



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

“Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector
pesquero artesanal en Parachique - La Bocana, Sechura 2018”

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORAS:

Br. Lopez Salazar, Dayana Abigail (ORCID: 0000-0001-9135-6202)

Br. Maza Escalante, Dalia Elizabeth (ORCID: 0000-0002-6846-8756)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID: 0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

PIURA- PERÚ

2019

Dedicatoria

A NUESTROS PADRES

Por su amor infinito, consejos, esfuerzo y sacrificio para la realización de nuestra vida profesional y personal.

A MI ABUELITA

Por su amor y apoyo incondicional en vida, por ser la persona más importante para mí y por ahora ser mi guía desde el cielo.

Agradecimiento

A DIOS

Por la vida, por iluminarnos día a día y sobre todo por permitirnos llegar a esta etapa de nuestra vida académica.

A NUESTROS DOCENTES

Que con el transcurrir del tiempo han sabido impartir nuevos conocimientos, valores y enseñanzas que han enriquecido nuestra formación profesional.

A NUESTRO DOCENTE ASESOR

Al Dr. Freddy Castillo Palacios, por el excelente asesoramiento y acompañamiento absoluto durante todo el proceso de este proyecto de investigación.

Página del Jurado



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 5:00 pm del día VIERNES 22 de MARZO del 2019....

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

"Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el centro poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018"

Sustentada por:

Lopez Salazar Dayana Abigail

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

APROBAR

RECOMIENDAN

Presidente (a) del Jurado:

Dra. Nelida Rodriguez de Peña

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dra. Emma Ramos Farroñan

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dr. Freddy Castillo Palacios

Nombre Completo

Firma

CAMPUS PIURA:

Av. Prolongación Chulucanas s/n.
Tel.: (073) 285 900 Anx.: 5501.

fb/ucv.peru
@ucv_peru
#saliradelante
ucv.edu.pe



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Universidad César Vallejo
Facultad de Ciencias Empresariales

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la Escuela Académico Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo – Piura, siendo las 5:00 pm del día VIERNES 22 de MARZO del 2019.

El Jurado Evaluador de la Tesis denominada:

"Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el centro poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018"

Sustentada por:

Maza Escalante Dalia Elizabeth

(Apellidos)

(Nombres)

Bachiller en:

Administración.

ACUERDAN:

APROBAR

RECOMIENDAN

Presidente (a) del Jurado:

Dra. Nelida Rodriguez de Peña

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dra. Emma Ramos Farroñan

Nombre Completo

Firma

Miembro (a) del Jurado:

Dr. Freddy Castillo Palacios

Nombre Completo

Firma

CAMPUS PIURA:

Av. Prolongación Chulucanas s/n.
Tel.: (073) 285 900 Anx.: 5501.

fb/ucv.peru
@ucv_peru
#saliradelante
ucv.edu.pe

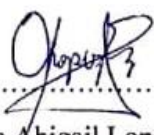
Declaratoria de autenticidad

Nosotras, Dayana Abigail Lopez Salazar, con DNI N° 75563688 y Dalia Elizabeth Maza Escalante, con DNI N° 75360177 en efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaramos bajo juramento que toda la documentación que se adjunta es veraz y auténtica.

Del mismo modo, declaramos bajo juramento que todos los datos en información que se muestra en la presente tesis son auténticos y veraces.

Es por ello, que asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Piura, Mayo de 2019.



.....
Dayana Abigail Lopez Salazar



.....
Dalia Elizabeth Maza Escalante

Índice

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Declaratoria de autenticidad.....	vi
Índice	vii
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MÉTODO	11
2.1. Diseño de investigación	11
2.2. Variables, Operacionalización	11
2.3. Población y Muestra.....	14
2.4. Técnicas, instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	15
2.5. Procedimiento	16
2.6. Métodos de análisis de datos.....	16
2.7. Aspectos éticos.....	16
III. RESULTADOS	17
IV. DISCUSIÓN	22
V. CONCLUSIONES	27
VI. RECOMENDACIONES	28
REFERENCIAS	29
ANEXOS	32

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo proponer un nuevo sistema de comercialización que promueva el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura. El tipo de estudio de la investigación según la finalidad fue aplicado; según el nivel o alcance fue una investigación descriptiva y según la temporalidad fue transversal; mediante un diseño no experimental, ya que no existió manipulación deliberada de las variables.

Las técnicas de recolección de datos fueron las encuestas para los pescadores y armadores artesanales y también para los pobladores del Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura las entrevistas para tres comerciantes entre minoristas y mayoristas del Desembarcadero Pesquero Zonal (DPZ) y por último la guía de observación para conocer la realidad actual y la forma de trabajo en el DPZ. Siendo la población de estudio constituida por los pescadores y armadores artesanales de Parachique-La Bocana, Sechura; los comerciantes del DPZ y por los pobladores del lugar ya antes mencionado.

Asimismo, se empleó el muestreo aleatorio estratificado para los pescadores y armadores artesanales y el muestreo aleatorio simple para los pobladores.

Finalmente, se concluyó que el actual sistema de comercialización que prevalece en la zona de estudio es deficiente, por ende, el sector pesquero artesanal del Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura carece de un bienestar social, ya que tanto su calidad de vida como sus condiciones materiales de vida son muy bajas. Sin embargo, existe la disponibilidad y la voluntad de los pescadores y armadores artesanales para la implementación de un nuevo sistema de comercialización a través de la venta directa en lonjas, entendiendo que esto contribuirá a su desarrollo y crecimiento socio- económico.

Palabras claves: Sistema de comercialización, lonja de pescado, bienestar social y pesca artesanal.

ABSTRACT

The objective of this research work had as propose a new trading system that promotes the social welfare of the artisanal fishing sector in the Parachique-La Bocana Centro Poblado, Sechura. The type of research study according to the purpose was applied; a descriptive investigation and a transverse temporality; by a non-experimental design, since there was no deliberate manipulation of the variables.

The data collection techniques were surveys for artisanal fishermen and shipowners and also for the inhabitants of the Parachique-La Bocana, Sechura, the interviews for three retailers and wholesalers of the Zonal Fishing Landfill (DPZ) and lastly the last observation guide to know the current reality and the way of working in the DPZ. Being the study population constituted by fishermen and artisanal shipowners of the Parachique-La Bocana Town Center, Sechura; The merchants of the DPZ and by the inhabitants of the place already mentioned.

Likewise, stratified random sampling was used for fishermen and artisanal shipowners and simple random sampling for villagers.

Finally, it was concluded that the current commercialization system that prevails in the study area is deficient, therefore, the artisanal fishing sector of the Parachique-La Bocana Centro Poblado, Sechura lacks social welfare, since its quality of life and its material conditions of life They are very low. However, there is the availability of artisanal fishermen and shipowners to implement a new commercialization system through direct sale in fish markets, understanding that this will contribute to their development and socio-economic growth.

Keywords: Commercialization system, fish market, auction, technology, social welfare and artisanal fishing

I. INTRODUCCIÓN

El sector pesquero sigue siendo una fuente importante de alimento, ingreso y medio de trabajo para millones de personas en todo el mundo, conforme lo indicó la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y Alimentación (FAO 2016).

Por otro lado, Larrañaga (2014) en su aporte a la investigación realizada por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación Española, afirmó que el sistema de comercialización de los productos pesqueros aún es un tema pendiente para grandes e importantes mercados de pesca, como es el caso del mercado español; esto se debe a que su producción pesquera no es capaz de satisfacer la demanda interna. Motivo para que España, se vea obligada a depender de las importaciones y a su vez el Estado permita la eliminación de la protección arancelaria, según el Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) con el fin de facilitar la entrada de las mismas.

A consecuencia de esto, los productos pesqueros de España tuvieron que competir a un menor coste con los productos extranjeros. Es por ello, que necesitaron con urgencia la implantación de distintivos de calidad, con la finalidad de proteger el producto nacional ante la gran masa de ingreso de productos del exterior. A tal razón, España desplazó los canales comerciales tradicionales para implementar un nuevo sistema de comercialización en “lonjas”, proceso que consiste en la simplificación de los intermediarios comerciales. Además, favorece la calidad y el precio del producto. (Larrañaga, 2014)

En lo que respecta al Perú, la pesca es una de las actividades monetarias más significativas en el desarrollo socio-económico del país, posicionándose en el octavo lugar con mayor captura del recurso hidrobiológico a nivel mundial. Esto, se ve reflejado en los millones de toneladas de productos extraídos del mar, así lo informó el presidente del Comité de Pesca y Acuicultura de la Sociedad Nacional de Industrias. (Miranda, 2016)

Sin embargo, el Perú posee un sistema deficiente de comercialización que muchas veces no les permite a los pescadores artesanales obtener todas las alternativas necesarias para potenciarse, dejando de lado los estándares de calidad y el desarrollo sostenible del recurso pesquero. (Kisner, 2010)

En lo referente al sector pesquero piurano, la región lidera en pesca y acuicultura debido a la gran variedad de recursos hidrobiológicos que posee el litoral, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI 2016). Así mismo, el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP 2016) señaló que Piura cuenta con una participación del 28% en la producción pesquera durante el 2015. Es el departamento con el mayor número de pescadores artesanales, el cual asciende a 13, 248 (30% del total nacional). Siendo, la caleta de Parachique, abastecedor económico de 3000 personas gracias a la pesca artesanal, según el Ministerio de Producción (PRODUCE, s.f). Sin embargo, en esta caleta el sistema de comercialización que prevalece es el tradicional, en el que participan demasiados intermediarios, evitando que este sector económico se desarrolle en su totalidad.

Si se sigue trabajando con este sistema de comercialización, se continuará ofreciendo un producto de baja calidad, los pescadores artesanales seguirán recibiendo ingresos muy bajos y su desarrollo nunca se consolidará. Esto, trae consigo una serie de problemas, como el bajo nivel de negociación por parte de los pescadores artesanales, la necesidad de mayor financiamiento de las faenas de pesca y la doble intermediación para la venta del producto, así lo indicó el ex Viceministro de Pesquería. (Phumpiu, 2012)

Teniendo conocimiento de la ineficiencia del sistema de comercialización del recurso pesquero que prevalece en el Perú, se ha creído conveniente realizar esta investigación enfocada en el Centro Poblado Parachique - La Bocana, donde la población en su mayoría se dedica a la actividad de la pesca. Asimismo, es importante proponer un nuevo sistema de comercialización en lonjas apoyado en las TIC, que permita modernizar la actividad comercial pesquera a través de plataformas virtuales, las cuales integrarán los sistemas de clasificación, pesado y precio del producto e informatizarán la administración de los procesos; buscando incentivar al pescador artesanal al uso de las nuevas tendencias tecnológicas. De esta forma, se mejorará la comercialización y la prestación de servicios, generando ingresos más atractivos para los mismos que a su vez contribuirá a su crecimiento económico y bienestar social.

Para el desarrollo de este trabajo de investigación fue necesaria la revisión de antecedentes, estudios y conceptos que describen al sistema de comercialización y el bienestar social.

Entre los antecedentes, se encuentra a Mojica (2011) quien presentó su tesis “Estrategias alternativas de comercialización para la Asociación de pescadores 20 de agosto de la parroquia Anconcito, Cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2011”. Universidad Estatal Península de Santa Elena, La Libertad. Ecuador. Este trabajo de investigación tiene como objetivo general desarrollar estrategias de comercialización que sirvan como mecanismo para contribuir a la participación competitiva de los pescadores artesanales en el mercado e incidan en el mejoramiento de sus condiciones de vida.

Por ende, el presente proyecto tiene un diseño de investigación sistemático del problema con un tipo de investigación bibliográfica y de campo, donde se aplicaron encuestas a 129 pescadores artesanales y, además se utilizó la observación directa. Finalmente se concluyó que la existencia de los intermediarios en la cadena de pesca, se ve alterada en los precios que se ofertan en el mercado, el consumidor final paga un valor elevado por los productos pesqueros, sin embargo, no se ve reflejado en los ingresos del pescador artesanal. Además, la escasa capacidad de gestión comercializadora de los trabajadores pesqueros artesanales ha hecho que vivan en condiciones efímeras.

Ropero (2013) presentó la investigación titulada “Análisis Integral del Sector Pesquero en España. Estudio del proceso de comercialización”. Universidad Politécnica de Madrid. España. Este estudio explica el proceso de comercialización de los productos pesqueros frescos empezando desde la percepción de cada agente, señalando los puntos críticos del proceso. De este proyecto se concluye que el proceso para determinar el precio del pescado fresco está sujeto a las variables de las operaciones de compra y venta, que a diario se realizan en todos los eslabones alrededor del territorio español. Además, existe un constante desajuste entre la oferta y demanda de los productos pesqueros frescos; sin embargo, la demanda es más estable que la oferta, ya que la influencia de esta es mayor en el precio, pero la oferta es regulada por varios mecanismos.

Leante & García (2012) presentaron la tesis “Proyecto para el desarrollo de las comunidades pesqueras de la República del Ecuador. Universidad Politécnica de Madrid. España. Este proyecto de investigación tiene como objetivo mejorar la competitividad y la sostenibilidad del sector pesquero artesanal del Ecuador con dirección a contribuir al progreso de la población en las comunidades pesqueras de la costa ecuatoriana.

De este estudio se concluye que una de las grandes problemáticas en este sector empieza en la comercialización, con la falta de transparencia que va desde la primera venta en la embarcación de “subasta”, debido a que se no realiza la inspección de calidad del producto antes de ser vendido, mientras que en otros casos la venta ya está condicionada por el comerciante, quien ha financiado la faena pesquera. Además, los equipamientos e infraestructura para la conservación son de mala calidad y muy escasos, no disponen de hielo y en algunas comunidades ni siquiera cuentan con un lugar de acopio o cámaras refrigeradas.

Por otro lado, entre los antecedentes nacionales se identificó a Otazu (2016) con la tesis “Sistema de Comercialización vía web para mejorar la gestión de venta de carnada y artículos de pesca en la empresa distribuidora Patty S.A, de la ciudad de Trujillo, 2016”. Universidad César Vallejo, Trujillo. El estudio concluye que, gracias a la implementación del sistema de comercialización vía web, el tiempo promedio que se emplea en el proceso de venta y artículos de pesca se redujo en 44.95% y el tiempo promedio en los registros de las reservas se redujo en un 39.59%, lo cual permitió que la empresa distribuidora Patty se adapte a los nuevos cambios.

Ezeta (2016) presentó su tesis titulada “Análisis de la comercialización de los principales recursos hidrobiológicos en el mercado mayorista pesquero de Villa María del Triunfo durante 2000-2013”. Universidad Nacional Agraria La Molina, Lima. Perú. En este proyecto de investigación se busca determinar y establecer cuáles son las principales particularidades de los agentes de la comercialización de pescado.

La investigación fue de tipo descriptiva, longitudinal y retrospectiva, llegando a determinar que el flujo de operaciones de la comercialización del recurso pesquero correspondiente al agente mayorista, se realiza dentro del mercado mayorista y su posterior mercadeo en los puestos de venta. Con respecto al agente minorista, la comercialización del producto abarca tanto la compra de este producto dentro o fuera del mercado, para que posteriormente se lleve a cabo la comercialización en los diferentes puestos de ventas.

Amadeo (mayo-julio, 2014). Pesca Artesanal en el Perú. La revista de la Universidad de Lima, Perú. Este artículo, tiene como objetivo mostrar la actuación de la pesca marítima artesanal en el Perú y sus consecuencias en el valor bruto de la producción a nivel local. Para desarrollar este estudio se empleó la metodología observacional, donde

también se aplicó una entrevista a un experto del rubro pesquero, el Dr. Richard Inurritegui Bazán. De este artículo se concluye, que la cadena de valor del proceso de comercialización la cual inicia con el desembarque del pescado hasta su venta final, es escasa en muchos lugares de la costa peruana. Asimismo, las condiciones de almacenamiento para mantener el pescado fresco no son las más óptimas.

Igualmente, en el sector pesquero artesanal abunda la informalidad, la cual infringe la potestad del consumidor debido a la falta de orden e información de una de las partes. Además, arriesga la calidad de vida de los extractores, quienes se ven perjudicados por la baja productividad, la cual no les permite salir del círculo de la pobreza.

Entre los antecedentes locales tenemos a Chinchayán (2015) quien presentó la tesis denominada “Diseño del sistema de gestión basado en los requisitos de la Norma ISO 9001:2008 para la Asociación de Pescadores Artesanales Playa Blanca- Sechura. Universidad Nacional de Piura. Perú. De este estudio se determinaron las fortalezas y debilidades que presentan estos sistemas, lo que evidencia la importancia del diseño de una propuesta para la ejecución de un sistema relacionado a la gestión de calidad para la Asociación de Pescadores Artesanales de Playa Blanca en coordinación con sus metas, estructuras y procesos, lo que ayudará a la gestión flexible y eficaz de la asociación.

Morales (2015) presentó la tesis titulada “Implementación del plan de sistema haccp (hazard analysis critical control points) para (*dosidicus gigas* pota y (*loligo gah*)) calamar crudos y congelados en la empresa pesquera ABC-Paita. Universidad Nacional de Piura. En esta investigación se realizaron diversas visitas a Paita con la finalidad de entrevistar a expertos en el sector. De este estudio, se concluye que el Sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP) ha demostrado ser de gran utilidad en el aseguramiento de la inocuidad de los alimentos, por lo que su implantación garantiza la comercialización de productos hidrobiológicos, asimismo se da a conocer la importancia del plan HACCP aplicado al proceso de productos, como es el caso de la especie de la pota; minimizando los posibles riesgos que puedan ocurrir en dichos procesos.

Vargas (2015) presentó la tesis titulada “Propuesta de un plan de manipuleo de pota (*dosidicus gigas*) a bordo de la flota artesanal de la caleta puerto nuevo-Paita-Piura- Perú. Universidad Nacional de Piura. De esta investigación se concluye que las operaciones de captura y manipuleo a bordo de las embarcaciones pesqueras artesanales de la caleta, no

son las correctas; la evaluación de las mismas dio como resultado que el 80 % de las naves investigadas no cuentan con un plan de control de hielo y materia. Asimismo, se determinó que el 68% de las embarcaciones pesqueras artesanales no cuentan con un plan de control de limpieza y desinfección de las mismas, siendo factores que influyen en el desarrollo de los microorganismos y fomentan la aparición de enfermedades.

