



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el  
impacto en la competitividad empresarial de los armadores de  
Paíta, 2022**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
Licenciada en Administración

**AUTORAS**

Juarez Tejada, Yeniffer Stephany (ORCID: 0000-0003-4393-0657)

Purizaca Ipanaque, Luz Maria (ORCID: 0000-0002-4521-8156)

**ASESORA**

Dra. Rodríguez de Peña, Nérida Isabel (ORCID: 0000-0002-8508-9096)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN**

Gestión De Organizaciones

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

PIURA – PERÚ

2022

## **Dedicatoria**

En primer lugar, a Dios por darnos las fuerzas, paciencia e inspiración, también nuestros padres ya que con su apoyo aportan día a día a nuestro crecimiento a nivel personal y profesional.

Las autoras

## **Agradecimiento**

Agradecer a Dios, a nuestros padres ya que por ellos hemos podido lograr cumplir una de nuestras metas. También agradecer de manera especial a Manuel Rey y Santos Rumiche, por su disponibilidad y enorme apoyo para la realización de nuestra tesis, a los armadores de La Islilla y La Tortuga por habernos ayudado, otorgándonos su tiempo para poder realizar el presente estudio, finalmente al Dr. Freddy Castillo quien ha sido nuestro guía desde el primer momento y compartió sus conocimientos los cuales fueron de gran ayuda para este proceso.

Las autoras

## Índice de contenidos

Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Índice de contenidos .....	iv
Índice de tablas .....	v
Resumen .....	vi
Abstract .....	vii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	6
III. METODOLOGÍA.....	17
3.1. Tipo y diseño de investigación .....	17
3.2. Variables y Operacionalización .....	17
3.3. Población, muestra y muestreo .....	18
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.5. Procedimientos .....	21
3.6. Método de análisis de datos.....	21
3.7. Aspectos éticos .....	22
IV. RESULTADOS .....	24
V. DISCUSIÓN .....	37
VI. CONCLUSIONES.....	44
VII. RECOMENDACIONES .....	46
VIII. PROPUESTA .....	47
REFERENCIAS.....	62
ANEXOS .....	

## Índice de tablas

Tabla 1. Distribución de frecuencias respecto a la simplificación administrativa..	24
Tabla 2. Correlación entre simplificación administrativa y la competitividad empresarial.....	25
Tabla 3. Distribución de frecuencias respecto a los incentivos tributarios .....	26
Tabla 4. Correlación entre incentivos tributarios y la competitividad empresarial	27
Tabla 5. Distribución de frecuencias respecto a la protección social.....	28
Tabla 6. Correlación entre protección social y la competitividad empresarial.....	29
Tabla 7. Distribución de frecuencias respecto a la formalización de embarcaciones .....	30
Tabla 8. Distribución de frecuencias respecto a la competitividad empresarial....	33
Tabla 9. Correlación entre formalización y la competitividad empresarial .....	36

## Resumen

La presente tesis tiene como título “Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022”, se planteó como objetivo general determinar la relación que existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita. La investigación tiene un enfoque cuantitativo, fue de tipo aplicada y el diseño fue no experimental debido a que no se intervino en las variables de estudio; para la recolección de datos se utilizó técnicas e instrumentos como el cuestionario basado en la escala de Likert dirigido a una población de 378, siendo la muestra de 108 personas realizando una encuesta basada en 36 preguntas y como otro instrumento dos entrevistas a los directivos de las cooperativas. Para procesar los resultados de nuestra variable 1 y variable 2 se empleó el programa SPSS versión 26, el cual obtuvimos una correlación de 0.652 lo que significa que la formalización se relaciona con la competitividad empresarial. Finalmente, se concluyó que la formalización tendría un beneficio positivo en las embarcaciones artesanales ya que tendrían mayores accesos a los servicios financieros, a la capacitación y asistencia técnica, comercialización, innovación tecnológica y apuntando a un desarrollo competitivo empresarial de cada armador artesanal.

**Palabras clave:** Formalización, competitividad empresarial, armadores artesanales.

## **Abstract**

This thesis is entitled "Formalization of artisanal fishing vessels and the impact on the business competitiveness of Paita shipowners, 2022", the general objective was to determine the relationship between formalization and business competitiveness of shipowners of Paita. Paita. The research has a quantitative approach, it was of an applied type and the design was non-experimental because the study variables were not intervened; For data collection, techniques and instruments were used, such as the questionnaire based on the Likert scale addressed to a population of 378, with a sample of 108 people conducting a survey based on 36 questions and, as another instrument, two interviews with the directors of the cooperatives. To process the results of our variable 1 and variable 2, the SPSS version 26 program was used, which obtained a correlation of 0.652, which means that formalization is related to business competitiveness. Finally, it was concluded that the formalization would have a positive benefit in artisanal vessels since they would have greater access to financial services, training and technical assistance, marketing, technological innovation and aiming at a competitive business development of each artisanal shipowner.

**Keywords:** Formalization, business competitiveness, artisan shipowners.

## I. INTRODUCCIÓN

En la situación del sector pesquero, una de las principales fuentes económicas del país, según la Sociedad Nacional de Pesquería (SNP, 2020) se evidencia el crecimiento de este sector, pero sin duda atraviesa desafíos de las cuales principalmente se tiene la informalidad, esta situación genera preocupación en los armadores ya que esto no les permite acceder a diversos beneficios, así como obtener un mayor valor a sus productos y un alto nivel de competitividad.

En el ámbito internacional según Parada et al. (2018) en Costa Rica, el apoyo institucional al sector de pesca artesanal es poco percibido. Los cursos de capacitación impartidos por el INA al sector recibieron un reconocimiento del 85%, la asistencia por el IMAS es reconocida tan solo un 5% y otras organizaciones estatales como INCOPESCA apenas reciben un 2% de reconocimiento. El sector de pesca a pequeña escala muestra condiciones de informalidad por la falta de licencias de pesca y seguros. De la totalidad de las formalidades se evidencia que un 50% cumple satisfactoriamente. Es claro que el apoyo al sector carece de eficiencia por parte del estado, las cuales restringen el proceso de formalización.

En Colombia el Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural (MADR, 2019) Por sus aportes a la generación de empleo e ingresos, la pesca y la acuicultura son consideradas industrias esenciales para la economía colombiana. Entre 2009 y 2018, el sector pesquero y acuícola produjo un promedio de 151.579 toneladas cada año. En este escenario es necesario recalcar no solo el impacto en el desarrollo empresarial, sino también en el desarrollo económico del país.

Así mismo el MADR (2019) menciona que el sector enfrenta diversas dificultades que han generado baja productividad y rentabilidad y en consecuencia baja competitividad en esa actividad. Al presentar dificultades en dicho sector la cual tienen un impacto negativo en estos aspectos mencionados no permite mejores oportunidades de desarrollo en el sector de pesca del país.



A nivel nacional, Perú es uno de los países donde se ejerce la pesca ilegal y se sobreexplotan los recursos naturales, según Oyanedel Rodrigo (2019) menciona que el Perú es uno de los países líderes a nivel mundial con relación a la producción de pesca. El tema de la informalidad de la pesca en el Perú genera pérdidas económicas entre 400 y 500 millones de dólares anuales. Es evidente que la pesca ilegal perjudica los ingresos al Perú y los recursos del mar.

En la realidad regional, Piura presenta una gran cantidad de pesca artesanal, cuenta con el Puerto pesquero de Paita, siendo el principal del norte peruano, según Lotta et al (2019) manifiesta que Piura tiene un mayor número de pesca artesanal, se estima un 31,7% con relación a embarcaciones artesanales. Este tipo de pesca es muy común en el norte del país, esta actividad es parte de ingresos económicos y sustento para la población, por ello si se logra regularizar ayudaría más al crecimiento económico del país.

