emprendimiento empresarial

$$H_0 = \mu < 44$$

H_1 : Nivel alto de dificultad para el emprendimiento empresarial

$$H_1 = \mu \geq 44$$

b) Nivel de significación

α : 5% Nivel de significación

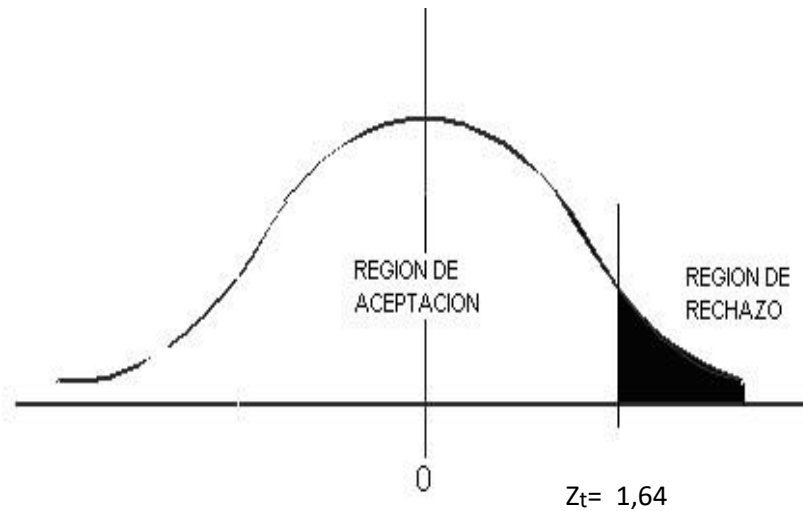
c) Estadígrafo de prueba

Se aplica la prueba de “Z” de la distribución normal

$$Z = \frac{\bar{X} - \mu}{S / \sqrt{n}}$$

Como $n > 30$, se asume que: $\sigma = s$

d) Zona de aceptación y de rechazo



e) Resultados de la aplicación del estadístico de prueba

Reemplazando los datos del análisis estadístico, en el estadístico de prueba “Z”, se obtiene lo siguiente:

$$Z = \frac{47.23 - 44}{7.85 / \sqrt{70}}$$

Se tiene que el valor de $Z = 3.45$

f) Regla de decisión

Si $Z_c < Z_t$ Entonces se acepta la H_0

Si $Z_c > Z_t$ Entonces se rechaza la H_0

g) Decisión

Como el valor de “ Z_c ” calculado (3.45) es mayor que $Z = 1,64$, entonces, se decide rechazar la hipótesis (H_0) y en consecuencia se acepta la hipótesis alternativa (H_1).

h) Conclusión

Se concluye con un nivel de confianza del 95%, que los pescadores artesanales armadores de Morro Sama presentan un nivel alto de dificultad para el emprendimiento empresarial.

4.4.2 Prueba estadística variable 02: Competitividad

4.4.2.1 Prueba de normalidad

Para el empleo de la prueba estadística paramétricas, previamente se ha verificado si los datos se ajustan a una distribución, mediante la prueba de ajuste de Kolmogorov-Smirnov, según el procedimiento que a continuación se presenta.

Tabla 31

Prueba de normalidad para una muestra; de Kolmogorov-Smirnov

		COMPE1
N		70
Parámetros normales (a,b)	Media	34.57
	Desviación típica	3.048
Diferencias más extremas	Absoluta	.160
	Positiva	.160
	Negativa	-.084
Z de Kolmogorov-Smirnov		1.339
Sig. asintót. (bilateral)		.065

Como el valor crítico de la prueba ($p_value: 0.065$) es mayor a $\alpha= 0,05$ significa que los datos procesados se ajustan a una distribución normal, por lo tanto, se puede aplicar los modelos paramétricos de la estadística inferencial.