En cuanto a las teorías relacionadas, se tiene a los sistemas de comercialización, los cuales existen desde hace muchos años, estos han evolucionado y siguen evolucionando con el paso del tiempo. Según la sociedad, esta lo define como un conjunto de procesos en el que intervienen diferentes elementos, tales como ofertantes, demandantes, mercado, canal y producto, con la finalidad de satisfacer una necesidad mediante la venta de un determinado bien o servicio. (Muñoz, et al, 2016, citado por Atierda, et al, 2017)

Hay que mencionar, además lo que indica Kotler & Keller (2015), quienes definen la comercialización como la agrupación de actividades que realiza el ser humano, orientadas a hacer más fácil los intercambios.

En lo que concierne a uno de los elementos del sistema de comercialización, como es la oferta, Fischer & Espejo (2016) la definen como la cantidad de un determinado bien que los ofertantes están dispuestos a ofrecer a los posibles precios que estén en el mercado. Dentro de este concepto, los autores mencionan la Ley de la oferta, la cual consiste en la cantidad de una mercancía que los fabricantes están dispuestos a ofertar al mercado. Asimismo, esta cantidad varía en función a la forma como se comportan los precios, es decir, si el precio disminuye, la oferta baja y la misma aumenta si el precio incrementa; demostrando con ello que existe una relación directa.

Según Fischer & Espejo las mercancías a las que hace referencia en el concepto anterior, están determinadas por los siguientes elementos:

El número de pescadores del sector pesquero artesanal, el precio, la capacidad de pesca, el costo de la faena pesquera, las técnicas de extracción, las técnicas de manipuleo y el cumplimiento de normas sanitarias.

En lo referente al segundo elemento del sistema de comercialización, como es la demanda, Fischer & Espejo (2016) la definen como la cantidad de un determinado bien que los compradores sean capaces de adquirir según los precios que tiene el mercado, cuyo

precio será establecido por la demanda. Estos autores señalan que está compuesta por una serie de relaciones y cantidades, ya que hay una relación directa con el precio y la cantidad, pues un aumento en la demanda de un determinado producto incrementa el precio del mismo. (p. 146)

Los autores nos mencionan acerca de la Ley de la demanda, la cual consiste en la cantidad de la mercancía que los compradores están prestos para adquirir. Asimismo, esta cantidad varía en función a la forma como se mueven los precios, es decir, si los precios suben la demanda disminuye, por el contrario, si los precios bajan, la demanda se incrementa. Estas mercancías estarán definidas por los siguientes elementos:

Las preferencias de los consumidores y el número de consumidores.

En cuanto al tercer elemento: los medios de distribución, Lam, Hair & Mc Daniel (2013) mencionaron que son un grupo de organizaciones interdependientes que contribuyen al intercambio de productos, ya sea hasta el comerciante para su posterior distribución o hasta el consumidor final. (p. 306)

Ciertos medios de distribución se adecuan mejor a la comercialización de los productos de pesca, estos son mayormente los canales que ayudan a mantener la relación entre el productor y el consumidor, como lo son los sistemas de cadena corta. Pues, se tiene en cuenta que mientras existan más intermediarios, la relación entre el consumidor y el productor será más débil, por ello es fundamental elegir el canal de distribución adecuado para poder comercializar sus productos pesqueros obteniendo los mejores beneficios para los productores. (Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la Comisión Europea, 2013, p.6-7)

Son tres los canales que se utilizan para la comercialización de un determinado bien, los cuales son: canal directo, canal al detalle y canal mayorista.

Con respecto a los canales que se utilizan en el sector pesquero artesanal en países europeos, la comercialización la realizan de forma directa, mediante la subasta en lonjas haciendo uso de la tecnología, a través del comercio electrónico como las plataformas virtuales donde se les informa a los clientes las características del pescado que viene en la embarcación, permitiendo que la información sobre sus productos esté en constante

contacto con sus futuros clientes en tiempo real y oportuno. (Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la Comisión Europea, 2013, p.9)

En lo que se refiere al bienestar social, este es el grupo de componentes que permiten la satisfacción de las necesidades, iniciando con las más básicas y finalizando con las más redundantes, mediante las cuales se generará tranquilidad y satisfacción humana. (Duarte & Jiménez, 2007 citado en Navarro et al, 2016)

El bienestar social se desenvuelve en concepciones más extensas del bienestar, como son tener una buena alimentación, gozar de salud estable, vivir en una vivienda digna, tener acceso a la educación, buenas relaciones amicales, etc. (Somarriba, 2013)

Por otro lado, tenemos el concepto de Herrero, Villar & Soler (2018), quienes afirmaron que para que exista un bienestar social, primero tiene que haber un bienestar individual y que este no sólo abarca factores económicos, ya que las personas no sólo se preocupan por su renta, sino también por su salud, calidad de trabajo, relaciones sociales y el futuro de sus hijos. Además, basándose en el estudio que duró más de una década a nombre de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE 2011) quién realizó el lanzamiento de “Better Life”, considera que el bienestar actual se dimensiona en dos campos amplios que son: la calidad de vida y el bienestar material de vida. (p.24)

Castaño, Cuellar y Montoya (2016) mencionaron que la calidad de vida es considerada como la satisfacción personal del ser humano, derivado de los procesos de realización desde sus potencialidades propias, tomando en cuenta la apreciación de situaciones objetivas como lo son el bienestar físico (salud), psicológico, ambiental y social.

De acuerdo a la OCDE (2017) los indicadores de la dimensión calidad de vida son:

Salud, equilibrio vida-trabajo, nivel educativo, expectativas comunitarias, compromiso cívico, interacción con el medio ambiente, seguridad personal y bienestar subjetivo.

Con respecto a las condiciones materiales de vida, el INEI (2017) menciona que estas contienen indicadores en base a la privación material de determinados bienes, incluyendo indicadores concernientes a los aspectos de vivienda, como son gasto elevado,

problemas de estructura en la vivienda, vivienda sobreocupada y la satisfacción con la misma.

Conforme a la OCDE (2017) los indicadores de esta dimensión son:

Ingresos, empleo, vivienda.

En ese sentido la pregunta general del estudio es ¿De qué manera la propuesta de un sistema de comercialización puede promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018?, mientras que las preguntas específicas son: ¿Cuáles son las características de la oferta del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018?, ¿Cuáles son las características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018?, ¿Cuáles son los medios de distribución del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018?, ¿Cuál es la calidad de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018? y ¿Cuáles son las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique -La Bocana, Sechura 2018?

En cuanto a la justificación de la investigación, esta investigación tiene una justificación práctica, ya que genera una propuesta de mejora a la situación actual que atraviesa el Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura a través de un nuevo sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal. Del mismo modo, esta investigación es de carácter social, pues está generando una alternativa y nueva opción efectiva de intercambio comercial, en beneficio de más de 3000 personas que son abastecidas económicamente gracias a la pesca artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana Sechura, según lo indicó el Ministerio de Producción. Además, consumirán pescado fresco y de mejor calidad, apoyando a su vez a la sostenibilidad marina.

Asimismo, que esta investigación tiene una justificación económica, porque a través del nuevo sistema de comercialización que se pueda implementar en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura y el uso de la tecnología, se promoverá el bienestar económico del sector pesquero artesanal, ya que traerá ganancias más directas a los pescadores y disminuirán los gastos que incluye tener intermediarios para llegar al consumidor final.

También cabe señalar, esta investigación es considerada importante para la sociedad piurana, porque está otorgando un gran aporte al crecimiento y desarrollo de uno de los sectores económicos más significativo del país, como es el sector pesquero. Del cual orgullosamente Piura, representa el 30% a nivel Nacional (Ruiz, 2016). Además, esta investigación es de total relevancia porque contribuye a la mejora económica y social de uno de los departamentos con más presencia de trabajadores pesqueros artesanales a nivel nacional, como lo es Piura, con una representación mayor a 13, 248 pescadores (BCRP 2016).

Finalmente, el objetivo general del estudio es: Proponer un nuevo sistema de comercialización que promueva el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018, mientras que los objetivos específicos son: describir las características de la oferta del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018, identificar las características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018, determinar los medios de distribución del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018, determinar la calidad de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018 e identificar las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018.

II. MÉTODO

2.1. Diseño de Investigación

Este trabajo de investigación fue de tipo no experimental, debido a que no se conoció el efecto de una variable sobre la otra, ya que el recojo de la información se dio tal como está en un tiempo único para posteriormente ser analizado.

Según Hernández, Fernández & Baptista (2014) se trató de una investigación descriptiva transeccional, ya que permitió indagar los acontecimientos de las variables y se ubicó al objeto de estudio para poder describirlo. Asimismo, se describió el sistema de comercialización actual del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura.

Finalmente se trató de una investigación con un enfoque mixto, ya que abarcó datos cualitativos y cuantitativos utilizando más de un instrumento para la recolección de los mismos, los cuales fueron: la guía de entrevista, el cuestionario y la guía de observación.

2.2. Variables, Operacionalización

2.2.1. Sistema de Comercialización

Los sistemas de comercialización existen desde hace muchos años y estos han evolucionado con el paso del tiempo. Es un conjunto de procesos en el que intervienen diferentes elementos, tales como ofertantes, demandantes, mercado, canal y producto, con la finalidad de satisfacer una necesidad mediante la venta o intercambio de un determinado producto o servicio. (Muñoz, et al, 2016, citado por Atierda, et al, 2017)

2.2.2. Bienestar Social

Herrero, Villar & Soler (2018) afirmaron que para que exista un bienestar social, primero tiene que haber un bienestar individual y que este no sólo abarca factores económicos, ya que las personas no sólo se preocupan por su renta, sino también por su salud, calidad de trabajo, relaciones sociales, el medio ambiente y el futuro de sus hijos. (p.24)

Matriz de Operacionalización de Variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Definición Operacional	Indicadores	Escala de medición
V1: Sistema de Comercialización	Conjunto de procesos en el que intervienen diferentes elementos, tales como ofertantes, demandantes, mercado, canal y producto, con la finalidad de satisfacer una necesidad mediante la venta o intercambio de un determinado producto o servicio. (Muñoz, et al, 2016, citado por Aterda, et al, 2017)	Oferta	Se describirá las características de la oferta, a través de encuestas y entrevistas.	Nº de pescadores(x)	Razón
				Capacidad de pesca	Ordinal/Nominal/ Razón
				Precio	Nominal
				Costo de la faena pesquera	Razón
				Técnicas de extracción	Nominal/Ordinal
				Técnicas de manipuleo	Nominal/Ordinal
		Demanda	Se identificarán las características de la demanda, mediante encuestas y entrevistas.	Preferencias de los consumidores	Nominal
				Nº de consumidores	Ordinal
		Medios de Distribución	Se establecerán los medios de distribución del Sector Pesquero Artesanal, en base a encuestas y entrevistas.	Canal directo	Nominal/ Ordinal
				Canal al detalle	Nominal/ Ordinal
				Canal mayorista	Nominal/ Ordinal

Variable	Definición Conceptual	Dimensión	Definición Operacional	Indicadores	Escala de medición
V2: Bienestar Social	Herrero, Villar & Soler (2018) afirmaron que para que exista un bienestar social, primero tiene que haber un bienestar individual y que este no sólo abarca factores económicos, ya que las personas no sólo se preocupan por su renta, sino también por su salud, calidad de trabajo, relaciones sociales, el medio ambiente y el futuro de sus hijos.(p. 24)	Calidad de Vida	Se determinará la calidad de vida del sector pesquero artesanal, con ayuda de entrevistas, encuestas y la observación.	Salud	Nominal/ Ordinal
				Equilibrio vida - trabajo	Intervalo
				Nivel educativo	Nominal/ Ordinal
				Expectativas comunitarias	Nominal
				Compromiso cívico	Nominal
				Interacción con el medio ambiental	Nominal
				Seguridad personal	Nominal
		Bienestar subjetivo	Nominal		
		Condiciones Materiales de Vida	Las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal serán identificadas, mediante encuestas, entrevistas y la observación.	Ingresos	Intervalo/Nominal
				Empleo	Nominal
Vivienda	Nominal				

2.3. Población y Muestra

2.3.1. Población

Las unidades de análisis de la presente investigación fueron los pescadores y armadores artesanales, comerciantes y habitantes del Centro Poblado Parachique.

2.3.2. Muestra

La muestra de la investigación estuvo compuesta por 3 grupos.

Fórmula para la población finita.

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

Donde:

n: número de elementos de la muestra. α : nivel de significación 95%.

Z: puntuación correspondiente al nivel de significación 1.96.

p: porcentaje de la población con las características deseadas.

q: porcentaje de la población que tiene las características deseadas (1-p).

e: error permitido 5%

a). Pescadores y armadores artesanales. Son el primer grupo de investigación, donde se estableció la muestra mediante la aplicación del muestreo aleatorio estratificado, para sacar un número determinado de pescadores y amadores.

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 1802}{0.05^2(1802 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} \quad n = 316$$

	N	%	n
Pescadores artesanales	1200	67	212
Armadores artesanales	602	33	104
Total	1802	100	316

Figura N° 1. Muestra de los pescadores y armadores artesanales por estratos.

Fuente: Elaboración propia

b). Comerciantes del Desembarcadero Pesquero Zonal. Son el segundo grupo de investigación. Se aplicó la entrevista a 3 comerciantes entre mayoristas y minoristas.

c). Habitantes del Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura. El tercer grupo lo conformaron los habitantes del Centro Poblado de Parachique la Bocana, donde se estableció la muestra a través de la aplicación de la fórmula:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 4515}{0.05^2 (4515 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5} = 354$$

Por lo tanto, para una población de 4515 se aplicaron 354 encuestas. Tratándose de una población grande, se utilizó un muestreo probabilístico, aleatorio simple.

2.4. Técnicas, instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.4.1. Técnicas

Encuesta, entrevista y observación.

2.4.2. Instrumentos

Cuestionario: se diseñó con una serie de preguntas, las cuales fueron aplicadas al pescador y armador artesanal y al habitante de Parachique.

Guía de entrevista: fue estructurada con preguntas específicas, las cuales fueron aplicadas al comerciante.

Guía de observación: Se aplicó al Desembarcadero Portuario Zonal (DPZ)..

2.4.3. Validez

Para establecer la validez del instrumento, se realizó una revisión cuidadosa y crítica de expertos, quienes confirmaron que los instrumentos presentan congruencia, fueron oportunos al tipo y naturaleza de la investigación, reflejen consistencia de tal forma que cada ítem está relacionado con cada uno de los indicadores y son suficientes para abarcar totalmente las dimensiones para cada variable de esta investigación.

2.4.4. Confiabilidad

No se aplicó ni el coeficiente de Alpha de Cronbach, ni el de Kuder Richardson, debido a que los cuestionarios son mixtos. Sin embargo, se aplicó la prueba piloto con la finalidad de corroborar que el instrumento sea factible al momento de ser aplicado en el campo real.

2.5. Procedimiento

El cuestionario fue aplicado a la población objeto de estudio en las diferentes zonas del centro poblado, la entrevista fue aplicada a los comerciantes que acudían al DPZ, mientras que la guía de observación se llevó a cabo en 3 visitas al DPZ en momentos diferentes, examinando con recato y atención. Este proceso demandó siete días continuos de trabajo de campo.

2.6. Métodos de análisis de datos

Los datos estadísticos que fueron recogidos mediante los resultados que se obtuvieron por los instrumentos cuantitativos, se mostraron a través de cuadros y gráficos para facilitar su interpretación y posterior análisis. Para el procesamiento de estos datos se empleó el programa estadístico SPSS versión 24. Para analizar los datos de los resultados obtenidos por los instrumentos cualitativos, se realizó el análisis de la interpretación literal, iniciando con una prueba piloto en ambos instrumentos.

2.7. Aspectos éticos

El presente trabajo de investigación, se realizó con total transparencia en las diferentes etapas del mismo, desde la recolección de los datos hasta la interpretación de los resultados obtenidos, guardando todo tipo de confidencialidad la información que se obtuvo de los instrumentos aplicados.

III. RESULTADOS

3.1. Características de la oferta del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018.

Tabla 1. Precio del producto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Mercado	47	14.9	14.9	14.9
Comerciante	229	72.5	72.7	87.6
Pescador	39	12.3	12.4	100.0
Total	315	99.7	100.0	
Sistema	1	.3		
	316	100.0		

Fuente: Cuestionario aplicado al pescador del sector pesquero artesanal de Parachique.

Los resultados de la tabla 01, muestran que el precio del pescado lo impone el comerciante, con un 72.5% del total de encuestados, mientras que sólo el 12.3% señalaron que el precio es impuesto por el mismo pescador. Estos resultados indican que el precio del producto que comúnmente es impuesto por el mercado, en este caso lo imponen los comerciantes. Demostrándose que, en el actual sistema de comercialización pesquero, el precio no está en función a la ley de la oferta y la demanda.

Tabla 2. Tonelada de pescado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Menos de 1 tonelada	106	33.5	33.5	33.9
De 1 a 2 toneladas	117	37.0	37.0	70.9
De 3 a más toneladas	92	29.1	29.1	100.0
Total	316	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al pescador del sector pesquero artesanal de Parachique.

Los resultados de la tabla 02 señalaron que las toneladas de pescado que se obtiene en una faena pesquera están entre 1 a 2 tn, representando el 37% del total de encuestados, seguido de un 33.5% que afirmaron que la cantidad de pescado que extrae en una faena es menor a una tonelada; y por último un 29.10% afirmaron que obtienen de 3 a más toneladas de pescado.