La realidad local se enfoca a las comunidades pesqueras de La Isllilla y La Tortuga, que desarrollan la pesca artesanal, según el Ministerio de la Producción (2018) se entregaron 500 permisos a los pescadores artesanales de pota y perico, los cuales representan el 20% de las capturas nacionales. Para seguir con el proceso de formalización en estas zonas se ha establecido un Modelo Cooperativo para este sector.

Según el I Censo Nacional de la Pesca Artesanal del Ámbito Marítimo 2012, se determinó que en Piura existe un 33% equivalente a 13248 pescadores artesanales en la ciudad de Piura, lo cual se puede reflejar que parte de ello no son pescadores que mantienen un correcto control respecto a la formalización. Así mismo el Instituto del Mar del Perú (2018), afirma que el total de embarcaciones artesanales es de 16,045, excluyendo las balsillas, caballitos de totora y embarcaciones duplicadas.

Según Enepa III (2018) en la actualidad hay 17,920 embarcaciones artesanales pesqueras que se encuentran en el país, en el cual encontramos un incremento de 9,667 a 17,920 embarcaciones lo que significa que hay 8,2563 más en un rango de 10 años. Entre los años 2012 y 2015 hubo un incremento de 2,206

equivalente al 14%, lo cual significa que, aunque haya prohibiciones de ley, siguen elaborando embarcaciones artesanales.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2017) La formalización de las organizaciones está vinculada a un entorno empresarial favorable, al aumento económico y a mejores condiciones laborales. Para los armadores de embarcaciones artesanales de La Islilla y La Tortuga el tema de la informalidad trae consigo problemas que no solo afectan la sostenibilidad de los recursos, sino también la capacidad empresarial, además del desarrollo de las comunidades cuya economía depende de la actividad pesquera. Es claro que no se podrá lograr si no hay un trabajo en conjunto con las entidades estatales correspondientes, y aun cuando se evidencia el apoyo y haya objetivos en relación con las necesidades del sector de pesca artesanal como se dispone en el Decreto Legislativo N.º 1392 que promueve la formalización de la actividad pesquera artesanal realizada con embarcaciones pesqueras.

Durante el proceso de formalización se promovió la creación de cooperativas, según el Ministerio de Producción (2016) con el objetivo de asociarse para acelerar el proceso de formalización, comercializar juntos sus productos, acceder a créditos y otros, por ello estas mismas se establecieron en La Islilla, cooperativa “Jehová es mi pastor, nada me faltará” y en la Tortuga la cooperativa “Jehová Rey de Reyes”. Medeiros et al (2019) establece que la importancia de la competitividad puede observarse en su relación positiva con el crecimiento económico. En relación con ello, para que los armadores puedan generar competitividad es necesario lograr culminar su proceso de formalización.

La informalidad pesquera afecta directamente los planes económicos del país, se refleja en los precios bajos, también los pescadores se exponen a horas de trabajo más de lo normal lo cual genera complicación en su salud, sin contar con seguro social, así mismo la extracción de peces capturados ilegalmente perjudica aquellos pescadores que sí cumplen con las normas establecidas.

De lo antes planteado, para resolver este problema se establece como temas de investigación la informalidad y competitividad empresarial, para ello se debe articular esfuerzos institucionales del Ministerio de la Producción, la

Capitanía de Puerto de Paita, Dirección Regional de Producción - DIREPRO, para fortalecer el proceso de formalización, ya que con esto los pescadores obtendrán múltiples beneficios y también sería un logro para la economía del país.

Respecto a la formulación del problema se realiza el siguiente planteamiento: ¿Qué relación existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?, así mismo en sus problemas específicos se pretende dar a conocer, ¿Qué relación existe entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?, ¿Qué relación existe entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?, ¿Qué relación existe entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?, ¿Cuál es la situación actual de la formalización de las embarcaciones pesqueras de Paita, 2022? y ¿Cuáles son las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?

La investigación tiene una justificación práctica ya que sirve para reforzar el conocimiento existente sobre la formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y evidenciar la situación actual que atraviesan, y así ayudar a que puedan identificar sus ventajas competitivas empresariales como una opción para lograr rentabilidad, productividad y calidad, que contribuye al logro de sus objetivos establecidos por cada uno de los armadores de La Islilla y La Tortuga.

De otra parte, en cuanto a la justificación social, se pretende generar una cultura de formalización empresarial contribuyendo a un mayor cumplimiento de las normas sectoriales, tales como incidir en el bienestar de los tripulantes de cada embarcación formalizada y así mejorar la calidad de vida de cada una de estas familias pertenecientes a las poblaciones involucradas directa o indirectamente en la actividad de pesca artesanal.

Esto se complementa con una justificación económica debido a que la pesca artesanal al lograr una formalización de las flotas representará oportunidades en relación al crecimiento económico, ya que permite generar ingresos por los impuestos tributarios, y por ende generación de empleos incrementando la demanda de trabajadores, además que los armadores

pesqueros podrían acceder a mayores beneficios, generando aumento de rentabilidad, mejorando la economía de estas zonas pesqueras.

Como objetivo general se propone; Evaluar la relación que existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, como objetivos específicos se plantea; Determinar la relación que existe entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, Analizar la relación que existe entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, Establecer la relación que existe entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, Describir la situación actual de la formalización de las embarcaciones pesqueras de Paita, 2022 y Reconocer las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022.

Así mismo se han formulado la siguiente hipótesis H1: Si existe una alta relación entre la Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, como hipótesis específicas se establecen; Existe relación entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, Existe relación entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022 y Existe relación entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022.

## II. MARCO TEÓRICO

El estudio comprende la identificación de los antecedentes que han abordado la formalización y competitividad, para ello se inicia describiendo los Antecedentes a nivel internacional según Geisse (2018) En la tesis de Diagnóstico sobre las oportunidades y amenazas de la formalización en el sector de artesanía tradicional en la zona central de Chile: Un estudio de casos. Tuvo como propósito elaborar un diagnóstico sobre las variables de estudio. La investigación tuvo una metodología de estudio de casos. De acuerdo a los resultados obtenidos no existe una correlación significativa entre la formalización y la competitividad de los restaurantes. El estudio concluyó que el oficio artesanal está vinculado con su lugar de nacimiento y que los identifica en su técnica, así como también se pudo determinar que una de las razones por la cual no pueden ampliar su producción es por la falta de capital.

Según Rodríguez y Alvis (2018) en su trabajo de investigación Empresas y Formalización Tributaria, Algunas Particularidades en las Regiones Colombianas. Tuvo como objetivo identificar los desafíos fiscales y tributarios a los que se enfrentan el empresariado en la región del sur y oriente del Tolima en temas de formalización empresarial. La investigación tuvo enfoque cualitativo, un diseño exploratorio prospectivo y una población de 79 empresarios. Los instrumentos empleados fueron las entrevistas semiestructuradas. Los resultados del estudio revelan algunas limitaciones para el crecimiento de las empresas, así como las consecuencias reales que ciertos impuestos tienen en el flujo de caja de una empresa. Se concluye que el gobierno debe empezar a entender al detalle las estructuras empresariales de nuestro país para poder tomar medidas que aseguren la formalización de todo el tejido comercial del país.

Según Cadena et al (2020) el trabajo de investigación Formalización Empresarial del Establecimiento Comercial Steward ubicado en el Municipio del Carmen de Apicalá-Tolima, Colombia. Tuvo como objetivo proponer un Plan de Formalización Empresarial para el Establecimiento Comercial Steward. La investigación fue aplicada, de orden descriptivo con una población de 9.680. Los

instrumentos empleados fueron las entrevistas semiestructuradas. De acuerdo con los resultados obtenidos no existe una correlación significativa entre la formalización y la competitividad de los restaurantes. El estudio concluye que al estar formalizado va a proteger el nombre del establecimiento, reconocer la proyección de costos, los sistemas de información permiten garantizar el seguimiento de los impuestos.