4.4.2.2 Prueba de hipótesis sobre competitividad

Para establecer un nivel de confianza sobre los resultados del análisis estadístico, se desarrolla la siguiente prueba de hipótesis considerando los siguientes aspectos:

a) Formulación de las hipótesis estadísticas

H_0 : $\mu < 38$ Inadecuado nivel de competitividad

H_1 : $\mu \geq 38$ Adecuado nivel de competitividad

b) Nivel de significación

α : 5% Nivel de significación

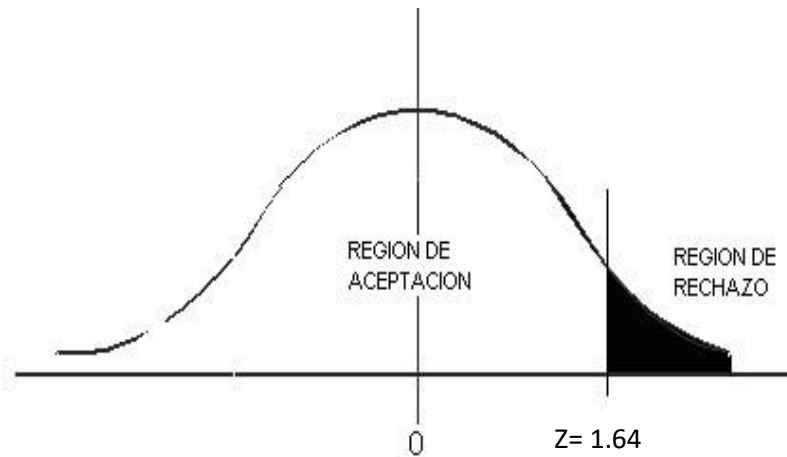
c) Estadígrafo de prueba

Se aplica la prueba de “Z” de la distribución normal

$$Z = \frac{\bar{X} - \mu}{S / \sqrt{n}}$$

Como $n > 30$, se asume que: $\sigma = s$

d) Zona de aceptación y de rechazo



Elaboración propia

e) Resultados de la aplicación del estadístico de prueba

Reemplazando los datos del análisis estadístico, en el estadístico de prueba “Z”, se obtiene lo siguiente:

$$Z = \frac{34.55 - 38}{1.64 / \sqrt{70}}$$

Se tiene que el valor de $Z = -17.25$

f) Regla de decisión

Si $Z_c < Z_t$ Entonces se acepta la H_0

Si $Z_c > Z_t$ Entonces se rechaza la H_0

g) Decisión

Como el valor de “ Z_c ” calculado (- 17.25) es menor a $Z = 1.64$, entonces se decide aceptar la hipótesis nula (H_0) y en consecuencia se rechazar la hipótesis alternativa.

h) Conclusión

Se concluye con un nivel de confianza del 95%, que los pescadores artesanales armadores de Morro Sama Tacna, presentan un inadecuado nivel de competitividad.

4.5 COMPROBACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

4.5.1 Verificación de la primera hipótesis específica

El financiamiento se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama -Tacna.

Para calcular los coeficientes de correlación, se ha recurrido al programa SPSS, cuyos resultados se muestran a continuación.

Tabla 32

Coefficientes de Correlación entre la dimensión financiamiento y la competitividad

Estadísticos		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	.905	.016
	V de Cramer	.452	.016
	Coefficiente de contingencia	.671	.016
N° de casos válidos			70

Interpretación

El valor del coeficiente de correlación $\Phi = 0.905$ obtenido alcanza el nivel de correlación muy alta, entonces se establece que existe relación significativa entre el financiamiento y la competitividad en el pescador artesanal armador de Morro Sama de la Región Tacna.

Prueba de significatividad de la correlación

Para establecer si el valor del coeficiente es estadísticamente significativo, se aplica el criterio de P_value, donde la regla de decisión es:

Si $P_value < 0.05$ El coeficiente de correlación es significativa

Si $P_value > 0.05$ El coeficiente de correlación no es significativa

Como el valor $P_value = 0.016$ es menor que 0.05, entonces se comprueba que el coeficiente de correlación Φ es estadísticamente significativa.

Luego con un nivel de confianza del 95%, se determina que existe evidencia de la relación significativa entre las dificultades de financiamiento y el nivel de competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama -Tacna.

Por lo tanto, se ACEPTA la hipótesis de investigación planteada.