3.2. Características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique – La Bocana, Sechura 2018.

Los resultados de la entrevista aplicada a los 3 comerciantes minoristas y mayoristas del DPZ de Parachique demuestran que, durante todo el año existe una fuerte demanda de pescado; sin embargo, en semana santa y en verano este producto es más vendido. Siendo la cabrilla, la caballa, el jurel y la cachema los pescados que más compran. Por otro lado, un comerciante minorista mencionó que sus principales clientes son sus vecinos y familiares; vendiendo aproximadamente a 15 personas diarias, siendo su casa su único punto de venta. Mientras que una comerciante mayorista señaló que sus principales clientes son los comerciantes minoristas, restaurantes, revendedores de mercados, etc. vendiendo diariamente a 10 clientes de los rubros ya antes mencionados.

Por consiguiente, se pudo identificar que la demanda del sector pesquero artesanal en Parachique se caracteriza por el alto consumo de especies tradicionales, ya que la actividad principal que realizan los pescadores de esta zona es la pesca para el consumo humano directo.

3.3. Medios de distribución del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018.

Tabla 3. Medios de distribución

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje Acumulado
Venta al consumidor final	11	3.5	3.5	4.1
Venta al minorista	81	25.6	25.6	29.7
Venta al mayorista	222	70.3	70.3	100.0
Total	316	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al pescador del sector pesquero artesanal de Parachique.

Los resultados de la tabla 03 reflejan que el 70.3% de los pescadores encuestados realizan la venta de su producto directamente al comerciante mayorista, seguido de un 25.6% quienes manifiestan que la realizan con el comerciante minorista, mientras que sólo un 3.5% lo hace directamente al consumidor final, pero esto se da cuando el pescador captura poca cantidad del recurso pesquero, y es ahí donde lo lleva a su domicilio y lo comercializa directamente, pero esto se da muy pocas veces ya que mayormente la venta la hace directamente con el comerciante.

3.4. Calidad de Vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura.

Tabla 4. Cuenta con algún seguro medico

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	219	61.9	61.9	62.1
Si	134	37.9	37.9	100.0
Total	354	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al poblador del Centro Poblado de Parachique.

Los resultados dan a conocer que el 61.9% de las personas encuestadas no cuentan con ningún tipo de seguro médico; mientras que el 37.9% si lo tienen. Estos resultados demuestran que la mayoría de los pobladores de Parachique, no se encuentran en la capacidad de ser atendidos en el centro de salud más cercano cuando suscite alguna emergencia o atraviesen alguna enfermedad. Además, los resultados obtenidos en la presente tabla se relacionan con el 36.4% de personas encuestadas que afirmaron que sólo asisten a un control médico una vez al año; ya que, como no cuentan con un seguro casi nunca se hacen un chequeo médico. Bajo estas condiciones, se determinó que la calidad de vida de sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique es baja.

Tabla 5. Grado de instrucción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	155	43.8	43.8	43.8
Secundaria	149	42.1	42.1	86.2
Técnico	32	9.0	9.0	95.2
Superior	16	4.5	4.5	99.7
Ninguna de las anteriores	1	.3	.3	100.0
Total	354	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al poblador del Centro de Parachique.

Los resultados que muestra la Tabla 05, representan el grado de instrucción de la población encuestada, indicando que el 43.8 % sólo tiene primaria completa, el 42% cuentan con estudios secundarios y el 4.5% del total de encuestados tienen estudios superiores. Por consiguiente, se demostró que los habitantes del Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura son personas con muy bajo nivel educativo, ya que en su mayoría sólo cuentan con estudios primarios y secundarios.

3.5. Las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura.

Tabla 6. Ingresos mensuales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
s/.500 a menos	119	33.6	3.6	34.7
s/. 501 - s/.750	135	38.1	38.1	72.9
s/.751 - s/.1000	65	18.4	18.4	91.2
s/.1001 a más	31	8.8	8.8	100.0
Total	354	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al poblador del Centro Poblado Parachique.

Los datos de la Tabla 06, exponen que el 38.1% de encuestados tiene un ingreso mensual entre S/. 501.00 a S/. 750.00, el 33.6 % de S/. 500.00 a menos y sólo el 8.8% de 1001 a más. Lo que demuestra que la mayoría de los pobladores de Parachique tienen sueldos muy por debajo del sueldo mínimo. Aunque existe un porcentaje de pobladores que tienen ingresos por encima de los S/ 1000.00, este porcentaje es mínimo. Por otro lado, el 84% de los pobladores encuestados, afirmaron estar laborando actualmente, lo que demuestra que en su mayoría estas personas forman parte de la población económicamente activa del país (PEA). Es importante recalcar, que este lugar es netamente pesquero, a pesar de eso los pescadores son los que menos márgenes de ganancias reciben. Es por ello, que los pobladores de la zona en estudio tienen condiciones materiales de vida muy bajas.

3.6. Nuevo sistema de comercialización que promueve el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana.

Tabla 7. Sistema de comercialización que le permita ser el vendedor directo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	1	.3	.3	.3
Totalmente de acuerdo	214	67.7	67.7	68.0
De acuerdo	90	28.5	28.5	96.5
Ni de acuerdo ni en desacuerdo	6	1.9	1.9	98.4
En desacuerdo	1	.3	.3	98.7
Totalmente en desacuerdo	4	1.3	1.3	100.0
Total	316	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al pescador del sector pesquero artesanal de Parachique.

La tabla N° 07, muestra que el 67.7% de los pescadores artesanales encuestados, están de acuerdo con un sistema de comercialización que le permita ser el vendedor directo de su producto, mientras que un 1.9% le es indiferente este sistema, por último, el 1.3% de los pescadores encuestados indican estar totalmente en desacuerdo. Estos resultados evidencian que los pescadores tienen la disponibilidad y las ganas de comercializar su producto de manera directa, sin la ayuda de intermediarios; ya que esta nueva forma de trabajo les permitirá incrementar sus ingresos y por ende su calidad de vida.

Tabla 8. Requerimientos para llevar a cabo el proceso de comercialización directa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
	1	.3	.3	.3
Apoyo de las instituciones pesqueras	46	14.6	14.6	14.9
Financiamiento	57	18.0	18.0	32.9
Capacitación	48	15.2	15.2	48.1
Apoyo por decreto legislativo	18	5.7	5.7	53.8
Todas las Anteriores	146	46.2	46.2	100.0
Total	316	100.0	100.0	

Fuente: Cuestionario aplicado al pescador del sector pesquero artesanal de Parachique.

La tabla N° 08 muestra que el 46.2% de los pescadores artesanales encuestados, para llevar a cabo el sistema de comercialización directa necesitan del apoyo de las instituciones pesqueras, financiamiento, capacitación y apoyo por decreto legislativo; seguido de un 18% quienes indicaron solo necesitar financiamiento. Estos resultados demuestran que los pescadores no están recibiendo el apoyo suficiente de las instituciones pesqueras, mucho menos de la directiva de las asociaciones pesqueras quienes no han tomado el debido interés para habilitar el DPZ.

En lo que respecta al financiamiento, este es un requerimiento importante que los pescadores necesitan ya que son los comerciantes quienes financian la faena pesquera, debido al alto costo de la misma. Es por ello, que se debe apoyar al pescador en este tema formando alianzas con entidades financieras con una tasa de interés muy baja, con la finalidad de que estos puedan acceder sin problema alguno. Asimismo, se debe de capacitar a los pescadores en temas de comercio, inversión, negociación y tecnología para que puedan ser parte del sistema de cambio que se quiere implementar.

IV. DISCUSIÓN

Con respecto al primer objetivo, el cual fue describir las características de la oferta del sector pesquero artesanal de Parachique. Fisher & Espejo (2016), señalan que la oferta es la cantidad de un bien que los productores están dispuestos a ofrecer a los posibles precios que estén en el mercado, el cual está en función a la ley de la oferta y demanda.

Sin embargo, los resultados de la presente investigación contradicen lo mencionado por estos autores, pues sólo el 12.3% de los pescadores encuestados afirmaron que el precio es impuesto por ellos mismos, mientras que el 72.5% señaló que lo impone el comerciante, ya que es este último quién realiza mayormente el financiamiento de la faena. Estos resultados concuerdan con la investigación de Mojica (2011), quien encontró que la existencia de los intermediarios en la cadena pesquera, se ve alterada en los precios que se ofertan en el mercado; perjudicando al consumidor final, quien paga un valor elevado por el producto. Sin embargo, esto no se ve reflejado en los ingresos del pescador artesanal, ya que es el comerciante quien se lleva el mayor margen de ganancias.

En cuanto a la entrevista aplicada a los comerciantes del DPZ de Parachique señalaron que la venta de su producto está en función a la cantidad de mercadería que reciben, sin embargo, afirmaron que la pesca no está en su mejor momento. Esto concuerda con los resultados obtenidos en la guía de observación, donde se demostró que la capacidad de pesca es alta, pero no está siendo aprovechada al máximo debido a que la temporada esta baja. En lo que respecta al costo de la faena pesquera los comerciantes invierten entre s/. 5,000 a s/. 6,000, siendo un costo muy elevado, por lo que mencionaron que el pescador artesanal no está en las condiciones de costear este gasto.

Estos resultados obtenidos de ambos instrumentos, se corroboran con el estudio de Leante & García (2012) quienes afirmaron que en algunos casos la venta ya está condicionada por el comerciante, el cual ha financiado la faena pesquera. El alto gasto de una faena pesquera, es una de las principales barreras de la habilitación. No obstante, esto no debería ser un impedimento, ya que en esta actividad la mano de obra es el principal insumo y son los pescadores quienes exponen su vida ante una labor tan sacrificada. Por tal razón se debe establecer alianzas estratégicas con entidades financieras a fin de apoyar al pescador artesanal y así este cuente con los recursos económicos para costear la faena.

El segundo objetivo específico el cual está orientado a identificar las características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique. Fisher & Espejo (2016) afirman que la demanda es la cantidad de un bien que los compradores son capaces de adquirir según los precios que tiene el mercado, asimismo las preferencias de los consumidores están establecidas por factores como la costumbre, el hábito y la cultura.

Esta teoría concuerda con los resultados obtenidos de la presente investigación, en los cuales se manifiesta que la temporada donde se vende más pescado, es en todo el año. Sin embargo, en semana santa y en verano es donde hay más demanda, siendo la cabrilla, la caballa, el jurel y la cachema los pescados que más compran. Sin embargo, Roper (2013) en su investigación acerca del estudio pesquero de España, hace mención que en la semana previa a nochebuena es donde se da la mayor venta de pescado en cuanto a volumen y cantidad, demostrando con ello que la estacionalidad tiene un fuerte impacto en la demanda y esta varía en función a los hábitos y costumbres de cada ciudad y país.

Por otro lado, en la guía de entrevista, los comerciantes mencionaron que sus principales clientes son sus vecinos y familiares y aproximadamente venden a diario a 15 personas. Mientras que un comerciante mayorista señaló que sus principales clientes, son los comerciantes minoristas, restaurantes, etc. Esta realidad difiere de la investigación de Roper (2016), quien señala que hace décadas armadores del Mediterráneo tenían clientes habituales en Madrid (restaurantes, hoteles) a los que suministraban directamente el producto, pero hoy en día la demanda se configura como el número de pedidos totales y su volumen en cada momento de la subasta en lonja en todo tipo de cliente.

El tercer objetivo está orientado a determinar los medios de distribución del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018. Lam, Hair & Mc Daniel (2013) mencionaron que los canales de distribución son un grupo de organizaciones interdependientes que contribuyen al intercambio de productos, ya sea hasta el comerciante para su posterior distribución o hasta el consumidor final. Sin embargo, el autor señala que mientras existan más intermediarios, la relación entre el consumidor y el productor será más débil.

Los resultados de dicho objetivo muestran que el 70.3% de los pescadores encuestados realizan las ventas directamente al comerciante mayorista, seguido de un 25.6% quienes señalaron que la venta la realizan con el comerciante minorista, mientras

que sólo un 3.5% lo hace directamente al consumidor final. Estos resultados concuerdan con la investigación de Ezeta (2017), quien concluyó que el flujo de operaciones de la comercialización del recurso pesquero correspondiente al agente mayorista, se realiza dentro del mercado mayorista y su posterior mercadeo en los puestos de venta con respecto al agente minorista.

Con lo antes mencionado, se evidencia que en el actual sistema de comercialización existen algunos problemas en cuanto a distribución y calidad del producto, como por ejemplo hay un exceso de intermediarios que no generan valor agregado en el producto, este mayormente es vendido en forma entera. Es por esta razón, que se requiere un cambio sustancial orientado a mejorar la gestión comercial, la oferta de los productos, mejorando el cumplimiento de las normas higiene-sanitaria y los recursos técnicos en las instalaciones de la comercialización.

Con respecto a la guía de entrevista realizada a los comerciantes del DPZ de Parachique, ellos manifiestan no estar de acuerdo si se estableciera un sistema de comercialización directo entre pescador y consumidor final, ya que sustentaron que el pescador no tiene los conocimientos ni el dinero suficiente para realizar dicha actividad. Esto concuerda con lo señalado por Mojica (2011) en su investigación, quien concluye que los trabajadores pesqueros artesanales tienen una escasa capacidad de gestión comercializadora lo que ha hecho que vivan en condiciones precarias, ya que su producción se comercializa a precios muy bajos.

Con respecto al cuarto objetivo, que fue determinar la calidad de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018; los autores Castaño, Cuellar y Montoya (2016) definen calidad de vida como la satisfacción personal del ser humano, tomando en cuenta la apreciación de situaciones objetivas como son el bienestar físico (salud), psicológico, ambiental y social. No obstante, los resultados encontrados en esta investigación, en cuanto a la salud de los pobladores encuestados del Centro Poblado Parachique, el 61.9% no cuentan con ningún tipo de seguro médico, ya sea particular o el SIS; mientras que el 37.9% manifestaron que si lo tienen.

Asimismo, a lo que se refiere a educación los resultados demostraron que el grado de instrucción de la población en estudio es mínimo, ya que el 43.8 % sólo tienen estudios primarios, el 42% cuenta estudios secundarios y tan sólo 4.5% del total de encuestados

tiene estudios superiores. Tal realidad, no es ajena a lo encontrado por la investigación de Amadeo (2014) donde menciona que la calidad de vida de los pescadores artesanales se ve cada vez más afectada; debido a la abundante informalidad que persiste en el sector, lo que les impide salir del círculo de la pobreza que angustia tanto a ellos como a su familia. Por consiguiente, queda claro que los pobladores del Centro Poblado Parachique-La Bocana Sechura, quienes en su mayoría pertenecen al sector pesquero, no gozan de una buena calidad de vida, ya que no cuentan con un buen nivel educativo que les permita desarrollarse mejor en su sector.

A lo que concierne el quinto objetivo, el cual fue identificar las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018. El INEI (2017), afirma que las condiciones materiales de vida son determinadas por la privación material de algunos bienes; así como también los ingresos, empleo y vivienda que menciona la OCDE (2017). Sin embargo, los resultados que se obtuvieron mediante el cuestionario aplicado a los pobladores en la presente investigación, manifestaron que un 78% de pobladores señalaron que sus ingresos, tampoco cubren con los gastos de la canasta familiar.

Dichos resultados son paralelos a los que se obtuvieron por la investigación de Mojica (2011), los cuales afirmaron que, aunque los consumidores finales pagan un precio muy elevado por el pescado, debido a que, quienes se llevan el mayor margen de ganancias son los comerciantes. Además, la poca capacidad de gestión en el comercio por parte de los pescadores, hace que los mismos vivan en condiciones efímeras. Asimismo, la poca cultura del ahorro ha impedido que las personas mejoren sus condiciones materiales de vida.

Estos resultados manifiestan que los pobladores del Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura en su mayoría viven en condiciones materiales de vida muy bajas, debido a que sus ingresos mensuales son menores a los de un sueldo mínimo. Este contexto, permite conocer que la zona en estudio está siendo marginada económicamente.

Finalmente, el objetivo general está orientado a proponer un nuevo sistema de comercialización que promueva el bienestar social del sector pesquero artesanal del Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018. (Muñoz, et al, 2016, citado por Aterda, et al, 2017) define los sistemas de comercialización como un conjunto de procesos en el que intervienen diferentes elementos, tales como ofertantes, demandantes, mercado, canal y

producto con la finalidad de satisfacer una necesidad mediante la venta o intercambio de un determinado producto o servicio.

Asimismo, Herrero, Villar & Soler (2018) afirmaron que para que exista un bienestar social, primero tiene que haber un bienestar individual y que este no sólo abarca factores económicos, ya que las personas no sólo se preocupan por su renta, sino también por su salud, calidad de trabajo, relaciones sociales, el medio ambiente y el futuro de sus hijos. Sin embargo, los resultados del presente estudio, indicaron que el sistema de comercialización que actualmente prevalece no es el más adecuado. Pues, aunque el mar peruano es uno de los más ricos y productivos del planeta, paradójicamente esta riqueza no se ve reflejada en los ingresos de los pescadores artesanales que existen en el país.

La poca información y falta regulaciones efectivas para la administración sostenible de la pesca artesanal, ha traído consecuencias negativas para los pescadores, pues estos cada vez están más pobre. Por esta razón, el 67.7% de los pescadores artesanales encuestados, está de acuerdo con la propuesta de un nuevo sistema de comercialización que le permita ser los vendedores directos de sus productos. Lo que demuestra que los pescadores tienen la disponibilidad y el interés total de comercializar el pescado sin intermediarios.

Asimismo, el 46.2% de los pescadores artesanales, señalaron que para llevar a cabo el sistema de comercialización directa necesitan del apoyo de las instituciones pesqueras, financiamiento, capacitación y apoyo por decreto legislativo. Pues, es necesario recalcar que la débil institucionalidad y gobernanza deficiente, caracterizada por la ausencia de Estado hace que este sector sea marginado social y económicamente.

Estos resultados, se asemejan a los obtenidos por Amadeo (2014) quién mencionó que la cadena de valor de la comercialización, la cual inicia con el desembarque del pescado hasta su venta final, es escasa en muchos lugares de la costa peruana. Asimismo, las condiciones de almacenamiento para mantener el pescado fresco no son las más óptimas. A esto se suma, la baja productividad por falta de capacitaciones pesqueras y por no usar las herramientas adecuadas para tal actividad, lo que perjudica el bienestar del pescador.