Según Jiménez y Guerra (2021) la revisión sistemática de literatura Análisis de las variables de productividad y competitividad del sector pesquero en Lima y Bogotá. Tuvo como objetivo determinar la competitividad en los sectores pesqueros de Colombia y Perú desde el punto de vista de la formalidad. La investigación fue de tipo no experimental, como población tuvieron a los trabajadores de las empresas. Los instrumentos aplicados fueron las encuestas digitales. Como resultados se determinó que la pesca en Perú tiene un 95% de la extracción para el consumo de harina y aceite de pescado, así como el 70% del sector pesquero es informal, también la pesca es en su mayoría marítima a diferencia de la pesca en Colombia que es continental. Se llegó a la conclusión de que la pesca latinoamericana está en desventaja respecto a la pesca extranjera, no se evidencian regulaciones en torno a la pesca artesanal y este factor afecta en gran medida al medio ambiente y el desarrollo de este mismo sector.

Según Pérez et al (2018) el artículo Factores de competitividad en PYMES manufactureras en Colombia. Tuvo como objetivo analizar los factores de competitividad en PYMES manufactureras en Colombia. La investigación fue descriptiva y cuantitativa, siendo la principal fuente de información un cuestionario basado en una encuesta realizada a 142 empresas manufactureras de la ciudad de Sincelejo, Colombia. El principal hallazgo fue que el 63,4% de las empresas estudiadas tenían un bajo grado de competitividad, mientras que sólo el 31,7% tenía un nivel medio y sólo el 4,1% tenía un alto nivel de competitividad. La conclusión es que se deben fortalecer las áreas débiles más críticas de estas organizaciones, a nivel productivo y comercial, en el ámbito financiero y en la formación del potencial humano y tecnológico.

En investigaciones realizadas a nivel nacional, Medina y Velásquez (2020) en su tesis *Percepción de Políticas Públicas y su Incidencia en la Formalización de los Agricultores del Distrito de Ascope – La Libertad 2020*. El propósito era ver cómo afectan las incidencias gubernamentales a la formalización de los agricultores. Se utilizó un tipo de investigación aplicada. Los resultados muestran que el 74.2% de los agricultores tienen una percepción regular sobre la formalización; asimismo en sus dimensiones de marco regulado (70.8%) y en inversión productiva (74.2%). Finalmente concluyeron que las Políticas Públicas Incide de manera directa en la formalización de los agricultores y que a mayor percepción de las Política Públicas mayor aceptación de la formalización; por tanto, si las políticas promovidas por el gobierno son adecuadas, generará mayor interés y aceptación de la formalización.

Así mismo Mamani (2019) en su tesis *Factores de la formalización y su efecto financiero en las PYMES mineras del Distrito de Mariano Nicolás Valcárcel - Camaná - Arequipa, 2018*. Su objetivo era averiguar qué elementos influyen en la formalización y cuánto cuesta. El estudio fue de carácter descriptivo y correlacional. Las conclusiones pusieron de manifiesto los factores que obstaculizan la inclusión en el proceso de formalización, lo que da lugar a una menor rentabilidad y a datos financieros erróneos. Finalmente, se concluye que la formalización de las PYMES mineras no busca integrarse al proceso de formalización multidimensional, y que su objetivo primordial es aumentar la productividad; además, el proceso se compone de varios grados dependiendo de las actividades que conforman un factor de formalización, corroborando la idea de que ninguna PYME es completamente formal o informal.

Por otra parte, Huerta (2019) en su tesis *Informalidad de las Mypes del 2018 y el Crecimiento Económico del Periodo 2017-2018 en el Distrito de Chimbote*. Cuyo objetivo fue describir la informalidad de las Mypes y el crecimiento económico. El enfoque fue tipo Cuantitativo- Aplicativo. Los resultados demuestran que en su gran mayoría las organizaciones en la zona local presentan formalidad tributaria, alcanzando el 66.4% del total. Debido a la escasa cultura fiscal, se determinó que todavía hay algunas pequeñas y medianas

empresas no registradas en la zona, y que algunas de ellas no pueden obtener financiación.

En cuanto Alarcón (2017) en su investigación Formalización para el crecimiento y competitividad de la micro y pequeña empresa en el sector pesca artesanal en el puerto de Chorrillos, 2017. Tuvo como fin Interpretar las variables de estudio. Fue un estudio de tipo explicativo. Los resultados fueron que los pescadores no aceptaban la formalización por el cobro excesivo de impuestos. Por último, se puede argumentar que, para un desarrollo óptimo, la formalización depende del crecimiento y la competencia.

También Egg (2016) en su investigación La Formalización en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Agropecuario, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, 2015. Tiene como propósito determinar las características fundamentales de la formalización de las MYPE del Sector Agropecuario. La investigación fue cuantitativa-descriptiva. Los principales resultados fueron que el 87,9% son informales, el 60,6% cree que la formalización tiene consecuencias negativas y el 93,9% no ha recibido ninguna formación por parte del gobierno. Así mismo estas empresas del sector agrícola no están registradas y no pagan impuestos, no están registradas debido a la ubicación geográfica y a la falta de conocimiento, no han recibido formación estatal y creen que la formalización es perjudicial para el desarrollo empresarial.

De acuerdo con Centurión (2015) en su tesis Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y rentabilidad en micro y pequeñas empresas de la provincia del Santa (2013). Se planteó como objetivo determinar las principales características de cada una de las variables en estudio. Se trata de una investigación descriptiva cuantitativa. Los resultados de la competitividad muestran que la mayoría de ellas carecen de un plan estratégico, no están informadas de sus competidores y creen que son competitivas. Las microempresas ya han solicitado créditos en múltiples ocasiones. Las microempresas consideran la formación como una inversión, ya que creen que las microempresas son rentables. Encontró que la mayoría de las MYPES de esta zona creen que la formalización les ofrece importantes beneficios y les ayuda a



posicionarse, pero que requiere una estrategia estratégica para mantener su posición competitiva.

A nivel regional, se presenta a Ramos (2019) en su tesis Formalización y el acceso a créditos financieros para los pequeños empresarios. Su objetivo fue analizar las principales dificultades que encuentran las pequeñas empresas en términos de formalización y acceso a recursos financieros. La investigación se realizó con un enfoque cualitativo. De los resultados se percibió mucha informalidad en las microempresas, principalmente por la evasión fiscal, lo que las imposibilita para acceder a los beneficios; Además, son las instituciones financieras que facilitan el acceso a la financiación, que puede otorgar a una persona física no mercantil y en ocasiones para negocio, a condición de que tenga capacidad de pago y que su crédito lo acredite. A la luz de lo anterior, se concluye que el origen de una empresa informal está ganando popularidad, ya que los emprendedores priorizan tener solo lo suficiente para mantenerse.

Varillas et al. (2019) en su tesis Estrategia de Formalización de la Minería Artesanal y Pequeña Escala con Gobernanza Territorial: Caso Piura. Tuvo como objetivo plantear una nueva estrategia de Formalización de la Minería Artesanal y de Pequeña Escala. La metodología de esta investigación fue cualitativa inductiva. Como resultado, sólo se estableció un nivel rudimentario de formalización (alrededor del 1,5% en Piura y el 2% a nivel nacional del total de la MAPE), se reconocen errores del proceso de formalización desde la posición legislativa, la descentralización del Viceministerio de Gobernanza Territorial hacia los gobiernos regionales. Se concluyó que el proceso de formalización de la minería en Piura debe ser humanizado, permitiendo que los mineros cosechen las recompensas como foco del proceso de formalización, no como temas tributarios

Masías (2017) en su investigación Formalización y Gestión de Calidad de las Mype comerciales, del mercado central de Talara (Piura), 2016. Tuvo como objetivo general identificar los factores que caracterizan a la formalización y gestión de calidad. Para la variable Formalización tuvo como resultados: el 85.7% su política de constitución es simplificada, el 53.6% cuentan con un permiso municipal eventual, el 100% no cuentan con sistema de contabilidad y el 100% no

están registradas en SUNARP. Para la variable Gestión de Calidad, el 87.2% si recibieron del personal un trato amable. concluyó que el nivel de formalización de las MIPYMES no es del todo alto, además la formalización y la gestión de la calidad se caracterizan por sus elementos mejorados en el marco legal como la calidad del producto, la buena tecnología y la disponibilidad de los servicios, ya que esto genera un uso más eficiente de los recursos y mejor crecimiento.