4.5.2 Verificación de la segunda hipótesis específica

Las tecnología se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama-Tacna.

Para calcular los coeficientes de correlación, se ha recurrido al programa SPSS, cuyos resultados se muestran a continuación.

Tabla 33

Coefficientes de Correlación entre la dimensión Tecnología y la Competitividad

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	.735	.025
	V de Cramer	.367	.025
N de casos válidos		70	

Interpretación

El valor del coeficiente de correlación $\Phi = 0.735$ obtenido alcanza el nivel de correlación alta, entonces se establece que existe relación entre la tecnología y el nivel de competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama.

Prueba de significatividad de la correlación

Para establecer si el valor del coeficiente es estadísticamente significativo, se aplica el criterio de P_value , donde la regla de decisión es:

Si $P_value < 0.05$ El coeficiente de correlación es significativa

Si $P_value > 0.05$ El coeficiente de correlación no es significativa

Como el valor $P_value = 0.025$ es menor que 0.05, entonces se comprueba que el coeficiente de correlación Φ es estadísticamente significativa.

Luego con un nivel de confianza del 95%, se determina que existe evidencia de la relación significativa entre la tecnología y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

Por lo tanto, se ACEPTA la hipótesis de investigación planteada.

4.5.3 Verificación de la tercera hipótesis específica

La capacitación en emprendimiento empresarial se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

Para calcular los coeficientes de correlación, se ha recurrido al programa SPSS, cuyos resultados se muestran a continuación.

Tabla 34

Coefficientes de Correlación entre la capacitación en emprendimiento empresarial y la competitividad

Estadísticos		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Phi	.684	.044
	V de Cramer	.337	.044
N° de casos válidos		70	

Interpretación

El valor del coeficiente de correlación $\Phi = 0.684$ obtenido alcanza el nivel de correlación alta, entonces se establece que existe relación entre la capacitación en emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama de la Región Tacna.

Prueba de significatividad de la correlación

Para establecer si el valor del coeficiente es estadísticamente significativo, se aplica el criterio de P_value, donde la regla de decisión es:

Si $P_value < 0.05$ El coeficiente de correlación es significativa

Si $P_value > 0.05$ El coeficiente de correlación no es significativa

Como el valor P_value es = 0.044 es menor que 0.05, entonces se comprueba que el coeficiente de correlación Phi es estadísticamente significativa.

Luego con un nivel de confianza del 95%, se determina que existe evidencia de la relación significativa entre la capacitación en emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

Por lo tanto, se ACEPTA la hipótesis de investigación planteada

4.5.4 Verificación de la hipótesis general

El emprendimiento empresarial se relaciona significativamente con la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna

Para calcular los coeficientes de correlación, se ha recurrido al programa SPSS, cuyos resultados se muestran a continuación.

Tabla 35

Coefficientes de Correlación entre el emprendimiento empresarial y la competitividad

		Valor	Sig. aproximada
Nominal por nominal	Coefficiente de contingencia	0.729	0.025
N de casos válidos		70	

Interpretación

El valor del coeficiente de correlación $C = 0.729$ alcanza el nivel de correlación alta, entonces se establece que existe relación significativa entre el emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

Prueba de significatividad de la correlación

Para establecer si el valor del coeficiente es estadísticamente significativo, se aplica el criterio de P_value, donde la regla de decisión es:

Si $P_value < 0.05$ El coeficiente de correlación es significativa

Si $P_value > 0.05$ El coeficiente de correlación no es significativa

Como el valor P_value es = 0.025 es menor que 0.05, entonces se comprueba que el coeficiente de correlación Phi es estadísticamente significativa.

Con un nivel de confianza del 95%, se determina que existe evidencia de la relación significativa entre el emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

Por lo tanto, se procede a ACEPTAR la hipótesis general de la investigación.