V. CONCLUSIONES

1. Entre las características de la oferta del sector pesquero artesanal del Centro Poblado de Parachique se encontró que el precio no está regulado por la ley de la oferta y demanda, ya que el mismo es impuesto por el comerciante, quien mayormente financia la faena pesquera. La baja capacidad de pesca es otra característica, debido a que esta actividad económica no se encuentra en su mejor momento.
2. Las características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique son el alto consumo de especies tradicionales, tales como jurel, cabrilla, cachema, caballa, durante todo el año; sin embargo, la estacionalidad tiene un fuerte impacto en el consumo de dicho producto, ya que es en semana santa y en verano donde la adquisición de este bien es mayor.
3. En la comercialización del sector pesquero artesanal de Parachique participan muchos agentes intermediarios, lo que conlleva a que la relación entre productor y consumidor final sea más débil. Siendo el canal mayorista quien toma mayor protagonismo en el actual sistema de comercialización, ya que es este el que prevalece en todo el país.
4. La calidad de vida del sector pesquero artesanal de Parachique es baja, debido a que existe un gran número de pobladores que no cuentan con ningún seguro médico, por ende, no se realizan algún chequeo, lo que demuestra falta de interés en su salud. Asimismo, en su mayoría, los pobladores solo cuentan con nivel de educación primaria.
5. En el sector pesquero artesanal de Parachique las condiciones materiales de vida son deficientes, debido a que los ingresos que percibe el pescador están por debajo del salario mínimo, lo que no contribuye a cubrir con la canasta familiar. Situación preocupante, ya que la mayoría de los pobladores de dicha zona se dedican a la pesca.
6. La propuesta de un sistema de comercialización de primera venta basado en lonjas, va a mejorar las condiciones de comercialización del recurso pesquero, a su vez se ofrecerá un producto de calidad, debido a que este sistema exige un mayor cumplimiento de la norma sanitaria; asimismo contribuirá a la estabilidad económica del sector pesquero artesanal. Es por esto que, el pescador artesanal está de acuerdo en utilizar este sistema de primera venta, además de tener la disponibilidad de hacer uso de maquinaria nueva y sofisticada en esta nueva práctica comercial.

VI. RECOMENDACIONES

1. Mejorar la supervisión en la cadena productiva pesquera, con la finalidad de utilizar todos los recursos de manera efectiva, y así evitar capacidad ociosa. De igual manera se recomienda el cumplimiento integral de la norma sanitaria, a fin de ofrecer un producto con los estándares de calidad que exige el mercado nacional.
2. Realizar ferias de alcance regional con la finalidad de dar a conocer el alto valor nutricional y la importancia del consumo de este producto. Asimismo, los pescadores artesanales deben innovar productos con valor agregado y un empaque con etiquetas que lleven una marca, para aumentar el consumo de dicho producto.
3. Establecer alianzas estratégicas, convenios interinstitucionales para reforzar las competencias del pescador artesanal mediante la transferencia tecnológica, asistencia técnica, equipamiento y capacitación en temas de comercio, inversiones, técnicas de negociación, atención al cliente y orientación a un nuevo sistema de venta directa, para que sean ellos mismos quienes comercialicen su producto con un mayor poder de negociación y puedan mejorar sus ingresos.
4. Los directivos de las OSPAS deben incentivar la formalización de la actividad pesquera, para que el pescador artesanal pueda acceder a otros beneficios, como el seguro médico SOPA (Seguro Obligatorio de Pescador Artesanal) y de esta manera él y su familia puedan tener una atención médica oportuna y de calidad.
5. Establecer alianzas estratégicas con instituciones financieras o instituciones pesqueras, con la finalidad de obtener líneas de crédito orientado al pescador artesanal y así pueda disponer de capital para financiar su faena pesquera y evitar la dependencia económica al comerciante mayorista. Por ende, ya no serán marginados económicamente y sus condiciones materiales de vida mejorarían.
6. Se recomienda la implementación del sistema de comercialización de primera venta basado en lonja propuesto, a fin de beneficiar tanto social como económicamente a los grupos de interés, tales como pescador artesanal y población en general. Además de preservar y mantener la biodiversidad marina

REFERENCIAS

- Amadeo, J. (2014). Pesca Artesanal en el Perú. Recuperado de [http://fresno.ulima.edu.pe/sf/sf_bdfde.nsf/OtrosWeb/Ing32Medicina/\\$file/02-ingenieria32-MEDICINA.pdf](http://fresno.ulima.edu.pe/sf/sf_bdfde.nsf/OtrosWeb/Ing32Medicina/$file/02-ingenieria32-MEDICINA.pdf)
- Arechavaleta, E. (2015). Capítulo 6: Estrategias de Comercialización. En RamírezOrtiz, M.E. (Ed.). *Tendencias de Innovación en la Ingeniería de Alimentos*. Barcelona, España: Omnia Science. (p. 181). Doi: <http://dx.doi.org/10.3926/oms.292>
- Banco Central de Reserva del Perú – BCRP (2016). Caracterización del Departamento de Piura. Piura. 8 p.
- Chinchayán, I. (2015). Diseño del sistema de gestión basado en los requisitos de la norma ISO 9001:2008 para la asociación de pescadores artesanales Playa Blanca- Sechura (Tesis de titulación). Universidad Nacional de Piura. Piura.
- Diario La República (2016). Perú es el octavo país con mayor pesca en el mundo. Lima. 03 de setiembre del 2016.
- Dirección General de Asuntos Marítimos y Pesca de la Comisión Europea (Marzo-junio, 2013). Farnet Magazine: La comercialización de la pesca local, 6-9. Obtenido desde [https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet/files/documents/FARNET Magazine_08 ES.pdf](https://webgate.ec.europa.eu/fpfis/cms/farnet/files/documents/FARNET_Magazine_08_ES.pdf)
- Fischer, L; Espejo, J (2016). *Mercadotecnia*. 5taed. México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Galarza, E.; Kámiche, J (2015). Pesca artesanal: oportunidades para el desarrollo regional. Recuperado de <http://repositorio.up.edu.pe/bitstream/handle/11354/1013/DI3.pdf?sequence=5>

- Herrero, C; Soler, A & Villar, A. (2018). *Las facetas del Bienestar. Una aproximación Multidimensional a la Calidad de Vida en España y sus comunidades autónomas (2006-2015)*. Madrid. Editorial Biblioteca Nueva.
- Kotler, P.; Keller, K (2012). *Dirección de marketing. 14 ed.* México: Pearson Educación.
- Lam, C. Hair, J. & Mc Daniel, C. (2013). Capítulo 18: Medios Sociales y Marketing. En Lam, C. Hair, J. & Mc Daniel, C. MKTG (p. 306). Obtenido desde https://issuu.com/cengagelatam/docs/mkgt_lamb
- Larrañaga C. (2014). La concentración de la Oferta de Productos Pesqueros en España. (P.53-54) recuperado de http://www.mapama.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/fondo/pdf/29259_5.pdf
- Leante, D & García, A (2012). Proyecto para el desarrollo de Comunidades Pesqueras de la República del Ecuador. (Tesis de licenciatura). Universidad Politécnica de Madrid. 139 pp.
- Ley General de Pesca (Decreto Ley N° 25977), promulgada el 21 de diciembre de 1992. Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4332307DA808D11105257B440058A96E/\\$FILE/6_DECRETO_LEY_25977_LEY_GENERAL_PESCA.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4332307DA808D11105257B440058A96E/$FILE/6_DECRETO_LEY_25977_LEY_GENERAL_PESCA.pdf).
- Mojica, A (2011). Estrategias alternativas de comercialización para la Asociación de pescadores 20 de agosto de la parroquia Anconcito, Cantón Salinas, provincia de Santa Elena, año 2011. (Tesis de licenciatura). Universidad Estatal Península de Santa Elena. La Liberta. 96 pp.
- Morales, M. (2015). Implementación del plan de sistema haccp (hazard analysis critical control points) para (*dosidicus gigas* pota y (*loligo gah*) calamar crudos y congelados en la empresa pesquera abc-paita. (Tesis de Ingeniería). Universidad Nacional de Piura. Piura. 100 pp.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura – FAO (2016). El estado Mundial de la pesca y la acuicultura 2016. Contribución a la seguridad alimentaria y la nutrición para todos. Roma. 224 p.

- Otazu, P. (2016). Sistema de Comercialización vía web para mejorar la gestión de venta de carnada y artículos de pesca en la empresa Distribuidora Patty S.A, de la ciudad de Trujillo. (Tesis de Ingeniería). Universidad César Vallejo. Trujillo. 182 p.
- Primer Censo Nacional de la Pesca Artesanal Ámbito Marítimo. (2012). Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8AAFE566D4CB310205257B8100774CED/\\$FILE/censo-pesquero-artesanal.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8AAFE566D4CB310205257B8100774CED/$FILE/censo-pesquero-artesanal.pdf).
- Rojas, J.; Mera, R.; Muñoz, M.; S., Ortiz, P. (2017) El trueque como sistema de comercialización - Desde lo ancestral a lo actual. *Revista de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 4 (3), 288 – 300.
- Ropero, J (2013). Análisis Integral del Sector Pesquero en España. Estudio del proceso de comercialización. (Tesis doctoral). Universidad Politécnica de Madrid. Madrid. 65 pp.
- Primer Censo Nacional de la Pesca Artesanal Ámbito Marítimo. (2012). Recuperado de [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8AAFE566D4CB310205257B8100774CED/\\$FILE/censo-pesquero-artesanal.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/8AAFE566D4CB310205257B8100774CED/$FILE/censo-pesquero-artesanal.pdf).
- Vargas, E. (2015). Propuesta de un plan de manipuleo de pota (*dosidicus gigas*) a bordo de la flota artesanal de la caleta puerto nuevo - Paita – Piura – Perú. (Tesis de Ingeniería). Universidad Nacional de Piura. Piura. 114 pp.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia

Tema	Problema de investigación	Objetivo de investigación	Método
Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del Sector Pesquero Artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018	<p>P. General: ¿De qué manera la propuesta de un Sistema de Comercialización puede promover el Bienestar Social del Sector Pesquero Artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018?</p> <p>Preguntas Específicas</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuáles son las características de la oferta del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018? 2. ¿Cuáles son las características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018? 	<p>O. General: Proponer un nuevo sistema de comercialización que promueva el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018.</p> <p>Objetivos Específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las características de la oferta del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique- La Bocana, Sechura 2018. 2. Identificar las características de la demanda del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana Sechura 2018. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño de investigación: No experimental descriptiva transeccional. ▪ Tipo de investigación: Aplicada. ▪ Enfoque: Mixto. ▪ Técnicas e instrumentos: Encuesta (Cuestionario), Entrevista (Guía de entrevista) y la Observación (Guía de observación). ▪ Método de análisis: Programa SPSS versión 22.

	<p>3. ¿Cuáles son los medios de distribución del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique la Bocana, Sechura-2018?</p> <p>4. ¿Cuál es la calidad de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique la Bocana, Sechura-2018?</p> <p>5. ¿Cuáles son las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique la Bocana, Sechura-2018?</p>	<p>3. Determinar los medios de distribución del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique la Bocana, Sechura-2018.</p> <p>4. Determinar la calidad de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique la Bocana, Sechura-2018.</p> <p>5. Identificar las condiciones materiales de vida del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique la Bocana, Sechura-2018.</p>	
--	--	---	--

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

Anexo 2.A. Cuestionario aplicado al pescador y armador artesanal

Reciba Ud. un cordial saludo. Somos estudiantes del IX ciclo de la carrera de Administración de la Universidad César Vallejo - Piura y este cuestionario está destinado a recabar la información necesaria que servirá de soporte al trabajo de investigación titulado: "Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018"; por lo que se le agradece complete todo el cuestionario que es de carácter confidencial.

A. SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN**Oferta**

1. - ¿Qué labor desempeña Ud. Actualmente?
 - a) Pescador Artesanal
 - b) Armador artesanal
 - c) Ambos
2. - ¿Qué tipo de pescado extrae en su embarcación?
 - a) Perico
 - b) Anchoveta
 - c) Merluza
 - d) Pesca de Consumo
 - e) Otros _____
3. - ¿Quién impone el precio del producto?
 - a) Mercado
 - b) Comerciantes
 - c) Pescador
4. - ¿Cuántas toneladas de pescado obtiene en una pesca?
 - a) Menos de 1 tonelada
 - b) De 1 a 2 toneladas
 - c) De 3 a más toneladas
5. ¿Qué artes de pesca utiliza para la extracción del pescado?
 - a) Red de arrastre
 - b) Cerco o boliche
 - c) Malla
 - d) Red de cortina
 - e) Otros _____
6. El arte de pesca que utiliza conserva la calidad del pescado
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
7. ¿Los aparejos que actualmente utiliza están en buen estado?
 - a) Si
 - b) No
8. Al momento de la extracción del recurso pesquero, ¿usted toma en cuenta las tallas?
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) Ocasionalmente
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
9. Las embarcaciones están en condiciones óptimas para la manipulación del pescado
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
10. Cumple con las normas sanitarias de pesca
 - a) Muy frecuente
 - b) Frecuentemente
 - c) Ocasionalmente
 - d) Raramente
 - e) Nunca
11. Recibe capacitación para desarrollar mejor sus tareas pesqueras
 - a) Siempre
 - b) Casi siempre
 - c) A veces
 - d) Casi nunca
 - e) Nunca
12. ¿Cada cuánto tiempo le hace mantenimiento a la embarcación?
 - a) Cada medio año
 - b) Cada año
 - c) Cada dos años
13. ¿Tiene conocimiento de los manuales de las buenas prácticas de manipulación y preservación a bordo que deben cumplir?
 - a) Si
 - b) No

Medios de distribución

14. ¿Cómo realizan sus ventas actualmente?
- a) Venta al consumidor final
 - b) Venta al minorista
 - c) Venta al mayorista
15. ¿Está Ud. de acuerdo con un sistema de comercialización que le permita ser el vendedor directo de su producto?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo
16. De acuerdo a la pregunta anterior ¿Qué necesitaría Ud. para llevar a cabo el proceso de comercialización directo?
- a) Apoyo de las instituciones pesqueras
 - b) Financiamiento
 - c) Capacitación
 - d) Apoyo por Decreto Legislativo
 - e) Todas las anteriores
17. ¿Estaría usted dispuesto a utilizar maquinaria nueva y sofisticada para el proceso de venta de sus productos?
- a) Totalmente de acuerdo
 - b) De acuerdo
 - c) Ni de acuerdo ni en desacuerdo
 - d) En desacuerdo
 - e) Totalmente en desacuerdo

18. ¿Tiene conocimiento que al vender su producto de manera directa le generará mayores ingresos?
- a) Si
 - b) No
19. Desventajas del actual sistema de comercialización:
- a) Bajos ingresos
 - b) Mermas y baja calidad del producto
 - c) Nula participación en la comercialización
 - d) Dependencia económica al comerciante
 - e) Todas las anteriores
20. Ventajas del actual sistema de comercialización:
- a) Contar con beneficios compensatorios y sociales
 - b) Acceso a capacitación y asesoría gratuita
 - c) Apoyo de las instituciones pesqueras
 - d) Todas las anteriores
 - e) Ninguna de las anteriores
21. ¿Estaría dispuesto a cambiar la forma de trabajo que actualmente usted utiliza para adaptarse al nuevo sistema de comercialización?
- a) Si
 - b) No

DATOS GENERALES

- | | | | | | |
|-----------------|-----------------|-------------|--------------|---------------|----------|
| 1. EDAD: | 20 años | 20-29 años | 30-39 años | 40-49 años | 50 a más |
| 2. INGRESO: | Menos de S/.500 | S/.500-750 | S/.750-1000 | S/.1000 a más | |
| 3. EXPERIENCIA: | 2 a 5 años | 6 a 10 años | 11 a 15 años | 15 años a más | |

**ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN**

Anexo 2.B: Cuestionario aplicado al poblador de Parachique-La Bocana, Sechura

Reciba Ud. un cordial saludo. Somos estudiantes del IX ciclo de la carrera de Administración de la Universidad César Vallejo- Piura y este cuestionario está destinado a recabar la información necesaria que servirá de soporte al trabajo de investigación titulado: “Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique-La Bocana, Sechura 2018”; por lo que se le agradece complete todo el cuestionario que es de carácter confidencial.

VARIABLE: BIENESTAR SOCIAL**Salud**

- 1.- ¿Actualmente padece de alguna enfermedad? Especificar
- a) Si
b) No
- _____
- 2.- ¿Cuántas veces al año asiste a un control médico?
- a) Una vez
b) Dos veces
c) Tres veces a más
d) Nunca
- 3.- ¿Actualmente algún miembro de su familia padece de alguna enfermedad?
- a) Si
b) No
- 4.- ¿Usted cuenta con algún seguro médico?
- a) Si
b) No

Empleo

- 5.- ¿Se encuentra laborando actualmente?
- a) Si
b) No

Equilibrio Vida-Trabajo

- 6.- ¿Cuántas horas diarias trabaja
- a) 6 - 8 horas
b) De 8 - 10 horas
c) De 10 a más horas
- 7.- ¿Cuántas horas le dedica a su familia?
- a) Menos de 6 horas
b) De 6 – 8 horas
c) De 8 – 10 horas
d) De 10 horas a más

- 8.- ¿Cuántas horas le dedica al ocio y el cuidado personal?
- a) De 1 – 2 horas
b) De 2 – 4 horas
c) Más de 4 horas

Nivel Educativo

- 9.- ¿Considera que la educación es importante?
- a) Si
b) No
- 10.- ¿Cuál es su grado de instrucción?
- a) Primaria
b) Secundaria
c) Técnico
d) Superior
e) N.A
- 11.- ¿Actualmente estudia o lleva algún curso de especialización?
- a) Si
b) No
- 12.- ¿Si se le presentara la oportunidad de estudiar una carrera técnica, llevar un curso o taller; la tomaría?
- a) Si
b) No

Expectativas comunitarias

13. - ¿De qué entidades usted recibe apoyo actualmente para mejorar el bienestar de su comunidad?
- a) Municipalidad
b) Gobierno Regional
c) Instituciones Pesqueras
d) N.A
e) Otras (Especificar) _____

14.- ¿Qué problemas tiene su comunidad?