El presente estudio también se fundamenta en bases teóricas que apoyan a su desarrollo implicando la revisión de los principales argumentos. Como primera variable se estableció la formalización misma que la organización Internacional del Trabajo (OIT, 2017) define como el proceso gradual que se lleva a cabo para incorporarse a la economía formal, engloba el Registro y concesión de licencias por parte de las autoridades, acceso a la seguridad social para el propietario y sus empleados; cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, entre otras cosas en materia de impuestos y legislación laboral.

Asimismo, Ojeda et al (2017) determinan que la formalización de una organización puede concebirse como la acción de legalizar jurídicamente su presencia en el mercado y también la manera en que se encuentran declarados y evidenciados sus procesos organizacionales. Una empresa formal se considerará cuando los requisitos para su funcionamiento y reconocimiento como una persona jurídica sean realizados completamente.

En ese sentido según Salazar y Chacaltana (2018) La formalización se puede interpretar como un medio para definir con mayor precisión una serie de derechos y promover el crecimiento de la productividad. La formalización debe verse como una forma de participar en los aspectos económicos y sociales de las organizaciones en el mercado, para que generen mayor competitividad.

La misma variable de acuerdo con la OIT (2016) establece políticas de formalización que se ejecutan bajo las dimensiones que se describen a continuación: De acuerdo a la dimensión establecida como Simplificación administrativa, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC, 2016) menciona que representa una de las acciones clave que deben realizar los organismos públicos para orientar y perfeccionar la prestación de servicios. Esto

conduce a la eliminación de trabas y costos irrelevantes para que la empresa realice un negocio y, por lo tanto, cree un negocio acorde. Los siguientes indicadores se derivan de esto, conceptualizados a continuación:

*Ventanillas únicas*, Salazar y Chacaltana (2018) lo definen como un conjunto de diversos trámites que un ciudadano o empresario tiene que realizar ante una administración pública. Por lo general, los servicios de ventanilla única no se limitan a los trámites de constitución de una empresa, sino que también se ocupan de otro tipo de solicitudes, como permisos. Para *la reforma de los permisos y licencias*, según Salazar y Chacaltana (2018) se refiere a un proceso que racionaliza, rediseña o elimina, dónde conviene, esta sistematización de las regulaciones existentes a menudo necesita ser confirmada por diferentes partes, un proceso que también crea una mayor claridad en cuanto a qué tipos de licencias y permisos se requiere. Por otra parte, *el silencio administrativo* Calmell (s.f) señala que Es el hecho de que la ley ofrece las consecuencias legales para remediar la desprotección o la incapacidad de defenderse que pueden encontrar los directores cuando el regulador no atiende en su totalidad las quejas o reclamos que éstos formulan dentro del tiempo asignado.

Así mismo la *difusión y campañas informativas*, Salazar y Chacaltana (2018) Señalan que son estrategias convenientes de comunicación, información y difusión que promueven una cultura de cumplimiento en los distintos procedimientos para la implementación del proceso requerido en el proceso de formalización. En relación a la dimensión de Incentivos tributarios, el Instituto Peruano de Economía (IPE, 2018) señala que consisten en exenciones y tratamientos tributarios específicos que se aplican en las obligaciones tributarias. Estos beneficios tributarios concedidos por el Estado tienen como finalidad ayudar a lograr objetivos económicos y sociales que promuevan el crecimiento y el desarrollo nacional. Como indicadores derivan los siguientes:

Cómo *Fiscalización*, de acuerdo al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2016) es el procedimiento mediante el cual SUNAT verifica la correcta determinación de la obligación tributaria y obligaciones formales, el ejercicio de esta función incluye la inspección, investigación y control del cumplimiento de las

obligaciones. El fortalecimiento de la fiscalización acompaña a los esfuerzos para promover la formalización, mejorando el cumplimiento de las obligaciones tributarias. También *regímenes tributarios* especiales, la cual Salazar y Chacaltana (2018) indica que se implantan para fomentar una mayor eficiencia en el uso de los recursos administrativos de las autoridades tributarias, pueden tener tasas impositivas más bajas que los regímenes generales, determinar la base imponible mediante el método presuntivo y reemplazar los pagos. Los agregados pueden incluir impuestos sobre la renta, IVA y otros cargos específicos del país.

Otro indicador son las *simplificaciones en los regímenes generales*, según Salazar y Chacaltana (2018) consiste en una política optativa que sintetiza la contabilidad u otorgando beneficios como la reducción de la determinación del impuesto a la renta a que están afectos los micro, pequeños y medianos empresarios.

Así mismo la dimensión de Protección social de acuerdo con la OIT (2019) es un conjunto de políticas y planes diseñados para prevenir la vulnerabilidad a lo largo del ciclo de vida. Incluye beneficios familiares, desempleo, accidentes del trabajo y enfermedades profesionales, así como las pensiones de vejez, invalidez y sobrevivientes, y la protección de la salud. En ese sentido según la Salazar y Chacaltana (2018) esta dimensión ha estado marcada históricamente por los índices de formalidad laboral. En varios países de Latinoamérica demandan la implementación de un conjunto integrado de políticas para la generación de empleo formal en el país hasta el despliegue de programas que fomenten una cultura de seguridad social. De esta derivan indicadores como:

Para *Cobertura de protección social*, Salazar y Chacaltana (2018) se refieren a la cantidad de personas con protección frente a los riesgos tales como asistencia sanitaria, enfermedad, vejez, desempleo, accidente de trabajo, asignaciones familiares, maternidad, invalidez, etc y con acceso efectivo a prestaciones. Así como el *desempeño de estrategias* de acuerdo a Salazar y Chacaltana (2018) implica el desarrollo complementario de componentes de naturaleza contributiva el desempeño del mercado laboral formal; y no contributivas que se refieren a estrategias que emergen vigorosamente para

poder cubrir los déficits de empleos. Por otro lado, el *financiamiento de la protección social*, de acuerdo a Brassiolo y Toledo (2020). Mencionan que se busca mayores recursos financieros para la seguridad social provenientes de impuestos generales. Por ello reducir la informalidad generaría ganancias en términos de recaudación de los sistemas de protección social y mejorar las perspectivas de sostenibilidad financiera.

Como segunda variable se estableció a la competitividad empresarial. Según Ibarra et al (2017) La competitividad empresarial surge de la ventaja competitiva que tiene una empresa a través de sus métodos organizativos y de producción (reflejados en el precio y la calidad del producto final) sobre otros competidores en un mercado en particular. De esta manera Saavedra y Milla (2017) afirman que la competitividad tiene en cuenta determinantes externos de carácter económico, político y social, en los que la acción colectiva entre las empresas, el Estado y la sociedad contribuye rápidamente al desarrollo de esta competitividad. Asimismo, Acosta et al (2018) argumenta que es la capacidad que posee una organización para acrecentar o consolidar su existencia en el mercado generando sostenibilidad en sus ventas y su rentabilidad, por lo tanto, la competitividad se relaciona con resultados cuantitativos como participación de mercado, número de sucursales/franquicias, número de clientes, etc. La misma variable se ejecuta bajo las dimensiones:

De acuerdo a la dimensión Producción y operaciones, según Ibarra et al (2017), su importancia radica en lo complejo de los procesos de producción y el desarrollo de nuevos productos. Esto ayuda a que las empresas reaccionen de manera satisfactoria ante algún cambio. De ellos derivan los siguientes indicadores: *Procesos de producción*, Buzon (2019) el sistema de producción se encarga de transformar en valor los productos o servicios que la empresa vende, comúnmente a través del procesado de algún tipo de materia prima aplicando técnicas y estrategias, obteniendo determinados bienes y servicios, generando mayor valor para satisfacer la demanda de sus clientes. *Planeación de los requerimientos de materiales*, según Castro (2020), se realiza por medio de un sistema de información computarizado, donde explotan los conjuntos, subconjuntos, componentes y materiales necesarios para la fabricación de

diversos productos, cuyo principal objetivo es asegurar que los diferentes componentes estén disponibles, cuando y donde se necesiten.