4.6 DISCUSIÓN

- 1) Según señala (Araus, 2015) *“Se deberían crear Cooperativas Solidarias basadas en microcréditos para que los pescadores artesanales armadores, puedan acceder a créditos con baja tasa de interés y que el capital sea comunal es decir, con capacidad de rotarse para cada pescador artesanal dependiendo de su requerimiento o necesidad personal”*. Con los resultados de esta investigación pudimos comprobar que existe un alto nivel de dificultad de financiamiento que tienen los pescadores artesanales armadores, y la opción de crear cooperativas solidarias, podría ser una alternativa para que se pueda acceder a financiamiento, desde sus organizaciones. Sin embargo, con los resultados de esta investigación, se sugiere que las entidades

financieras tomen como garantía para el otorgamiento de préstamos las embarcaciones inscritas como bienes muebles en los registros Públicos de Tacna y asimismo, que el Fondo de Desarrollo Pesquero FONDEPES, otorgue préstamos con bajas tasas de interés (inferiores a las del mercado) y que sean pagadas principalmente en épocas de campaña de pesca.

2) De otro lado, en esta investigación se ha podido comprobar que los pescadores artesanales armadores presentan altas dificultades para el uso de la tecnología, lo cual les limita considerablemente el éxito de su emprendimiento empresarial, al respecto, no pudimos encontrar investigaciones referidas al tema, pero es importante señalar que los pescadores artesanales armadores deberían preocuparse por este aspecto pudiendo buscar asistencia técnica para el uso de tecnologías aplicativas y adaptativas en la Escuela Profesional de Ingeniería Pesquera de la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, lo cual evidentemente mejoraría sus ingresos para el bienestar de sus familias y la sostenibilidad de sus negocios.

3) Según (Durán & Cuadra, 2017) : señalan que *“Los pescadores artesanales venden los recursos hidrobiológicos a los agentes intermediarios y estos a su vez la revenden principalmente a las empresas exportadoras a mejores precios, mientras que los pescadores reciben una cantidad irrisoria por sus productos”*. Al respecto, debemos considerar que los pescadores artesanales armadores de Morro Sama son los principales actores de esta cadena productiva quienes arriesgan muchas veces su vida por aventurarse al mar para extraer los recursos hidrobiológicos que son disponibles para el consumo humano directo y las Entidades del Sector, deben considerar urgentemente un

programa integral de emprendimiento empresarial, porque nichos de mercado existen muchos, y actualmente la oferta de estos productos es dirigida por los agentes intermediarios que no necesariamente son especialistas en pesca, sin embargo, buscan la mayor ganancia, perjudicando a los pescadores artesanales armadores.

CONCLUSIONES

Primera:

El valor del coeficiente de correlación $C= 0,729$ alcanza el nivel de correlación alto, por tanto, se comprueba estadísticamente que existe relación significativa entre el emprendimiento empresarial y la competitividad del pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna.

Segunda:

El pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna, presenta un alto nivel de dificultad para acceder al financiamiento para el desarrollo de su emprendimiento empresarial, lo cual se relaciona con el inadecuado nivel de competitividad que demuestra.

Tercera:

El pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna presenta un nivel alto de dificultad de uso de tecnología moderna, lo cual se relaciona con el inadecuado nivel de competitividad que demuestra.

Cuarta:

El pescador artesanal armador de Morro Sama Tacna, presenta un nivel alto nivel de dificultad para recibir capacitación en emprendimiento empresarial por parte de las Entidades Públicas y privadas, lo cual se relaciona con el inadecuado nivel de competitividad que demuestra.

RECOMENDACIONES

Primera:

Con la entrega de los hallazgos de la presente investigación, el Ministerio de la Producción mediante la Dirección de Gestión Pesquera Artesanal dicte lineamientos de política pública respecto a los aspectos financieros, tecnológicos y de capacitación con la finalidad de incentivar el emprendimiento empresarial de los pescadores artesanales armadores y así poder alcanzar un alto nivel de competitividad, en razón de que en la actual Ley N° 25977 “Ley General de la Pesca” respecto a la actividad pesquera artesanal no considera en ningún artículo el impulso al emprendimiento empresarial del pescador artesanal armador.