- a) Problemas de seguridad
- b) Problemas de obras públicas
- c) Contaminación
- d) Todas las anteriores
- e) Otras (Especificar) _____

15. ¿Qué es lo que esperan lograr como comunidad en un futuro?

- a) Tener calles modernas
- b) Consolidación y desarrollo del sector pesquero
- c) Tener educación de calidad y talleres culturales
- d) Servicios básicos para todos sin excepción
- e) Todas las anteriores

Compromiso cívico

16.- ¿Usted se informa del plan de gobierno de los candidatos antes de emitir su voto electoral?

- a) Siempre
- b) Casi siempre
- c) A veces
- d) Casi nunca
- e) Nunca

Interacción con el medio ambiente

17.- ¿El lugar donde vive se encuentra contaminado?

- a) Si
- b) No

18.- ¿Cree usted que el ambiente en donde vive y trabaja influye en su salud?

- a) Si
- b) No

Seguridad persona

19.- ¿Se siente protegido por las autoridades policiales?

- a) Si
- b) No

20. Respecto a la seguridad de su familiar ¿Las embarcaciones de la Caleta de Parachique cuentan con los equipos de navegación (compas magnéticos y radiobaliza)?

- a) Si
- b) No

21. ¿Las embarcaciones de la Caleta de Parachique cuentan con los implementos de seguridad (chaleco salvavidas, aros salvavidas y señales fumígenas)?

- a) Si
- b) No

Bienestar Subjetivo

22.- ¿Es feliz con las actividades que realiza?

- a) Si
- b) No

Ingresos

23.- ¿Su ingreso mensual en soles aproximadamente es de?

- a) 500 a menos b) 501-750
- c) 751-1000
- d) 1001 a más

24.- ¿Sus ingresos cubren con los gastos de su canasta familiar?

- a) Si
- b) No

Vivienda

25.- ¿Su vivienda es:

- a) Propia
- b) Alquilada

26.-En su vivienda con qué servicios cuenta:

- a) Agua y luz
- b) Agua
- c) Luz y cable
- d) Luz
- e) Desagüe

27.- ¿De qué material es su vivienda

- a) Ladrillo
- b) Adobe
- c) Rustico

DATOS GENERALES

- 1. EDAD: 20-29 30-39 40-49 50 A MÁS
- 2. SEXO: MASCULINO FEMENINO
- 3. OCUPACIÓN: AMADE CASA ESTUDIANTE PESCA OTRAS _____

**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO-FILIAL PIURA ESCUELA PROFESIONAL
DE ADMINISTRACIÓN**

Anexo 2C: Guía de entrevista para los comerciantes del Centro Poblado Parachique.

PREGUNTAS:

- 1) ¿Cuántas cajas de pescado venden diariamente?
- 2) ¿Cuánto le cuesta financiar una faena pesquera?
- 3) ¿Ud. verifica si el producto que recibe se encuentra en buenas condiciones higiénicas?
- 4) ¿Sigue el proceso de cumplimiento de las normas sanitarias del producto hasta que llegue al consumidor final?
- 5) ¿En qué temporada se vende más?
- 6) ¿Qué tipo de pescado tiene mayor demanda?
- 7) ¿Actualmente quiénes son sus principales clientes?
- 8) ¿A cuántos clientes vende Ud. su producto diariamente?
- 9) ¿En qué condiciones realiza su proceso de comercialización?
- 10) ¿Qué problemas o limitaciones afronta Ud. al momento de comercializar su producto?
- 11) ¿Qué opina Ud. si se estableciera un sistema de venta directo entre pescador y consumidor final?
- 12) ¿Ud. apoyaría otro tipo de canal en que se pueda comercializar el producto?
- 13) ¿Para Ud. es importante entregar un producto de calidad? ¿Por qué?
- 14) ¿Considera importante la capacitación de los pescadores para realizar la actividad pesquera?
- 15) ¿Considera importante el nivel de educación de los pescadores para el desarrollo de la pesca?
- 16) ¿Qué facilidades obtiene Ud. en el Desembarcadero Pesquero Zonal?

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO - FILIAL PIURA
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Anexo 2D: Guía de observación aplicado en el Desembarcadero Pesquero Zonal

(Primera visita)

VARIABLE	DIMENSIÓN: OFERTA															
SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN	1. ¿Cuál es la capacidad de producción de los pescadores?															
	Alta <input checked="" type="checkbox"/> Media <input type="checkbox"/> Baja <input type="checkbox"/>															
	2. ¿La manipulación del recurso pesquero se realiza en condiciones óptimas?															
	Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>															
	3. ¿La embarcación cuentan con la infraestructura necesaria para mantener la calidad del producto?															
	Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>															
	4. Tipos de indumentaria del manipulador															
	<table border="0" style="width: 100%;"> <tr> <td></td> <td style="text-align: center;">SI</td> <td style="text-align: center;">NO</td> </tr> <tr> <td>• Ropa de agua</td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Guantes</td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Botas de jebe</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> <tr> <td>• Casco</td> <td style="text-align: center;"><input type="checkbox"/></td> <td style="text-align: center;"><input checked="" type="checkbox"/></td> </tr> </table>		SI	NO	• Ropa de agua	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	• Guantes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	• Botas de jebe	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	• Casco	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
		SI	NO													
	• Ropa de agua	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>													
	• Guantes	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>													
	• Botas de jebe	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>													
	• Casco	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>													
	5. ¿El grupo encargado del manipuleo del recurso pesquero es hábil para realizar la actividad de manipulación?															
	Si <input checked="" type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>															
6. ¿Cuánto demora en el Desembarcadero el producto recién sacado del mar?																
Horas <input checked="" type="checkbox"/> Días <input type="checkbox"/>																
7. El pesado del producto lo realizan con:																
Balanza electrónica <input checked="" type="checkbox"/> Balanza industrial <input type="checkbox"/>																
8. ¿Los trabajadores de los comerciantes utilizan la indumentaria para la manipulación del pescado?																
Si <input type="checkbox"/> No <input checked="" type="checkbox"/>																

9. ¿Las cajas de pescado se encuentran en buen estado?		
Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
10. ¿El DPZ cuentan con los informes y permisos de la Noma Sanitaria Pesquera de acuerdo al SANIPES?		
Si	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11. ¿El DPZ se encuentra en condiciones óptimas para el desembarque del recurso pesquero?		
Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
12. ¿Cada cuánto tiempo realizan la limpieza al DPZ?		
Por cada faena <input type="checkbox"/>	Por horas <input type="checkbox"/>	Por día <input checked="" type="checkbox"/>
13. ¿Existe alguna persona, representante de alguna entidad pesquera, verificando que el proceso se realice en condiciones óptimas?		
Si	<input checked="" type="checkbox"/>	No <input type="checkbox"/>
DIMENSION: MEDIOS DE DISTRIBUCION		
14. ¿Qué tan organizado es el proceso de comercialización?		
Muy organizado <input type="checkbox"/>	Poco organizado <input checked="" type="checkbox"/>	Nada organizado <input type="checkbox"/>
15. ¿Cómo es la clasificación del producto?		
Especie <input checked="" type="checkbox"/>	Talla <input type="checkbox"/>	Peso <input checked="" type="checkbox"/>

Anexo 3. Matriz de instrumentos

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Indicadores	Técnica/ Instru- mento	INSTRUMENTO: CUESTIONARIO APLICADO AL PESCADOR Y ARMADOR ATESANAL		INSTRUMENTO: CUESTIONARIO APLICADO AL POBLADOR DE PARACHIQUÉ- LA BOCANA, SECHURA		INSTRUMENTO: ENTREVISTA APLICADA A LOS COMERCIANTES DE LA CALETA DE PARACHIQUÉ		INSTRUMENTO: GUÍA DE OBSERVACIÓN APLICADO EN EL DESEMBARCADERO PESQUERO ZONAL	
						Nº de Ítems	Ítems	Nº de Ítems	Ítems	Nº de Ítems	Ítems	Nº de Ítems	Ítems
¿De qué manera la propuesta de un sistema De Comercialización puede promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el centro poblado Parachique La Bocana, Sechura 2018?	Proponer un nuevo sistema de comercialización que promueva el bienestar social del sector pesquero artesanal en el centro poblado Parachique La Bocana, Sechura 2018.	El nuevo sistema de comercialización promoverá el bienestar social del sector pesquero artesanal en centro poblado Parachique la bocana, Sechura 2018.	V1: Sistema de comercialización	Oferta									
				X 1. 1	Nº de pescadores								
				X 1. 2	Capacidad de pesca	3	1 ¿Que labor desempeña usted actualmente?	1	1.- ¿Cuántas cajas de pescado venden diariamente?	1	1.- ¿Cuál es la capacidad de producción de los pescadores?		
							2 ¿Qué tipo de pescado extrae en su embarcación?						
	4.- ¿Cuántas toneladas de pescado obtiene en una pesca?												
	Precio		3.- ¿Quién impone el precio del producto?										

				X 1. 3	Costo de la faena pesquera					1	2.- ¿Cuánto le cuesta financiar una faena pesquera?		
				X 1. 4	Técnicas de extracción		5	5.- ¿Qué artes de pesca utiliza para la extracción del pescado? 6.- ¿El arte de pesca que utiliza conserva la calidad del pescado? 7.- ¿Los aparejos que actualmente utiliza están en buen estado? 8.- ¿Al momento de la extracción del recurso pesquero, usted toma en cuenta las tallas?					
				X 1. 5	Técnicas de manipuleo		1	9. ¿Las embarcaciones están en condiciones óptimas para la manipulación del pescado?		2	14.- ¿Considera importante la capacitación de los pescadores para realizar la actividad pesquera?	5	2.- ¿La manipulación del recurso pesquero se realiza en condiciones óptimas? 4. Tipos de

												indumentaria del manipulador
												5.¿El grupo encargado del manipuleo del recurso pesquero es hábil para realizar la actividad de manipulación?
												6.-¿Cuánto demora en el Desembarcader o el producto recién sacado del mar?
												7.- El pesado del producto lo realizan con balanza electrónica o industrial
												8.- ¿Los trabajadores de los comerciantes utilizan la indumentaria para la manipulación del pescado?

13. ¿Tiene Conocimiento de los manuales de las buenas prácticas de manipulación y preservación abordo que deben cumplir?

				X 1. 6	Cumplimiento de normas sanitarias		4	10. ¿Cumple con las normas sanitarias de pesca? 11. ¿Recibe capacitación para desarrollar mejor sus tareas pesqueras?			3	3.- ¿Ud. verifica si el producto que recibe se encuentra en buenas condiciones higiénicas? 4.- ¿Sigue el proceso de cumplimiento de las normas sanitarias del producto hasta que llegue al consumidor final? 13.- ¿Para Ud. es importante entregar un producto de calidad? ¿Por qué?	7	3.-¿La embarcación cuentan con la infraestructura necesaria para mantener la calidad del producto? 9.- ¿Las cajas de pescado se encuentran en buen estado? 10.- ¿El DPZ cuenta con los informes y permisos de la Norma Sanitaria Pesquera de acuerdo al SANIPES?
--	--	--	--	--------------	-----------------------------------	--	---	--	--	--	---	--	---	--

													11.- ¿El DPZ se encuentra en condiciones óptimas para el desembarque del recurso pesquero?
													12.- ¿Cada cuánto tiempo realizan la limpieza al DPZ?
													13.- ¿Existe alguna persona, representante de alguna entidad pesquera, verificando que el proceso se realice en condiciones óptimas?

				Demanda										
				X 2. 1	Preferencias de los consumidores						2	5.- ¿En qué temporada se vende más? 6.- ¿Qué tipo de pescado tiene mayor demanda? 7.-¿Actualmente quiénes son sus principales clientes?		
				X 2- 2	N° de consumidores						1	8.- ¿A cuántos clientes vende usted su producto diariamente?		
				Medios de Distribución										
				X 3. 1	Canal directo, al detalle y mayorista		7	14.- ¿Cómo realizan sus ventas actualmente? 15.- ¿Está usted de acuerdo con un sistema de comercializaci			4	9.- ¿En qué condiciones realiza su proceso de comercialización?	2	16.- ¿Qué facilidades obtiene Ud. en el Desembarcadero Pesquero Zonal? 14.-¿Qué tan organizado es el proceso de comercialización?

							<p>ón que le permita ser el vendedor directo de su producto?</p>					
							<p>16.- De acuerdo a la pregunta anterior ¿Qué necesitaría Ud. para llevar a cabo el proceso de comercialización directa?</p>			<p>10.- ¿Qué problemas o limitaciones afronta Ud. al momento de comercializar su producto?</p>		<p>15.¿Cómo es la clasificación del producto?</p>
							<p>17.- ¿Estaría usted dispuesto a hacer uso de maquinaria nueva y sofisticada para el proceso de venta de sus productos?</p>			<p>11.- ¿Qué opina Ud. si se estableciera un sistema de venta directa entre pescador y consumidor final?</p>		
							<p>18.- ¿Tiene conocimiento que al vender su producto de manera directa le generará mayores ingresos?</p>			<p>12.- ¿Ud. apoyaría otro tipo de canal en que se pueda comercializar el producto?</p>		

							19.- Desventajas del actual sistema de comercialización							
							20.- Ventajas del actual sistema de comercialización							
							21. ¿Estaría dispuesto a cambiar la forma de trabajo que actualmente usted utiliza para adaptarse al nuevo sistema de comercialización?							
							Calidad de vida							
			V2:	X	Salud		4	1.- ¿Actualmente padece de alguna enfermedad? Especificar						
			Bienes tar Social	4. 1				2.- ¿Cuántas veces al año asiste a un control médico?						

							3.- ¿Actualmente algún miembro de su familia padece de alguna enfermedad?						
							4.- ¿Usted cuenta con algún seguro médico?						
				Empleo			5.- Se encuentra laborando actualmente?						
				Equilibrio Vida- Trabajo			6.- ¿Cuántas horas diarias trabaja?						
							7.- ¿Cuántas horas le dedica a su familia?						
							8.- ¿Cuántas horas le dedica al ocio y el cuidado personal?						
			X 4. 3	Nivel Educativo		4	9.- ¿Considera que la educación es importante?			1	15	.- ¿Considera importante el nivel de educación de los pescadores para el desarrollo de la pesca?	
							10.- ¿Cuál es su grado de instrucción?						

							11.- ¿Actualmente estudia o lleva algún curso de especialización?						
							12.- ¿Si se le presentará la oportunidad de estudiar una carrera técnica o llevar algún curso, taller la tomaría?						
			X 4. 4	Expectativas comunitarias		3	13.- ¿De qué entidades usted recibe apoyo actualmente para mejorar el bienestar de su comunidad?						
							14.- ¿Qué problemas tiene su comunidad?						
							15.- ¿Qué es lo que esperan lograr como comunidad en un futuro?						

				X 4. 5	Compromi so cívico		2	16.- ¿Usted se informa del plan de gobierno de los candidatos antes de emitir su voto electoral?						
				X 4. 6	Interacción con el Medio Ambiente		2	17.- ¿El lugar donde vive se encuentra contaminado? 18.- ¿Cree usted que el ambiente en dónde vive y trabaja influye en su salud?						
				X 4. 7	Seguridad personal		1	19.- ¿Se siente protegido por las autoridades policiales? 20.- Respecto a la seguridad de su familiar ¿Las embarcacione s de la caleta de Parachique cuenta con los equipos de navegación (compas, magnético, radiobaliza)?						

							21.- ¿las embarcaciones de la caleta de Parachique cuentan con los implementos de seguridad (chalecos, aros salvavidas, señales fumígenas)?						
X 4. 8	Bienestar subjetivo			2			22.- ¿Es feliz con las actividades que realiza?						
CONDICIONES MATERIALES DE VIDA													
X 5. 1	Ingresos						23.- ¿Su ingreso mensual en soles aproximadamente es de...?						

				X 5. 2			2	24.- ¿Sus ingresos cubren con los gastos de su canasta familiar?						
				X 5. 3	Vivienda		3	25.- ¿Su vivienda es?						
								26.- ¿En su vivienda con qué servicios cuenta: (puede marcar más de uno)?						
								27.- ¿De qué material es su vivienda?						

Anexo 4: Validaciones y Confiabilidad

Validaciones



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN


Yo, Freddy Castillo Palacios con DNI N° 02842237 Doctor
 en Ciencias Administrativas
 N° ANR: A202528 de profesión lic. en Administración
 desempeñándome actualmente como Docente
 en U.C.V. Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para el pescador y armador artesanal del Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓


 Freddy Castillo Palacios
 Coleg. N° 843

Cuestionario para el poblador del Centro Poblado Parachique – La Bocana, Sechura 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 14 días del mes de septiembre del Dos mil Dieciocho.



Dr. Francisco Castillo Palacios
C.O.P. N° 843

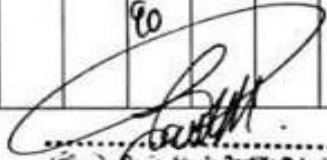
Dr. :
DNI :
Especialidad :
E-mail :

028 42237
Investigación / Administración
fcastillo30@gmail.com

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUE - LA BOCANA, SECHURA 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES								
		0	5	10	15	16	20	25	30	31	35	40	45	46	50	55	60	61	65	70	75		76	80	85	90	91	95	100	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	5	10	15	16	20	25	30	31	35	40	45	46	50	55	60	61	65	70	75	76	80	85	90	91	95	100		
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																								90					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																									90				
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																									90				
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																									90				
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																									90				

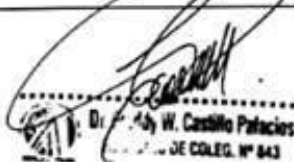


 Dr. F. A. Castillo Palacios
 T. COLEG. N° 843

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																			90					
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																				90				
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																				90				
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																				90				

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 14 de septiembre 2018.