*Flexibilidad productiva*, según Ramirez y Ampudia (2018) La adaptabilidad, o la capacidad de afrontar eficazmente las condiciones cambiantes, es la capacidad de responder al cambio. Es la capacidad de una entidad para desplegar y redistribuir eficazmente sus recursos en respuesta a situaciones cambiantes. *Manejo de desechos y reciclaje*, según Serrano (2019), establece que los desechos que son útiles pueden ser reciclados y utilizarse en un nuevo proceso de producción, de esta forma se generan ganancias a través de una política verde socialmente convincente, lo cual ayuda a que las empresas realicen menos gastos y tengan un impacto positivo con el medio ambiente, reduciendo la contaminación.

Así mismo la dimensión Aseguramiento de la calidad, Ibarra et al (2017) afirma que va determinar cuál es el nivel de normas de calidad, certificaciones o diversos programas para poder enfrentar alguna contingencia. Las empresas que tienen sus productos certificados suelen ser quienes tienen un mayor nivel de competitividad. De ella derivan los siguientes indicadores: *Normatividad*, según Sánchez (2017), es una actividad que consiste en elaborar, difundir y aplicar normas. Por tanto, se trata de una actividad que ofrece soluciones a situaciones repetitivas, sobre todo en el ámbito de las ciencias, la técnica y la economía con el objeto de unificar criterios y utilizar un lenguaje común en cada campo concreto. *Certificaciones*, según Sánchez (2017), es una actividad que consiste en atestiguar que un producto o servicio se ajusta a determinadas especificaciones técnicas o requisitos establecidos en una norma u otro documento normativo, con la expedición de un acta en la que se pone de manifiesto el cumplimiento de dicha conformidad.

De acuerdo a la dimensión Comercialización, según Ibarra et al (2017) consiste en la forma de venta, las maneras de pago, el estudio de mercado, así como la satisfacción del cliente. Esto permite un contacto directo con el cliente, es por ello que es esencial para la venta de productos. De ella derivan los siguientes indicadores *Distribución*, según Jiménez (2020) tiene como objetivo situar los

productos o servicios a disposición de los consumidores finales, para ello planifica, desarrolla y coordina un conjunto de acciones y actividades, para satisfacer deseos y necesidades de los clientes. La distribución puede ir dirigida tanto al consumidor final como al fabricante para utilizarlos en sus procesos productivos.

*Relaciones clientes-proveedores*, según Serrano (2019), es una forma de gestionar las relaciones entre el comprador y el proveedor, mantiene las relaciones estables a largo plazo, limita la cantidad de proveedores activos, hay cambios frecuentes de ellos, califica a los proveedores por los costos totales en lugar del precio, los productos se fabrican con calidad que exigen los clientes. *Satisfacción de clientes*, según González y Manzanares (2020) permite evidenciar la percepción del cliente a través de encuestas, las cuales se pueden enviar al cliente o estar disponibles en la web, también se realizan reuniones con los clientes, consiste en visitarlos personalmente para obtener la percepción de los productos y servicios entregados.

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1. Tipo y diseño de investigación

Bajo el desarrollo de este estudio se pudo visualizar la relación entre la formalización y la competitividad empresarial para ello se determinó el tipo de investigación aplicada según Sánchez et al (2018), es una investigación pragmática que utiliza el conocimiento adquirido durante una indagación fundamental o teórica para adquirir conocimientos y soluciones a problemas inmediatos.

También se desarrolló bajo un enfoque cuantitativo según Otero (2018) define que a través de la medición numérica se pueden ejecutar cálculos numéricos que facilitó equilibrar, alcanzar y calcular que sucede, es decir nos proporcionó información específica de un contexto para dar respuesta al problema fundado. Esta recopilación de datos proviene de las hipótesis que estuvieron sometidas a ensayos para probar la claridad de la investigación.

Asimismo, el diseño fue no experimental según Hernández y Mendoza (2018), ya que se realizó sin manipular las variables, esto significa que se observaron en su contexto natural para posteriormente ser analizadas, considerándose también una investigación transversal correlacional, ya que los mismos autores señalan que se da cuando recolección de datos se da en un sólo momento. Este diseño nos permite describir las variables en una población determinada. La población de estudio los armadores propietarios de las embarcaciones pesqueras artesanales de La Islilla y La Tortuga.

#### 3.2. Variables y Operacionalización

Las variables de estudio determinadas en esta investigación se presentan a continuación:

##### **Variable 1: Formalización**

De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2017) Lo describen como un proceso gradual por el que pasan las empresas para ingresar a la economía formal. Esto incluye el registro y la concesión de licencias por parte



de los gobiernos nacionales, provinciales y municipales; acceso a la seguridad social para el empresario y sus empleados; cumplir con el sistema legal aplicable, incluso en lo que respecta a impuestos, contribuciones a la seguridad social y leyes laborales.

## **Variable 2: Competitividad empresarial**

Según Acosta et al (2018) sostiene que la competitividad se definió como la capacidad de una organización para ampliar o reforzar su presencia en el mercado aumentando continuamente las ventas y los beneficios, y que la competitividad se mide en términos cuantitativos como la cuota de mercado, el número de sucursales/sucursales, el número de consumidores, etc.

### **3.3. Población, muestra y muestreo**

#### **Población**

De acuerdo a la oficina de secretariado de la cooperativa “Jehová es mi pastor, nada me faltará”, existen 208 armadores en La Islilla de las cuales 10 pertenecen a SIFORPA, así mismo la oficina Administrativa de la cooperativa “Jehová Rey de Reyes”, detalla la cantidad de 170 armadores de La Tortuga. En tal efecto la población total está conformada por 378 armadores propietarios de embarcaciones pesqueras artesanales, en tanto a ello, según Sánchez et al (2018), la población es el total de un conjunto de elementos sean estos individuos u objetos que comparten determinadas características comunes, se pueden identificar en un área de interés o momento determinado para ser estudiados. Por su tamaño pueden ser finitas o infinitas”. Según Arias et al (2016) define población finita aquel donde los elementos son delimitados y cuantificables. De acuerdo a lo señalado la población en estudio es finita.

*Criterio de inclusión:* Armadores propietarios de las embarcaciones pesqueras de hasta 32.6 m<sup>3</sup> de capacidad de bodega y mayor de 6.48 de arqueo bruto, de las localidades de La Islilla y La Tortuga.

*Criterio de exclusión:* Armadores propietarios de embarcaciones pesqueras Artesanales de La Islilla y La Tortuga que realizan su actividad comercial, embarques y desembarques fuera del Puerto de Paita.

### **Muestra**

En el caso de la muestra Sánchez et al (2018) se refieren a un conjunto de casos o individuos extraídos de una población total con la finalidad de estudio mediante algún sistema de muestreo. En el estudio investigativo se obtuvo una muestra de 108 armadores, por lo cual se aplicó la fórmula de población finita ver anexo N° 9.

### **Muestreo**

Así mismo el muestreo Sánchez et al (2018) la definen como actividades realizadas para estudiar la distribución de determinadas características de una muestra completa, pueden ser probabilístico o no probabilístico. De acuerdo a ello en la investigación se utilizó el método probabilístico aleatorio simple, que es un método de selección de muestra en el cual las unidades se eligen individual y directamente por medio de un proceso aleatorio. El procedimiento empleado es el siguiente: 1) se determina un número por cada armador 2) a través de tablas de números aleatorios en la lista, se eligieron uno de cada tres armadores propietarios tantos como sea necesario para completar la muestra requerida.