Segunda:

Que el representante legal de las Organizaciones Sociales de Pesca Artesanal gestione ante el FONDEPES líneas de crédito para el mejoramiento de sus embarcaciones y a su vez dicha Institución debe diseñar líneas de crédito con bajas tasas de interés inferiores a las del mercado y flexibles para ser pagadas en las épocas de campaña de pesca, utilizando como garantía las embarcaciones inscritas en los Registros Públicos.

Tercera:

Gestionar ante el Gobernador Regional de Tacna, se priorice la cadena de pesca artesanal marítima en los fondos no reembolsables que otorga la Ley N° 29337 Ley de Apoyo a la Competitividad Productiva –PROCOMPITE, a fin de fomentar la participación de los pescadores artesanales armadores en los financiamientos que otorga la Ley para Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales.

Cuarta:

Solicitar a la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann para que a través de su Escuela Profesional de Ingeniería Pesquera y en cumplimiento de la Ley Universitaria N° 30220, realice actividades de proyección social dirigida a la comunidad de pescadores artesanales armadores de Morro Sama Tacna con la finalidad de actualizarlos en el uso de la tecnología aplicativos y adaptativas para la extracción y crianza de los recursos hidrobiológicos.

Quinta:

Gestionar ante la Gerencia de Desarrollo Económico del Gobierno Regional de Tacna, a efectos de que incorpore en su Programa anual la capacitación en los campos de emprendimiento empresarial, financiamiento y uso de tecnología dirigida a la comunidad de pescadores artesanales armadores de Morro Sama Tacna.

Sexta:

Gestionar ante la Universidad Privada de Tacna, capacitaciones en temas de Gestión Empresarial dirigida a los pescadores artesanales armadores involucrando a sus familias, de acuerdo a la Propuesta del Programa de Capacitación que se adjunta en el Anexo 4.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araus. (2015). Relación de la actividad de los pescadores artesanales en sus ingresos familiares. Propuesta de una concepción de modelo de negocio comunero basado en el emprendimiento y la administración estratégica para la producción de filetes de pescado. Santa Elena, Ecuador
- Becker, B. (1983). El capital humano en las teorías del crecimiento económico. Madrid España.
- Cantos Durán, Jazmín Carolina De la Cuadra Muñoz y Carlos Alberto (2017). Análisis del entorno empresarial de los pescadores artesanales del puesto pesquero Santa Rosa, provincia de Santa Elena, para determinar la factibilidad de exportación directa de sus productos. Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas
- Decreto Supremo N° 12-2001-PE, Ley General de Pesca.
- Freyre, A. y Sena, S. (2017). Emprender para cambiar el mundo. Argentina
- González Pinto, Sonia Margarita y Escobar Henriquez, Claudia Maria and García Hernández, Rosa Alicia (2003) La asociatividad de los pescadores artesanales de la comunidad guadalupe la zorra, del municipio de San Luis la herradura, del departamento de La Paz, como estrategia de competitividad. Diseño de una propuesta administrativa. Bachelor thesis, Universidad de El Salvador.
- Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva- Perú

Ley N° 1014 de 2006, Ley de fomento a la cultura del emprendimiento - Colombia.

McClelland, D. (1988). Estudio de la Motivación Humana. España: Narceda S.A de Ediciones madrid.

Montesdeoca Peralta, M. (2017). “Análisis de los emprendimientos implementados en el área marina protegida manglares el morro y su incidencia en el desarrollo sostenible”.

Porter, M. (1990). La ventaja Competitiva de las Naciones. México: Vergara.

Timmons, J. (2015). New Venture Creation. Entrepreneurship for the 21 St Century. Fourth Edición.

Portal web del Ministerio de la Producción: www.produce.gob.pe

Portal web : www.emprendedor.com

Portal web: www.sciencedirect.com

Real Academia de la lengua Española

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de consistencia del informe final de tesis.

Anexo 2: Cuestionario aplicado a los pescadores artesanales armadores de Morro Sama Tacna.

Anexo 3: Cuadro de organizaciones sociales de pescadores artesanales en la Región Tacna.

Anexo 4: Propuesta de Programa de Capacitación en Gestión Empresarial.