 Dr. W. Castillo Palacios

... DE COLEG. N° 843

Dr.:
DNI: 02842237
Teléfono: 969584019
E-mail: forastri1630@gmail.com

"PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUE - LA BOCANA, SECHURA 2018"

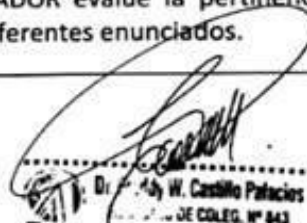
FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																		90			
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																		90			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																		90			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																		90			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																		90			

6.Intencionaldad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																			90
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																			90
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																			90
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																			90

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 14 de septiembre 2018.



Dr.:

Dr. W. Castillo Palacios
DE COLEG. N° 843

DNI:

02842237

Teléfono:

969584019

E-mail:

castillo30@gmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Emma V. Ramos Fariña con DNI N° 40541130 Doctora
 en Ciencias de la Educación
 N° ANR:, de profesión.....
 desempeñándome actualmente como Docente Tiempo Completo
 en Escuela de Administración Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para el pescador y armador artesanal del Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					/
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

Cuestionario para el poblador del Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 13 días del mes de septiembre del Dos mil Dieciocho.



Dra. : Emma V. Lamas
 DNI : 40548830
 Especialidad : Administrativa
 E-mail : etamasfa@gmail.com

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUE - LA BOCANA, SECHURA 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			95		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																				100	
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																				100	
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				100	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				100	

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																				100
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																				100
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																				99
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																				100

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 13 de septiembre 2018.

[Signature]

Dra.: *Eramma Ramos Faján*
DNI: 4054530
Teléfono: 99660045
E-mail: *eramarfa@gmail.com*

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUÉ - LA BOCANA, SECHURA 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			95		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																				100	
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																				100	
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																				100	
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																				100	

6.Intencionaldad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																				100
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																				100
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																				99
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																				100

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 13 de septiembre 2018.

[Signature]

Dra.: Emma María Latorre
DNI: 4054530
Teléfono: 979655045
E-mail: emmarfa@gmail.com

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, MERCEDES R. PALACIOS DE BRICEÑO con DNI N° 02845588 Doctora
 en CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
 N° ANR:, de profesión DOCENTE
 desempeñándome actualmente como DOCENTE
 en U.C.V.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

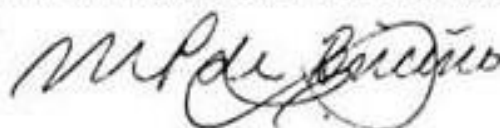
Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para el pescador y armador artesanal del Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

Cuestionario para el poblador del Centro Poblado Parachique - La Bocana, Sechura 2018.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 13 días del mes de septiembre del Dos mil Dieciocho.



Dra. : MERCEDES R. PALACIOS DE BRICEÑO
DNI : 02845588
Especialidad : LIC. EN FO.
E-mail : merchede@yahoo.es

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUÉ - LA BOCANA, SECHURA 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			95		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			95		
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			95		
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			95		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																		88			

6.Intencionaldad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																			95
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																			95
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																			95
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																			95

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 13 de septiembre 2018.



Dra.: Mercedes R. Palacios de Briceño
 DNI: 02845588
 Teléfono: 968060260
 E-mail: merchedeb@yahoo.es

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUE - LA BOCANA, SECHURA 2018”

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																			95		
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																			95		
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																			95		
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																			95		
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																			88		

6.Intencionaldad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																										95	
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																											95
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																											95
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																											95

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 13 de septiembre 2018.



Dra.: Mercedes R. Palacios de Briceno
DNI: 02845588
Teléfono: 968060260
E-mail: merchedeb@yahoo.es

Confiabilidad

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	--	------------------------------

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	:	Dalia E. Maza Escalante Dayana A. Lopez Salazar
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique – La Bocana, Sechura 2018
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Escuela profesional de Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario aplicado a los pobladores
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	<i>KR-20 kuder Richardson</i> () <i>Alfa de Cronbach.</i> ()
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	
1.7. MUESTRA APLICADA	:	


II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	No corresponde
------------------------------------	-----------------------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*ítems iniciales, ítems mejorados, eliminados, etc.*)

Las preguntas del cuestionario no tienen una estructura homogénea y no cumplen con la propiedad de la aditividad, es decir no se pueden agregar para formar dimensiones o variables denominadas constructos, por lo que dicho instrumento no requiere confiabilidad.


 Estudiante: Dalia E. Maza Escalante
 DNI : 75360177


 Estudiante: Dayana Lopez Salazar
 DNI : 75567688

Docente

LEMIN ABANTO CERNA
 LIC EN ESTADÍSTICA
 COESPE 506

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	:	Dalia E. Maza Escalante Dayana A. Lopez Salazar
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	Propuesta de un sistema de comercialización para promover el bienestar social del sector pesquero artesanal en el Centro Poblado Parachique – La Bocana, Sechura 2018
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Escuela profesional de Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario aplicado a los pescadores y armadores artesanales
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	<i>KR-20 kuder Richardson</i> () <i>Alfa de Cronbach.</i> ()
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	
1.7. MUESTRA APLICADA	:	


II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	No corresponde
------------------------------------	-----------------------

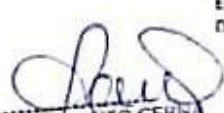
III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (Ítems iniciales, Ítems mejorados, eliminados, etc.)

Las preguntas del cuestionario no tienen una estructura homogénea y no cumplen con la propiedad de la aditividad, es decir no se pueden agregar para formar dimensiones o variables denominadas constructos, por lo que dicho instrumento no requiere confiabilidad.


 Estudiante: Dalia E. Maza Escalante
 DNI : 75360177


 Estudiante: Dayana Lopez Salazar
 DNI : 75563688

Docente


LEMÍN ABANTO CERÓN
 LIC. EN ESTADÍSTICA
 GOESPE 506

PROPUESTA

Se ha propuesto un sistema de comercialización de venta directa, entre el pescador y consumidor final, cuyo lugar de venta es en el mismo puerto de desembarque. El sistema consiste en que desde el momento que se desembarca el producto, este se organiza en gavetas clasificados por especie y con su respectivo peso. En las pantallas electrónicas se anuncia a los compradores que ya están esperando por el producto, la cantidad de pescado y su precio, para finalmente realizar la venta mediante la subasta. La subasta se refiere a la asignación de un precio por cada producto, y este puede empezar desde el precio más alto y conforme se dé el comportamiento de los compradores el precio puede ir bajando; la subasta se puede dar a la baja o al alta, esta última del precio más bajo a más alto.

Este modelo de venta, es el que prevalece en España y el que ha traído muchos beneficios, tanto para los consumidores como para los trabajadores pesqueros. España al igual que Japón, es uno de los más grandes consumidores de pescado en el mundo, la mayoría del pescado que se consume en estos países es fresco ya que viene de las lonjas donde los pescadores lo desembarcan solo unas horas después de capturarlo. Además, de la frescura del producto que se compra en lonjas, se contribuye a la sostenibilidad marina.

Características de la Lonja:

Las lonjas están ubicadas comúnmente en el puerto pesquero, en el mismo muelle y es en ese lugar donde se hace la primera venta de la pesca, cuyos productos son recién extraídos del mar, sin ningún intermediario. Sin embargo, según la modalidad de pesca el tipo de pescado es diferente; por ejemplo, si se efectúa una pesca alejada de la costa esta faena dura días hasta semanas y mientras tanto el producto es almacenado en las bodegas de la embarcación con abundante hielo hasta que llegue a la lonja; mientras que si es una pesca de la costa la pesca se hace en el mismo día.

Características del servicio

- Los pescadores llegan a puerto y pasan por las lonjas para pesar y realizar un control de los lotes de pescado que llevan.
- La venta se lleva a cabo en la mayoría de los casos con la subasta al alza, donde el subastador inicia en un precio bajo y lo va subiendo hasta que el comprador detenga la subasta en un precio que se ajuste a sus previsiones de venta.

- En la actualidad, el sistema está informatizado, ya que existen grandes pantallas donde se ve el pescado en especie, categoría, tamaño, peso y embarcación.
- Cada comprador dispone de un dispositivo, con el cual detiene el lote de pescado que quiere, esto se hace a medida que se va mostrando por las pantallas.

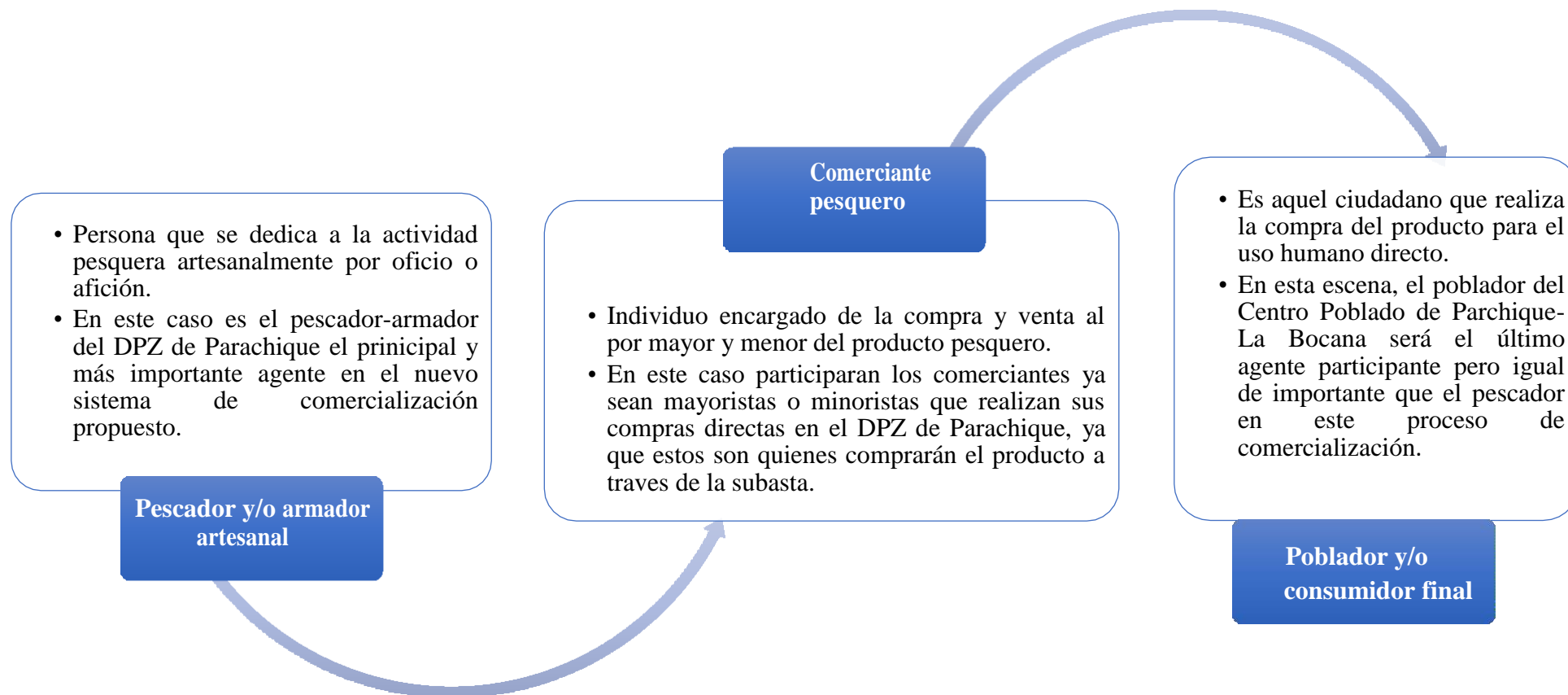
Participación de entidades involucradas en la propuesta

Las entidades involucradas en la presente propuesta son:

FONDEPES	Como unidad formuladora y ejecutora del proyecto, cuyo objetivo principal es promover la actividad pesquera a favor de los pescadores artesanales.
Dirección General de Pesca Artesanal del Vice-Ministerio de Pesquería.	Entidad encargada de normar y regular la pesca artesanal en el Perú.
DIREPRO – PIURA	Órgano encargado de promover con efectividad y sostenibilidad las actividades y proyectos que impulsen el desarrollo pesquero, como fuente de alimentación y empleo, en armonía con la preservación del medio ambiente y la conservación de la biodiversidad.
SANIPES	Organismo encargado de que se cumpla la norma sanitaria, mediante la supervisión y fiscalización oportuna en toda la cadena productiva de la actividad pesquera.
MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PARACHIQUE-LA BOCANA.	Entidad representante del centro poblado, interesada en el desarrollo socio económico de su jurisdicción.
MINISTERIO DE PRODUCCIÓN (PRODUCE)	Organismo ejecutor y técnico-normativo del Poder Ejecutivo, ente rector del sector de producción cuya competencia se extiende a las personas naturales y jurídicas que realizan actividades vinculadas a la pesquería.
AUTORIZACIÓN NACIONAL DEL AGUA (ANA)	Organismo constitucional autónomo del Perú, encargado de realizar las acciones necesarias para el aprovechamiento multisectorial y sostenible de los recursos hídricos por cuencas hidrográficas.

Fuente: Elaboración propia.

Agentes participantes del sistema de comercialización en lonjas



Fuente: Elaboración propia

TECNOLOGÍA



- El uso necesario de la tecnología es lo que caracteriza y diferencia el proceso de comercialización en lonjas, ya que todos los compradores podrán ver la especie, precio y cantidad del pescado en enormes pantallas electrónicas modernas, para lo cual estos deberán hacer uso de un dispositivo móvil (mediante una APP) donde podrán detener y comprar la mercadería que más les guste.
- Es necesario para ello, que todos los agentes participantes sean capacitados sobre el uso de dichos aparatos tecnológicos, además se estaría promoviendo el desarrollo y mayor uso de las TICS, con el fin de generar un gran avance en este sector económico.

Beneficios de la Lonja

- La frescura del pescado.
- Contribución con la estabilidad económica de la pesca artesanal.
- Apoyo con el desarrollo y crecimiento de los pescadores artesanales.
- Mayor calidad del producto y menos mermas.
- La venta en lonja implica que el producto extraído sea en menor cantidad, pero de mayor calidad, lo que ocasiona que los pescadores sean más eficientes, pues con menos esfuerzo y menos costo obtienen un mejor pescado.
- Los pescadores al tener un mayor acceso a más comerciantes que estén dispuestos a pagar por el producto, el pescador automáticamente se libera de la dependencia económica, ya que puede obtener precios más benéficos.
- Consumo de cada especie en su temporada, respetando las vedas correspondientes, tamaños; es decir la preservación y conservación de biodiversidad marina.

Beneficiarios directos de la propuesta

- Los beneficiarios directos de dicha propuesta son los pescadores artesanales pertenecientes a las OSPAS de la Caleta de Parachique. El pescador artesanal demuestra desempeñar dicha actividad mediante su carné de pescador al ingresar al DPZ.
- Esta propuesta les permitirá a los pescadores artesanales ser el vendedor directo de su producto, lo que contribuye a mejorar sus ingresos y por ende su nivel socio económico

- Además, tanto el pescador como el comerciante ahorran tiempo y dinero al coordinar un horario determinado y hacer la venta en un tiempo mínimo.



Figura N° 4: **Infraestructura de una lonja de venta de pescado.**

Fuente: **Internet.**

Tamaño y localización

Tamaño

Se refiere al lugar donde estará ubicado la lonja y donde se ofrecerán los bienes y servicios (lavado, eviscerado), los cuales estarán en función del volumen del pescado que llegue a la Caleta de Parachique.

Localización

El lugar más adecuado donde estará ubicada la lonja, es otro aspecto muy importante para la efectividad de la propuesta. Mediante una previa observación de los agentes determinantes de la localización muestran que la ubicación más oportuna para la implementación de la lonja es el DPZ de Parachique, en la provincia de Sechura.

Se analizaron dos alternativas de localización:

Primera alternativa. La primera alternativa es localizar la lonja en un lugar que se encuentre cerca al DPZ de Parachique, lugar ubicado a las afueras del DPZ, el cual presenta la totalidad de la infraestructura en ruinas. En este lugar no se dispone de desembarcadero.

Se tendría que construir las instalaciones correspondientes (servicios en tierra), por ende, existiría un alto costo de inversión, ya que se tendría que invertir en construir el puente, además de construir toda la infraestructura en tierra. Por lo mencionado, esta localización no sería la más viable.

Segunda alternativa. La segunda posible localización sería reordenar y adaptar la lonja en el actual desembarcadero pesquero zonal de Parachique. La lonja se ubicaría en lo que hoy es la zona central del actual desembarcadero, pero aún no se encuentra habilitado para llevar a cabo las actividades. Por otro lado, las actuales oficinas administrativas tendrían que reubicarse al lado posterior del DPZ o en algún otro lugar cerca. Ello implicaría la reorganización del lugar. Convirtiendo el lugar en una especie de complejo para llevar a cabo actividades como desembarque, procesamiento y comercialización, bajo óptimas condiciones de higiene- sanitaria. Asimismo, esto conlleva a realizar labores de descontaminación de las aguas del mar en los alrededores del muelle.

Esta alternativa sería muy favorable para los pescadores artesanales, ya que actualmente se encuentran desembarcando en dicho DPZ, lo que les facilitaría el trabajo.



Figura N° 05.
Descripción gráfica actual
desembarcadero de
Parachique-La
Bocana, Sechura.

Fuente:
Fotografía propia.

Alternativas de solución

En la propuesta se plantean dos alternativas de solución.

Principalmente se busca lograr dos aspectos importantes:

1. Mejorar la competitividad del sector pesquero artesanal del DPZ de Parachique.
2. Mercados potenciales en la región Piura.