### **Unidad de análisis**

Por otro lado, la unidad de análisis como lo mencionan Hernández y Mendoza (2018), indica quiénes serán medidos, es decir, los participantes o casos a quienes en última instancia se aplicó el instrumento de medición. Para ello se consideraron a los armadores propietarios de las embarcaciones pesqueras artesanales de La Islilla y La Tortuga.

### **3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **3.4.1. Técnicas**

##### **Encuesta**

Para la obtención de datos se aplicó la encuesta, según Sánchez et al (2018), es una de las técnicas de recopilación de datos que consta de una serie de preguntas o reactivos cuyo objetivo es recopilar información fáctica sobre una muestra en particular. La encuesta estuvo dirigida a los armadores de las embarcaciones pesqueras artesanales de La Islilla y La Tortuga con la finalidad de obtener datos de su percepción acerca de la formalización y el desempeño empresarial.

##### **Entrevista**

También se optó por la entrevista, misma que Sánchez et al (2018), define como una técnica de investigación basada en la interacción personal de carácter comunicativo, cuyo principal objetivo es obtener información básica para la realización de una investigación previamente diseñada y en función de las dimensiones a investigar. Estuvo orientada a proporcionar información de calidad para la investigación mediante un cuestionario flexible. En la investigación se entrevistó al señor Roberto Rumiche Sánchez, presidente de la Asociación de Pescadores y Armadores Artesanales de la Islilla (APAAI) y a Rey Querevalú representante de la cooperativa *Jehová rey de reyes*, con la finalidad de evaluar la situación actual sobre la formalización de las embarcaciones, el desempeño empresarial de cada armador y las acciones implementadas por llevar a cabo este proceso.

#### **3.4.2. Instrumentos**

##### **Cuestionario**

El mismo estuvo conformado por 36 preguntas cerradas, formuladas por las integrantes del presente estudio, las mismas que están fundadas con respuestas en la escala de Likert. Para la validación y aprobación correspondiente del instrumento determinado se solicitó la colaboración de tres especialistas con conocimiento de la investigación realizada, quienes analizaron y concertaron la

claridad, objetividad, adecuación y coherencia de cada pregunta formulada en el cuestionario y cuyo certificado de validación se puede encontrar en el Anexo 7. Por otra parte, la confiabilidad del cuestionario fue precisada con los datos recopilados codificados y exportados al programa SPSS versión 26 aplicando la prueba estadística Alfa de Cronbach, la que fue realizada a una muestra piloto de 20 encuestas, obteniendo un coeficiente de 0,714 para la variable formalización y 0,818 para la variable competitividad.

### **Guía de entrevista**

El otro instrumento utilizado fue la guía de entrevista que consta de 9 preguntas por cada variable, con el propósito de conocer la relación entre las variables determinadas, la cual fue realizada a Manuel Rey Purizaca Querevalú y a Santos Roberto Rumiche Sánchez,

### **3.5. Procedimientos**

Para acceder a los datos se realizó el siguiente procedimiento juntamente con los instrumentos para la recaudación de datos:

En primera instancia se coordinó con el directivo de la cooperativa para aplicar el cuestionario enfocadas en ambas variables con cinco opciones de respuesta en la escala de Likert. Es así que se trabajó con la formalización como nuestra primera variable y el desempeño empresarial como la segunda variable, el objetivo general fue percibir la relación de ambas variables.

Así también, una entrevista con preguntas de opinión que estuvieron orientadas a las variables de estudio para conocer la realidad problemática se llevó a cabo mediante la coordinación del día y la hora disponibles de manera presencial con Roberto Rumiche Sánchez, presidente de la Asociación de Pescadores y Armadores Artesanales de la Islilla quienes fueron los entrevistados.

### **3.6. Método de análisis de datos**

Para el procesamiento de los datos obtenidos mediante las encuestas se utilizó en primer lugar el programa Microsoft Excel, para transcribir los resultados, luego el método de análisis de datos se lleva a cabo mediante la medición de

datos estadísticos a través del programa SPSS versión 26, el cual nos permite analizar nuestra base de datos, la cual deriva de las preguntas realizadas en el cuestionario, determinando así los resultados exactos representados mediante tablas estadísticas para una mejor interpretación.

La información proporcionada por el presidente de la APAAI como parte de la entrevista se procesó mediante métodos cualitativos, comenzando con un resumen de todo lo expresado en la entrevista, tratando de tomar en cuenta los puntos más relevantes para la investigación. Luego, las respuestas fueron ordenadas y consolidadas de acuerdo con los objetivos establecidos, para finalmente transcribirlas en un informe de entrevista, que es parte de los resultados de la investigación.

### **3.7. Aspectos éticos**

La investigación fue realizada tomando en consideración las distintas representaciones éticas y morales, cumpliendo principalmente con la resolución del código vigente RCUN<sup>o</sup> 0340-2021/UCV, basado en el Artículo 3<sup>o</sup> Principios de ética en la investigación, tales como:

*Autonomía*, puesto que se posee la capacidad y razonamiento de precisar su participación o retiro de los involucrados.

*Beneficencia*, ya que procura el bienestar de los participantes del estudio.

*Competencia profesional y científica*: Se debe cumplir los niveles adecuados de preparación, que garanticen el rigor científico en todo el proceso de investigación hasta su publicación.

*Justicia*, al brindarles el mismo trato a los participantes sin realizar excepciones.

*No maleficencia*, tener presente un diagnóstico tanto de los riesgos y beneficios, sin afectar la integridad de los participantes.

*Responsabilidad*: se deberá asumir las consecuencias derivadas del proceso de investigación o productos de divulgación.

Así mismo se garantiza que el estudio es completamente original y verídico, puesto que se respetó cualquier información tomada mencionando la propiedad intelectual de cada autor y dándole el debido reconocimiento al citar su fuente bibliográfica siguiendo lo establecido por la normatividad de American Psychological Association (APA).

Además, se ha tenido en consideración el consentimiento y la buena disposición de cada armador seleccionado para la aplicación de las encuestas tomando una forma profesional y no revelando la identidad de los individuos encuestados, convirtiéndose en una evidencia fidedigna y más al hacer uso técnicas estadísticas fundadas en el diseño de la investigación.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Objetivo específico 1

Determinar la relación que existe entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paíta, 2022

**Tabla 1**

*Distribución de frecuencias respecto a la simplificación administrativa*

	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Son eficaces los procedimientos de formalización para los armadores de embarcaciones artesanales.	3	2,80	10	9,30	16	14,80	37	34,30	42	38,90	108	100
Considera un factor de eficiencia que se implemente un sistema electrónico que permita gestionar e informar sobre los procedimientos acerca de la formalización	0	0,00	0	0,00	1	0,90	37	34,30	70	64,80	108	100
Percibe interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización en las respuestas emitidas a las diferentes solicitudes o tramites realizadas.	3	2,80	17	15,70	24	22,20	33	30,60	31	28,70	108	100
Considera adecuados los tiempos por cada tramite realizado en el proceso de formalización.	4	3,70	4	3,70	7	6,50	69	63,90	24	22,20	108	100
Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización.	10	9,30	31	28,70	16	14,80	46	42,60	5	4,60	108	100
Cree usted que, en el Perú, las campañas de orientación brindadas por la administración tributaria llegan a concientizar a los armadores para cumplir con sus obligaciones tributarias.	2	1,90	7	6,50	32	29,60	63	58,30	4	3,70	108	100
La (s) embarcación (es) se encuentra totalmente formalizada.	0	0,00	10	9,30	68	63,00	27	25,00	3	2,80	108	100
Considera mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias.	0	0,00	12	11,10	71	65,70	25	23,10	0	0,00	108	100

*Nota.* Datos recogidos por el cuestionario

Los resultados obtenidos en el objetivo N°1, demuestran que más del 38% de la población encuestada perciben que los procedimientos que abarcan la

formalización son eficaces, de igual modo el 64% considera que es necesaria la implementación de un sistema electrónico que brinde la información necesaria flujos de los procesos, tiempos determinados de respuesta ante algún caso. Así mismo sólo el 28% percibe interés por las entidades encargadas de elaborar los procesos de formalización, dichas entidades se demoran en emitir la documentación necesaria, en cuanto a los tiempos de emisión de documentos el 22% alega que demoran mucho tiempo en realizarlo es por ello que se retrasan y no pueden formalizarse. Sólo el 4% de la población menciona que existen programas de capacitaciones para brindar una información adecuada sobre la formalización, el 3% considera que la orientación brindada por la administración tributaria llega a concientizar a los armadores para que posteriormente puedan cumplir con sus obligaciones tributarias, por otra parte, el 2% de las embarcaciones se encuentran formalizadas y el 23% considera que hay un avance en el proceso de formalización.