Es así que, las alternativas de solución planteadas en la presente propuesta son:

1. Implementar la lonja en Parachique
2. Venta directa del recurso hidrobiológico

Primera alternativa “Implementar la lonja en Parachique”

ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN	ESTRATEGIA	TÁCTICA
IMPLEMENTAR LA LONJA EN PARACHIQUÉ	Implementar un sistema de primera venta mediante subasta	Habilitar el desembarcadero de Parachique, para posteriormente adaptarlo y equiparlo para la primera venta
	Poner en funcionamiento un sistema de frío	Obtener un productor de hielo de 10/toneladas al día para la preservación del pescado.
	Implementar un crédito especial dirigido al pecador para el financiamiento de su faena pesquera.	Brindar las facilidades al pescador para que pueda acceder a un fondo rotatorio s/. 80,000.00 de capital para sus actividades.
	Establecer alianzas estratégicas con instituciones para el desarrollo de capacitaciones	-Capacitación en norma sanitaria y manipulación del producto. -Capacitación en comercialización del recurso pesquero. -Capacitación en técnicas de negociación empresarial. -Capacitación y asistencia técnica en administración y gestión de la lonja. -Capacitación en autoestima y liderazgo. -Capacitación en temas de inversión de capital.
	Implementar servicios básicos en el DPZ de Parachique	-Conexión agua de mar -Conexión de traslado de aguas servidas -Gestión y manejo integral de residuos solidos
	Eficiente administración de la lonja	Equipamiento, organización, puesta en funcionamiento y administración de la lonja.
	Implementación de un sistema basado en tecnología	Adquisición de pantallas electrónicas y dispositivos tecnológicos.

Segunda Alternativa “Venta directa del recurso hidrobiológico”

Comprende las mismas estrategias y tácticas que la anterior, la diferencia está en la primera estrategia, la cual se centra en proporcionar al DPZ de camiones isotérmicos para el transporte y comercialización del recurso pesquero, relacionada a la forma de distribución del producto.

ALTERNATIVA DE SOLUCIÓN	ESTRATEGIA	TÁCTICA
VENTA DIRECTA DEL RECURSO HIDROBIOLÓGICO	Implementar un sistema de distribución eficiente con medios de transporte equipados.	Compra de dos cámaras isotérmicas
	Poner en funcionamiento un sistema de frío	Obtener un productor de hielo en escama para la preservación del pescado.
	Implementar un crédito especial dirigido al pecador para el financiamiento de su faena pesquera.	Brindar las facilidades al pescador para que pueda acceder a un fondo rotatorio s/. 80,000.00 de capital para capital de trabajo.
	Establecer alianzas estratégicas con instituciones para el desarrollo de capacitaciones y asistencia técnica.	<ul style="list-style-type: none"> -Capacitación en norma sanitaria y manipulación del producto. -Capacitación en comercialización del recurso pesquero. -Capacitación en técnicas de negociación empresarial. -Capacitación y asistencia técnica en administración y gestión de la lonja. -Capacitación en autoestima y liderazgo. -Capacitación en temas de inversión de capital.
	Implementar servicios básicos en el DPZ de Parachique	<ul style="list-style-type: none"> -Conexión agua de mar -Conexión de traslado de aguas servidas -Gestión y manejo integral de residuos solidos.
	Eficiente administración del proyecto	Equipamiento, organización, puesta en funcionamiento y del administración sistema de primera venta.
	Implementación de un sistema de primera venta informatizado	Adquisición de pantallas y electrónicos dispositivos tecnológicos.

SERVICIOS QUE OFRECERÁ EL SISTEMA DE PRIMERA VENTA BASADO EN LONJA

Alternativa de solución N°01: Implementación de la lonja en Parachique

Teniendo en cuenta que la propuesta comprende varias estrategias, se ha creído conveniente que ofrecerá diferentes tipos de servicios, los cuales se detallan a continuación:

TÁCTICA	PRODUCTO O SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA
Implementar sistema de primera venta mediante subasta	Venta de productos recién salidos del mar en la lonja mediante la subasta	%/TM vendidas
Productor de hielo	Venta de hielo mediante máquinas de escama	Toneladas
Facilidades al pescador para la obtención de un fondo rotatorio	Créditos	% Tasa de interés
Capacitaciones y asistencia técnica	Conocimientos y aprendizajes	Habilidades
Conexión de agua de mar y tinas de lavado	Lavado del producto, eviscerado, fileteado	Toneladas
Puesta en marcha y administración de la lonja.	Ingreso de cámaras, alquiler de cajas.	
Adquisición de pantallas electrónicas y dispositivos tecnológicos.	Alquiler de dispositivos tecnológicos	

Fuente: Elaboración propia

Alternativa de solución N°02: Venta directa del recurso hidrobiológico

TÁCTICA	PRODUCTO O SERVICIO	UNIDAD DE MEDIDA
Compra de dos cámaras Isotérmicas	Transporte Traslado del producto	%/TM vendidas
Productor de hielo	Venta de hielo mediante máquinas de escama	Toneladas
Constitución de un fondo rotatorio	Créditos	% Tasa de interés
Capacitación y asistencia Técnica	Conocimientos y aprendizajes	Habilidades
Conexión agua de mar y tinas de lavado.	Lavado del producto, eviscerado, fileteado	Toneladas
Puesta en marcha del sistema de primera venta.	Ingreso de cámaras y alquiler de cajas.	
Adquisición de pantallas electrónicas y dispositivos tecnológicos.	Alquiler de dispositivos tecnológicos	

Fuente: Elaboración propia

Cronograma de actividades

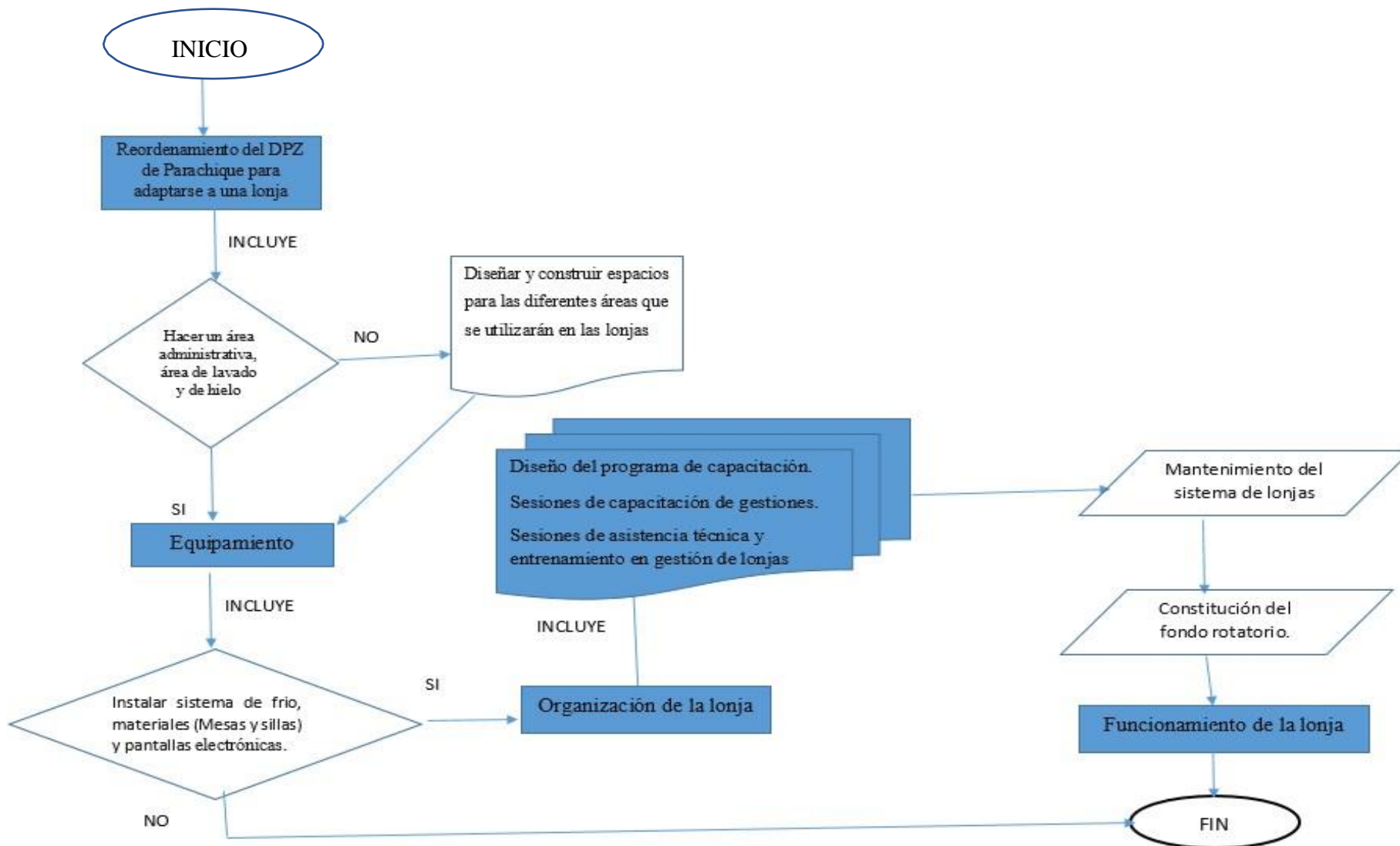
Alternativa N°01: Implementación de la lonja en Parachique

ACTIVIDADES		INICIO	FINAL	TIEMPO PREVISTO												
				ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
EDIFICACIÓN	Reconstrucción del local, incluye área administrativa, área de lavado, productor de hielo	1/01/2019	30/06/2019													
	Sistema de captación de agua de mar	3/06/2019	27/07/2019													
	Sistema de un manejo integral de residuos sólidos, y evacuación de aguas servidas.	1/07/2019	27/07/2019													
	Reordenar áreas del DPZ de Parachique, adecuándolo a una lonja.	1/07/2019	27/07/2019													
EQUIPAMIENTO	Instalación de un sistema de frío	1/08/2019	31/08/2019													
	Compra de mobiliario (mesas, sillas, pantallas electrónicas)	1/08/2019	31/08/2019													

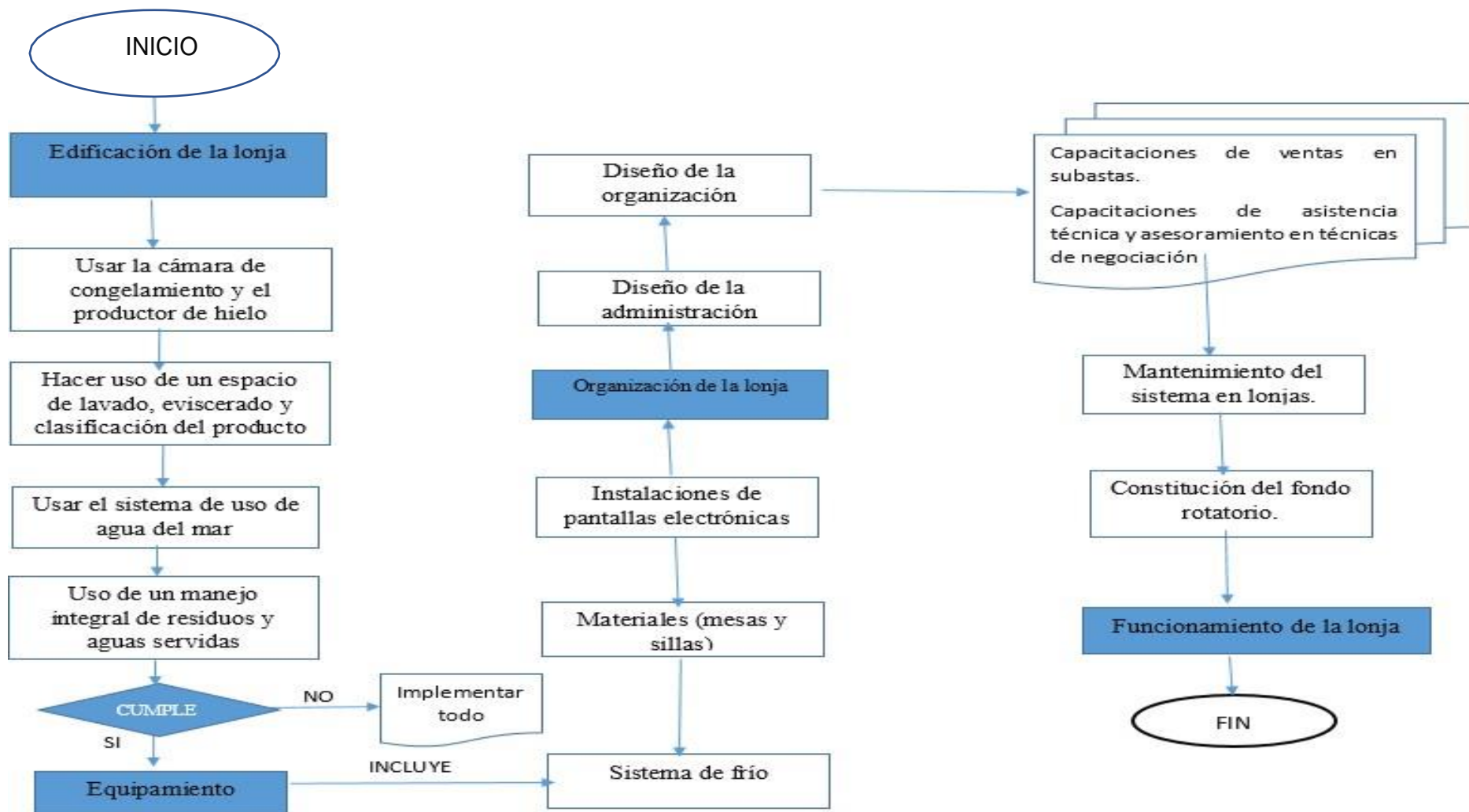
	Instalación de pantallas electrónicas	1/08/2019	31/08/2019																
ORGANIZACIÓN DE LA LONJA	Planteamiento de la administración y organización	2/09/2018	30/09/2019																
	Diseño del programa de capacitación	2/09/2018	30/09/2019																
	Sesiones de capacitación de gestión y administración	2/09/2019	30/11/2019																
	Sesiones de asistencia técnica y entrenamiento en gestión y administración de la lonja	2/09/2019	30/11/2019																
FUNCIONAMIENTO	Mantenimiento del sistema de lonja	2/12/2019	2/12/2029																
	Constitución del fondo rotatorio	2/12/2019	28/12/2019																

Fuente: Elaboración propia

Flujograma: Actividad 1- Implementación de la lonja en Parachique



Flujograma: Actividad 2 - Venta directa del recurso hidrobiológico



Presupuesto

DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS:

La lonja que se adaptara en el DPZ de Parachique, está conformada por las siguientes áreas:

Área de manipuleo:

En esta área se realizarán las actividades de lavado, eviscerado, selección del pescado según peso, talla y especie, asimismo se ubicará en sus respectivas cajas. Esto se realizará con agua limpia en grandes recipientes de acero inoxidable. Esta área será un lugar cerrado, en donde solo se permitirá el ingreso de personas autorizadas, como por ejemplo los trabajadores pesqueros/armadores u operarios, pero para el ingreso de dicho lugar primero se limpiarán sus botas en un pediluvio y se harán el respectivo lavado de sus manos en un maniluvio. Ello con la finalidad de cumplir con la norma sanitaria.

Esta área colindará con un pasadizo, que se conecte directamente con el muelle por donde llegará el pescado. En dicha área, también existirá una sub área, para el lavado y desinfección de las cajas, así como un ambiente de depósito para los residuos sólidos.

Área de subasta:

En primera instancia se realizará el control de las cajas por parte de la autoridad competente, para ver si el recurso hidrobiológico cumple con las tallas mínimas permitidas; después de ello se pesarán las cajas, y luego se etiquetarán. Posteriormente se procede a la subasta como tal, finalmente se emitirá las guías, recibos, boleta o factura correspondiente.

Además de ello, el propietario del producto decidirá si requiere de la limpieza, eviscerado, congelamiento, preservación, o simplemente decide llevárselo. Asimismo, en el segundo piso de la lonja, se ubicará los servicios higiénicos para el personal administrativo, vestidores para damas y caballeros, oficinas administrativas, oficinas para la autoridad de inspección, auditorio y un mirador.

Área de frío

Esta área contará con dos productores de hielo; una máquina de escama, una cámara de conservación de 10 TM, y una de congelado de 5 TM. Asimismo un equipo que permitirá que la lonja se encuentre en una temperatura óptima.

Esta área estará ubicada cerca del área de subasta con la finalidad de facilitar el flujo de material y personas, y que este se de manera ordenada.

Además, existirá un área para la venta al por menor de pescado, ya que no solo se ofrecerá el producto al sector mayorista, sino también a un canal minorista. Asimismo, servicios higiénicos para el público en general, para evitar el desorden. Por otro lado, se ha considerado la construcción de una vía de acceso a un área de estacionamiento, una rampa para la carga y descarga del producto, con el fin de ordenar el tránsito vehicular.

Con respecto al agua para la manipulación y el proceso del pescado, esta se conseguirá de la captación de agua de mar, para lo cual es necesario hacer un tendido de tuberías de 400 mt, hasta obtener agua menos contaminada. Para ver exactamente el largo de la red se requerirá de hacer un análisis de agua de mar.

Referente al drenaje de aguas servidas, esta debe desecharse mediante un bombeo por un emisor subacuático de 2.5 de distancia. Así también para mejorar el ingreso de las embarcaciones, se está contemplando excavar una vía de acceso y también un área de desembarque, siendo un volumen aproximado de dicha excavación de 24,000 m³.

DESCRIPCIÓN DE LA INFRAESTRUCTURA DE LA EDIFICACIÓN

La restructuración de la edificación comprende los siguientes trabajos:

1. Remodelación del área de manipuleo, que implicará:
 - 1.1. Modificación del piso, el cual será con acabado industrial, incluyendo pintura de alto tránsito; y canaletas, rejillas de fibra de vidrio.
 - 1.2. Cerco completo del área de manipuleo, mediante muros, que permitan la división de las áreas, estas divisiones tienen que estar tarrajeados y pintados, ventanas metálicas bajas, y puertas corredizas.