HE1: Existe relación entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

**Tabla 2**

*Correlación entre simplificación administrativa y la competitividad empresarial*

			Simplificación Administrativa	Competitividad Empresarial
Rho de Spearman	Simplificación Administrativa	Coeficiente de correlación	1,000	,757**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	108	108
	Competitividad Empresarial	Coeficiente de correlación	,757**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	108	108

*Nota.* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral), (2022).

La tabla 2 indica que existe correlación entre simplificación administrativa y competitividad empresarial, debido a su coeficiente de 0,757, lo que significa que la simplificación administrativa se relaciona con la competitividad empresarial



como debería darse. A demás por su valor de significancia asintótica  $p < 0.05$ , se determina que es significativa, aceptándose la hipótesis específica 1.

#### 4.2. Objetivo específico 2

Analizar la relación que existe entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paíta, 2022

**Tabla 3**

*Distribución de frecuencias respecto a los incentivos tributarios*

	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Cuenta con toda la información referente a su empresa como comprobantes de pago, libros contables, etc.	7	6,5	0	0,0	17	15,7	75	69,4	9	8,3	108	100
Tiene conocimientos de los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas.	7	6,5	3	2,8	41	38,0	53	49,1	4	3,7	108	100
Cumple con las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT.	5	4,6	19	17,6	20	18,5	32	29,6	32	29,6	108	100
Tiene conocimiento de como tributar sus rentas.	6	5,6	11	10,2	8	7,4	29	26,9	54	50	108	100

*Nota.* Datos recogidos por el cuestionario

Según los resultados obtenidos del objetivo específico N°3, podemos evidenciar que el 8% de la población si cuenta con información sobre comprobantes de pago, libros contables que permitan llevar un control financiero, así mismo el 3% tiene conocimiento sobre los diversos beneficios y facilidades que pueden obtener al ser formales, así mismo el 29% de los armadores indicó que cumplen con las

obligaciones de pagos de impuestos a SUNAT y el 50% de los armadores tiene conocimiento sobre como tributar sus ventas.

HE2: Existe relación entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

**Tabla 4**

*Correlación entre incentivos tributarios y la competitividad empresarial*

			Incentivos Tributarios	Competitividad Empresarial
Rho de Spearman	Incentivos Tributarios	Coeficiente de correlación	1,000	,398**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	108	108
	Competitividad Empresarial	Coeficiente de correlación	,398**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	108	108

*Nota:* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral), (2022).

La tabla 4 indica que existe correlación entre incentivos tributarios y competitividad empresarial, debido a su coeficiente de 0,398, lo que significa que los incentivos tributarios se relacionan con la competitividad empresarial como debería darse. Además, por su valor de significancia asintótica  $p < 0.05$ , se determina que es significativa, aceptándose la hipótesis específica 2.

### 4.3. Objetivo específico 3

Establecer la relación que existe entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

**Tabla 5**

*Distribución de frecuencias respecto a la protección social*

	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Cuenta con servicios de seguros o protección social.	8	7,4	20	18,5	24	22,2	28	25,9	28	25,9	108	100
Considera indispensable el seguro dentro del sector	6	5,6	4	3,7	12	11,1	61	56,5	25	23,1	108	100
Conoce cuales son los seguros que deben contar una embarcación o empresa.	9	8,3	21	19,4	27	25,0	47	43,5	4	3,7	108	100
Considera adecuadas las disposiciones de salud y seguridad que brindan las empresas aseguradoras.	3	2,8	10	9,3	29	26,9	62	57,4	4	3,7	108	100
Todos sus trabajadores se encuentran en planilla.	25	23,1	58	53,7	25	23,1	0	0,0	0	0,0	108	100
Considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes.	50	46,3	41	38,0	8	7,4	7	6,5	2	1,9	108	100

*Nota.* Datos recogidos por el cuestionario

Los resultados del objetivo específico N°3 arrojaron que el 25% de la población cuenta con algún servicio o seguro de protección social que los respalda ante algún suceso, así mismo el 23% considera que es indispensable contar con un seguro. El 3% de la población tiene conocimiento sobre los seguros que debe

contar una embarcación para su correcto funcionamiento y que están de acuerdo con los beneficios que pueden brindarlas las aseguradoras, también se puede evidenciar que ningún armador se encuentra en planilla debido a la informalidad que presentan los mismos y el 1% considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes.

HE3: Existe relación entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paíta, 2022.

**Tabla 6**

*Correlación entre protección social y la competitividad empresarial*

			Protección Social	Competitividad Empresarial
Rho de Spearman	Protección Social	Coeficiente de correlación	1,000	,648**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	108	108
	Competitividad Empresarial	Coeficiente de correlación	,648**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	108	108

*Nota:* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral), (2022).

La tabla 6 indica que existe correlación entre protección social y competitividad empresarial, debido a su coeficiente de 0,648, lo que significa que la protección social se relaciona con la competitividad empresarial como debería darse. Además por su valor de significancia asintótica  $p < 0.05$ , se determina que es significativa, aceptándose la hipótesis específica 3.

#### 4.4. Objetivo específico 4

Describir la situación actual de la formalización de las embarcaciones pesqueras de Paita, 2022

**Tabla 7**

*Distribución de frecuencias respecto a la formalización de embarcaciones*

	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Son eficaces los procedimientos de formalización para los armadores de embarcaciones artesanales.	3	2,80	10	9,30	16	14,80	37	34,30	42	38,90	108	100
Considera un factor de eficiencia que se implemente un sistema electrónico que permita gestionar e informar sobre los procedimientos acerca de la formalización	0	0,00	0	0,00	1	0,90	37	34,30	70	64,80	108	100
Percibe interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización en las respuestas emitidas a las diferentes solicitudes o tramites realizadas.	3	2,80	17	15,70	24	22,20	33	30,60	31	28,70	108	100
Considera adecuados los tiempos por cada tramite realizado en el proceso de formalización.	4	3,70	4	3,70	7	6,50	69	63,90	24	22,20	108	100
Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización.	10	9,30	31	28,70	16	14,80	46	42,60	5	4,60	108	100
Cree usted que, en el Perú, las campañas de orientación brindadas por la administración tributaria llegan a concientizar a los armadores para cumplir con sus obligaciones tributarias.	2	1,90	7	6,50	32	29,60	63	58,30	4	3,70	108	100