- 1.3. Instalación de un sistema de captación de agua descontaminada del mar a unos 400 metros del desembarcadero, la misma que ingresará a una cisterna, para después será rebombada a un tanque.
 - 1.4. Sub área para una adecuada limpieza y desinfección de las cajas.
 - 1.5. Aprovechamiento con pozas, las cuales serán de concreto, de acero inoxidable y estarán pintadas.
 - 1.6. Depósito para el desecho de los residuos sólidos que luego tendrán su disposición final.
2. Ampliar el área de las operaciones, obteniendo terreno al mar, construyendo una rampa con su respectiva. También se dispondrá de una balanza para el pesaje de los productos que ingresan y salen del DPZ.
 3. Adaptar el local que existe en el desembarcadero para los siguientes ambientes: Subasta, espacio para la ubicación de las cajas, oficina de subasta, ambiente para el pesaje, escalera, servicios higiénicos, vestidores para damas y caballeros, administración para la lonja, auditorio, laboratorio, oficina para las autoridades de inspección, cafetería y mirador. El acabado del primer piso será pintado de manera industrial y de alto. Las paredes tendrán pintura de marinas.
 4. El área correspondiente al patio exterior que da salida a la calle, se techará y cerrará utilizando una zona para la venta de pescado a minoristas, para aquellas personas que desean comprar al por menor se quedará en dicha área. En esta área también se construirá servicio higiénico para el público usuario.
 5. Se realizará el respectivo mantenimiento al área de frío y se podrá en funcionamiento un productor de hielo con máquinas en escamas.

**PRESUPUESTO DE CONSTRUCCIÓN Y
REMODELACIÓN DEL PRIMER PISO**

AREA DE MANIPULACION	
Cerco	S/. 60,000.00
AREA DE FRIO	
Cerco	S/. 50,000.00
AREA DE SUBASTA	
Gradas	S/. 95,000.00
	S/. 205,000.00

EQUIPAMIENTO DE LA LONJA

Mesas de fileteado portátil (6)	S/. 714.00
Poza de acero inoxidable (4)	S/. 879.60
Mesas de aluminio (9)	S/. 1,349.00
Mesas con cinta transportadora (1)	S/. 9,750.00
Pantallas electrónicas (3)	S/. 1,825.80
Cámara de congelación	S/. 1,599.00
Máquina de hielo en escama (1)	S/. 20,432.10
Balanza electrónica (1)	S/. 7,761.00
	S/. 44,310.50

PRESUPUESTO GENERAL DE INVERSIÓN DE LA LONJA

ACTIVIDAD	NUEVOS SOLES (S/.)
Construcciones y remodelaciones de primer piso	S/. 205,000.00
Construcción del segundo piso	S/. 450,000.00
Equipamiento para la lonja	S/. 44,310.50
INVERSIÓN FIJA TANGIBLE	S/. 699,310.50
Organización y gestión	S/. 10,000.00
Fondo rotatorio	S/. 1,500,000.00
INVERSIÓN FIJA INTANGIBLE	S/. 1,510,000.00
TOTAL INVERSIONES	S/. 2,209,310.50


Análisis del impacto ambiental y social

IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL POSITIVO			
VARIABLE	DIMENSIÓN DEL IMPACTO		
	FUERTES	MODERADOS	LEVES
CONSTRUCCIÓN			
Economía		Para la ejecución de la obra se requerirá el empleo de mano de obra del centro Poblado, lo que mejorará sus ingresos.	
FUNCIONAMIENTO			
Comercio		La implementación de la lonja incrementará el comercio en la zona.	
Atracción turística		La lonja, por ser una actividad novedosa se puede considerar un lugar turístico y atractivo para los visitantes.	
Cambio a un ambiente salubre		Se cambia un ambiente desordenado, por un espacio limpio, ordenado, salubre y eficiente.	
Calidad de vida	Una mayor extracción de pescado, incrementa el PBI, a su vez incrementa el		

	acceso a los servicios de educación, salud; mejorando así su calidad de vida.		
Salud y seguridad alimentaria	Ofrecer un producto que cumpla con los estándares de higiene- sanitaria contribuye a la seguridad alimentaria de la población.		
Bienestar económico directo para el pescador artesanal	La venta de pescado en lonjas genera mayores ingresos a los pescadores, ya que ellos ofrecerán un producto de mayor calidad y por ende los compradores estarán dispuestos a pagar más con tal de llevarse la mercadería.		
Mayor calidad del producto	La venta en lonjas exige que el producto que se esté ofertando sea de la mayor calidad posible, permitiendo que el consumidor final también se vea beneficiado ya que llevará a su mesa un pescado fresco y más rico.		
Sostenibilidad de los recursos hidrobiológicos	La venta en lonjas permite que se mantenga la sostenibilidad marina, ya que los pescadores deben pescar en menor cantidad y mayor calidad, teniendo en cuenta las tallas mínimas.		

Fuente: Elaboración propia

Cotizaciones del equipamiento



2a mano


Cinta transportadora 6800x190 acero inoxidable con túnel lavado

- Tiempo de entrega: **2 días**
- Envío a: **Todo el mundo**

2.500 € /unidad

Ver precios con IVA IVA no incluido

PIDE INFORMACIÓN GRATIS



2a mano

Fabricador de hielo escama plana sin almacen

- Tiempo de entrega: **2 semanas**
- Envío a: **Todo el mundo**

5.239 € /unidad


Ver precios con IVA IVA no incluido

PIDE INFORMACIÓN GRATIS

[Añadir a favoritos](#)

Home Collection Mesa Aluminio 120x60cm

SKU 240707-8



Imagen

Precio corresponde a tienda: **SODIMAC SAN MIGUEL**. El precio puede cambiar al modificar la ciudad de despacho o retiro.

S/ 149.90 C/U

Cantidad:

Agregar al carro

CARACTERÍSTICAS	
Atributo	Detalle
Marca	Home Collection
Alto	72 cm
Largo (cm)	120
Ancho	60 cm
Material estructura	Aluminio
Modelo	Rectangular
Procedencia	China



Lavadero 1 Poza sin Escurridero 41 cm

Lavadero

Ver precio por Tienda:

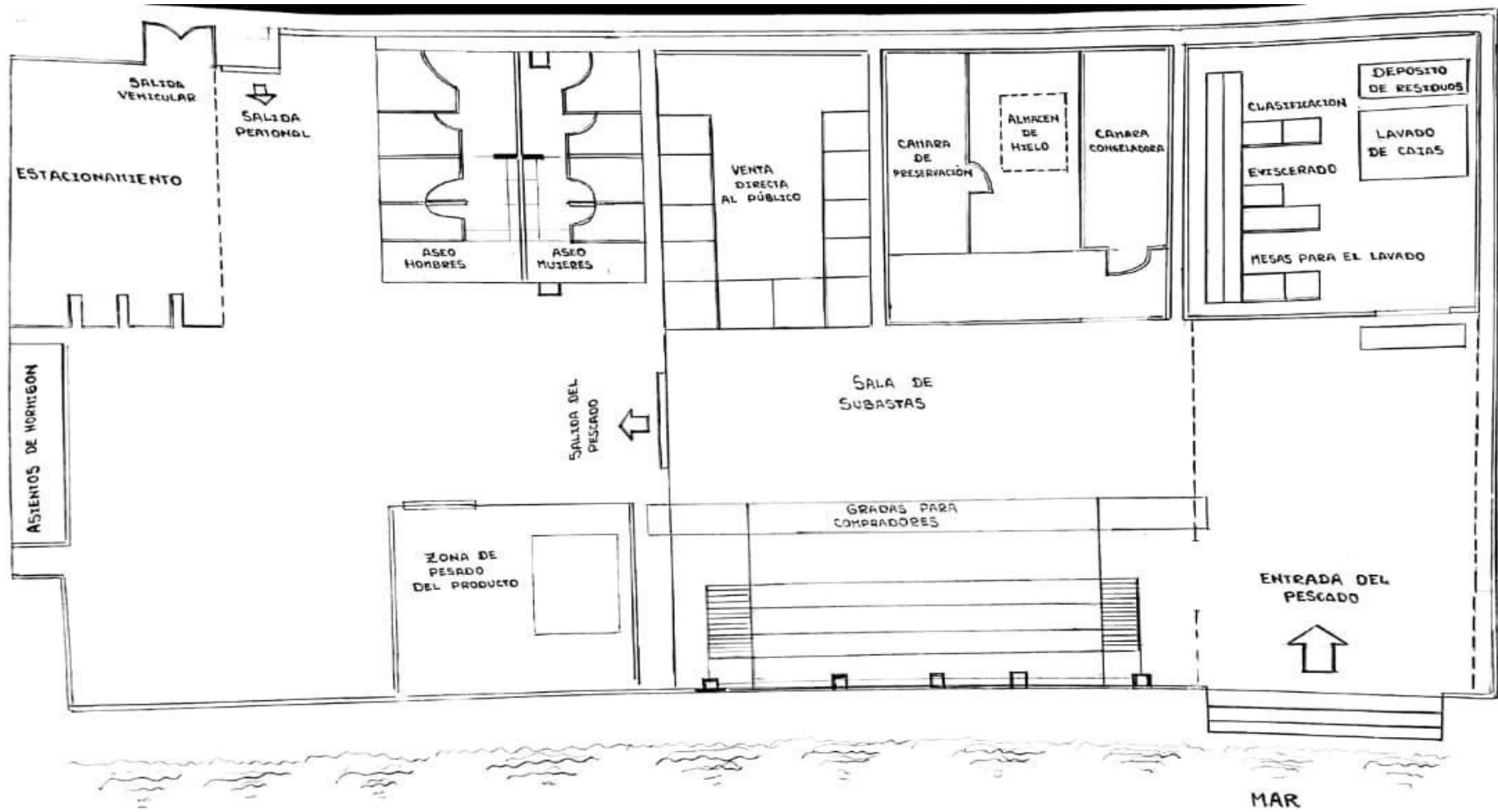
Piura

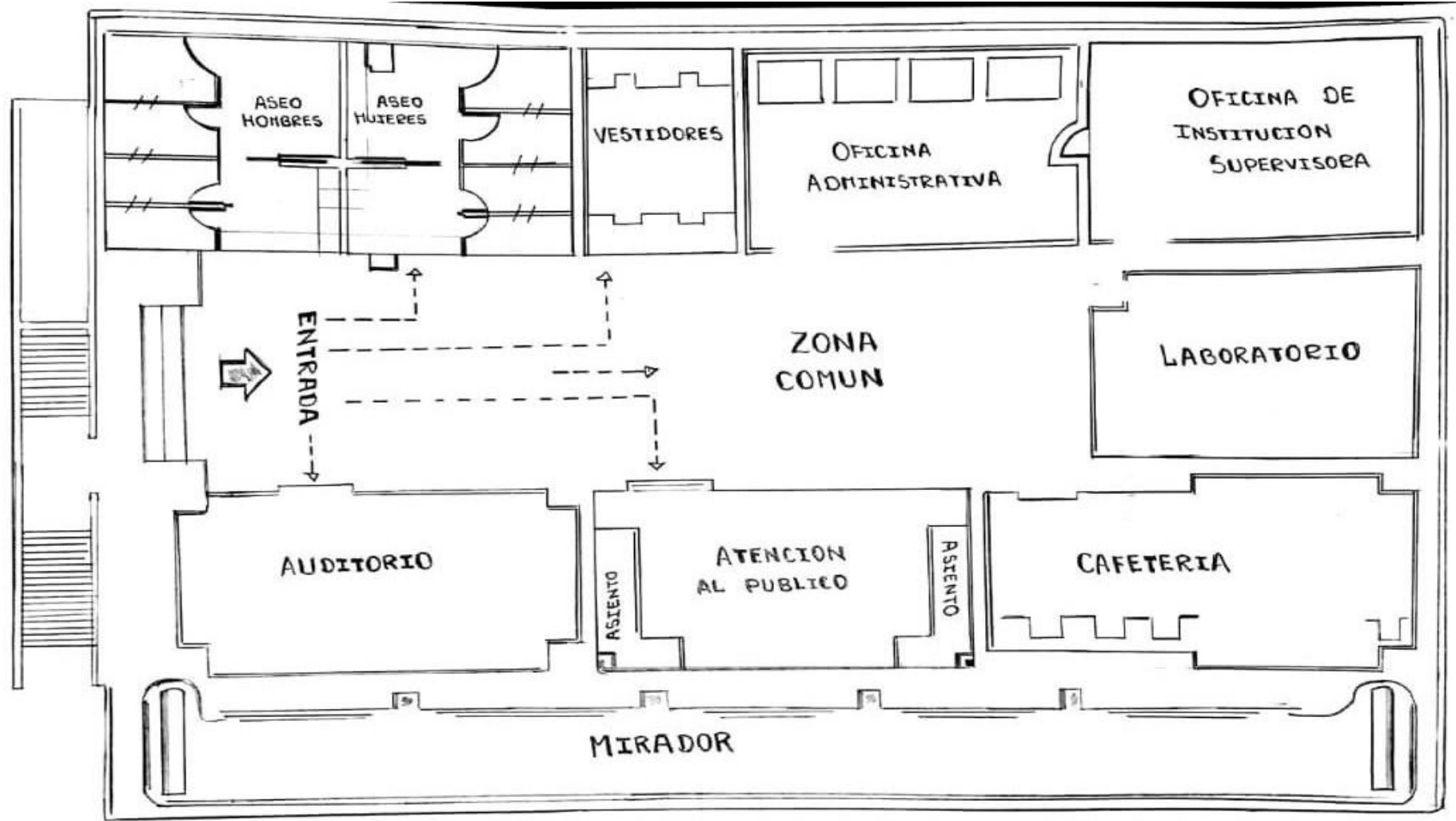
S/ 219.90

sku: 1020560

Precios y stock actualizados el 29/11/2018 7:15am
Precios referenciales y sujetos a variaciones.
Stock sujeto a disponibilidad de cada tienda. Consultar precio y stock en tienda.
Imágenes referenciales, los productos no incluyen accesorios excepto lo indicado en la descripción del producto.

Distribución de las áreas de la lonja





Fuente: Elaboración propia

Evidencias



Director de las ospas del DPZ - Parachique



Condiciones almacenamiento de hielo



Vista del DPZ-Parachique desde el mar



DPZ-Parachique vista al mar

Pantallazo del Software Turnitin

feedback studio Tesis /0 < 46 de 46 > ?

Resumen de coincidencias X

25 %

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUÉ - LA BOCANA, SECHURA 2018"

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTORAS:

LOPEZ SALAZAR, DAYANA ABIGAIL

MAZA ESCALANTE, DALIA ELIZABETH


Dr. Freddy Castillo Palacios

ESCUELA DE ADMINISTRACION UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO PIURA PIURA

1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	15 % >
2	repositorio.unp.edu.pe Fuente de Internet	2 % >
3	oa.upm.es Fuente de Internet	1 % >
4	www.repositorio.upse... Fuente de Internet	1 % >
5	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1 % >
6	entrenosotros.consum... Fuente de Internet	1 % >
7	www.produce.gob.pe Fuente de Internet	<1 % >

Página: 1 de 73 Número de palabras: 18933 Text-only Report High Resolution Activado

Acta de Aprobación de Originalidad de Tesis

	ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS	Código : F07-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
---	---------------------------------------	---

Yo Freddy Wiliam Castillo Palacios docente de la Facultad Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo filial Piura, revisor de la tesis titulada:

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUÉ - LA BOCANA, SECHURA 2018”

De las estudiantes **LOPEZ SALAZAR DAYANA ABIGAIL Y MAZA ESCALANTE DALIA ELIZABETH** constato que la investigación tiene un índice de similitud de 25% verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

Piura 30 de agosto del 2019




.....
Dr. Freddy Wiliam Castillo Palacios
DNI: 02842237

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable del SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	---------------------	--------	---------------------------------

Formulario de Autorización para la Publicación de la Tesis



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Centro de Recursos para el Aprendizaje y la Investigación (CRAI)
"César Acuña Peralta"

FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DE LAS TESIS

1. DATOS PERSONALES

Apellidos y Nombres: Lopez Salazar Dayana Abigail
D.N.I. : 75563688
Domicilio : Calle 28 de Julio N° 116
Teléfono : Fijo : Móvil 942968272.
E-mail : dayana.2011@hotmail.com

Apellidos y Nombres: Dalia Elizabeth Maza Escalante
D.N.I. : 75360177
Domicilio : Asentamiento Humano Las Capullanas E-04
Teléfono : Fijo : 073-618398 Móvil : 960774490
E-mail : dalia_maza_16@hotmail.com

2. IDENTIFICACIÓN DE LA TESIS

Modalidad:

Tesis de Pregrado

Facultad : Ciencias Empresariales
Escuela : Administración
Carrera : Administración
Título : Licenciada en Administración

Tesis de Post Grado

Maestría

Doctorado

Grado :
Mención :

3. DATOS DE LA TESIS

Autor (es) Apellidos y Nombres:

Lopez Salazar Dayana Abigail
Maza Escalante Dalia Elizabeth

Título de la tesis:

"PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUÉ - LA BOCANA, SECHURA 2018"

Año de publicación : 2019



4. AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE LA TESIS EN VERSIÓN ELECTRÓNICA:

A través del presente documento,

Sí autorizo a publicar en texto completo mi tesis.

No autorizo a publicar en texto completo mi tesis.



Firma :  

Fecha : 12/09/2019

Autorización de la versión final del Trabajo de Investigación



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

AUTORIZACIÓN DE LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

CONSTE POR EL PRESENTE EL VISTO BUENO QUE OTORGA EL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN DE

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

A LA VERSIÓN FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN QUE PRESENTA:

LOPEZ SALAZAR DAYANA ABIGAIL

MAZA ESCALANTE DALIA ELIZABETH

INFORME TÍTULADO:

“PROPUESTA DE UN SISTEMA DE COMERCIALIZACIÓN PARA PROMOVER EL BIENESTAR SOCIAL DEL SECTOR PESQUERO ARTESANAL EN EL CENTRO POBLADO PARACHIQUE - LA BOCANA, SECHURA 2018”

PARA OBTENER EL TÍTULO O GRADO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

SUSTENTADO EN FECHA: 22/03/2019

NOTA O MENCIÓN: APROBADO




Dña. NELIDA RODRÍGUEZ DE PEN
Directora de la Escuela de Adm.

FIRMA DEL ENCARGADO DE INVESTIGACIÓN