La (s) embarcación (es) se encuentra totalmente formalizada.	0 0,00	10 9,30	68 63,00	27 25,00	3 2,80	108	100
Considera mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias.	0 0,00	12 11,10	71 65,70	25 23,10	0 0,00	108	100
Cuenta con toda la información referente a su empresa como comprobantes de pago, libros contables, etc.	7 6,5	0 0,0	17 15,7	75 69,4	9 8,3	108	100
Tiene conocimientos de los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas.	7 6,5	3 2,8	41 38,0	53 49,1	4 3,7	108	100
Cumple con las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT.	5 4,6	19 17,6	20 18,5	32 29,6	32 29,6	108	100
Cuenta con servicios de seguros o protección social.	8 7,4	20 18,5	24 22,2	28 25,9	28 25,9	108	100
Considera indispensable el seguro dentro del sector	6 5,6	4 3,7	12 11,1	61 56,5	25 23,1	108	100
Conoce cuales son los seguros que deben contar una embarcación o empresa.	9 8,3	21 19,4	27 25,0	47 43,5	4 3,7	108	100
Considera adecuadas las disposiciones de salud y seguridad que brindan las empresas aseguradoras.	3 2,8	10 9,3	29 26,9	62 57,4	4 3,7	108	100
Todos sus trabajadores se encuentran en planilla.	25 23,1	58 53,7	25 23,1	0 0,0	0 0,0	108	100
Considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes.	50 46,3	41 38,0	8 7,4	7 6,5	2 1,9	108	100

*Nota.* Datos recogidos por el cuestionario

Los resultados arrojados en la tabla N° 7, se determina la situación actual de la formalización en este sector, de lo cual se demuestra que más del 38% está de acuerdo en percibir eficacia en los procedimientos de la formalización, pero esto gracias en gran parte a la insistencia de los mismos armadores, por ello esto se complementarían con un sistema electrónico ya que más del 64% está muy de acuerdo que permitiría mejorar la gestión e informar dentro de los procedimientos, en cuanto percibir interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso

de formalización es un resultado muy variado ya que unos las perciben y otros no, pero como vuelven a mencionar eso depende también del seguimiento que le da cada armador, además más del 63% están de acuerdo que son adecuados los tiempos por cada tramite realizado en el proceso de formalización, sin embargo detectan un grave problema ya que existen las coimas que es lo que acelera las respuestas en gran parte. Así mismo más del 42% está de acuerdo que tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización, sin embargo, están no son tomadas por los armadores, además las campañas de orientación brindadas por la administración tributaria el más del 58% llegan a concientizar a los armadores para cumplir con sus obligaciones tributarias, ya que mencionan que ingresando con microempresas les brindan tributos especiales, y en cuanto la formalización total de embarcaciones en estos sectores un 63% está ni de acuerdo ni desacuerdo, encontrándose en un punto medio el nivel de formalización, al igual de lo que perciben más del 65% que no considera mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias. Y en relación a si cada armador cuenta con toda la información referente a su empresa como comprobantes de pago, libros contables, etc. más del 64% están de acuerdo, pero ante ello mencionan que la mayoría es un registro más que todo de control, porque no todos tributan, así mismo también más del 49 % están de acuerdo y consideran que si tienen conocimientos de los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas, e indican que más del 29% están de acuerdo y muy de acuerdo en que cumplen con las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT, pero a través de terceros (comerciante) ya que a ellos les descuentan en el total de sus ventas, y en relación a si cuentan con servicios de seguros o protección social, discrepan ya que algunos las considera indispensable dentro del sector, pero otros armadores indican que ellos conocen muy bien su trabajo, y más del 47% están de acuerdo en conocer cuáles son los seguros que deben contar una embarcación o empresa, pero recalcan que ellos conocen y son muy prácticos en sus faenas, así mismo del 57% considera adecuadas las disposiciones de salud y seguridad que brindan las empresas aseguradoras, pero las particulares y eso les generan alto costo, por otra parte más del 53% no está de acuerdo en que sus trabajadores se encuentran en planilla, finalmente más del 46% están en total desacuerdo considerar mayor el

costo que los beneficios al obtener la seguridad, sin embargo confía entre ellos mismos.

#### 4.5. Objetivo específico 5

Reconocer las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

**Tabla 8**

*Distribución de frecuencias respecto a la competitividad empresarial*

	Muy en desacuerdo		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni desacuerdo		De acuerdo		Muy de acuerdo		Total	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Considera que los procesos aplicados para la extracción y distribución de sus cargas son complejos.	6	5,6	9	8,3	20	18,5	33	30,6	40	37,0	108	100
Utiliza técnicas y estrategias durante el proceso para satisfacer a sus clientes.	0	0,0	0	0,0	10	9,3	38	35,2	60	55,6	108	100
Realiza algún tipo de planeación respecto a los materiales requeridos para su labor.	2	1,9	7	6,5	23	21,3	42	38,9	34	31,5	108	100
Considera que los materiales a utilizar son indispensables para realizar sus actividades.	3	2,8	4	3,7	8	7,4	62	57,4	31	28,7	108	100
Utilizan materiales tecnológicos o innovadores para el desempeño de su trabajo.	6	5,6	20	18,5	25	23,1	37	34,3	20	18,5	108	100
Posee la capacidad y habilidad de enfrentarse a nuevos cambios según lo requiera la situación.	2	1,9	6	5,6	20	18,5	61	56,5	19	17,6	108	100
Utilizan de manera correcta los desechos que pueden generar en su labor para obtener un beneficio óptimo.	0	0,0	0	0,0	87	80,6	14	13,0	7	6,5	108	100
Considera que los desechos pueden ser utilizados en un nuevo proceso de producción.	0	0,0	0	0,0	19	17,6	37	34,3	52	48,1	108	100



Considera que las normas establecidas a nivel de cooperativa son cumplidas de manera rigurosa.	0 0,0	7 6,5	9 8,3	82 75,9	10 9,3	108	100
Cree que las normas son favorables e importantes para llevar un correcto control sobre la pesca artesanal.	0 0,0	5 4,6	19 17,6	38 35,2	46 42,6	108	100
Cuentan con certificaciones que regulen la pesca artesanal emitidas por las organizaciones correspondientes.	0 0,0	0 0,0	1 0,9	41 38,0	66 61,1	108	100
Cree que las certificaciones son importantes para acreditar productos de calidad.	2 1,9	7 6,5	15 13,9	36 33,3	48 44,4	108	100
Emplea un conjunto de actividades planificadas para satisfacer las necesidades de sus clientes.	4 3,7	4 3,7	15 13,9	56 51,9	29 26,9	108	100
Cree que sus canales de distribución cumplen con los objetivos planteados.	6 5,6	26 24,1	14 13,0	56 51,9	6 5,6	108	100
Considera que mantiene una buena relación y comunicación con sus clientes – proveedores.	2 1,9	6 5,6	27 25,0	62 57,4	11 10,2	108	100
El precio de su producto es aceptable para sus clientes.	0 0,0	0 0,0	44 40,7	44 40,7	20 18,5	108	100
Considera que el producto brindado cumple con las exigencias del mercado.	5 4,6	0 0,0	16 14,8	48 44,4	39 36,1	108	100
Cree que su empresa posee un alto nivel de competitividad dentro del sector.	5 4,6	0 0,0	7 6,5	83 76,9	13 12,0	108	100

*Nota.* Datos recogidos por el cuestionario

Los resultados arrojados en la tabla N° 8, demuestran que el 30% de los armadores encuestados consideran los procesos aplicados para la extracción y distribución de sus cargas complejos, lo que significa que es una de las características, y en la que mencionaron que deben invertir para ser competentes. Así mismo, en cuanto a las técnicas y estrategias durante el proceso para satisfacer a sus clientes más del 55% las aplican ya que eso asegura mayor

eficacia y eficiencia en su producción, pero también el 38 % están de acuerdo y 31% totalmente de acuerdo que deben realizar planeación respecto a los materiales requeridos para su labor, y de esa manera no generan mayor desperdicio y se reduce los costos, por otra parte, más del 38% están de acuerdo que los materiales a utilizar son indispensables para realizar sus actividades, ya que sin ellos se detendría no logrando producción; y que además el 37% están de acuerdo y más del 34% totalmente de acuerdo que deben utilizar materiales tecnológicos o innovadores para el desempeño de su trabajo, generándoles que la mayoría considere consideren poseer la capacidad y habilidad de enfrentarse a nuevos cambios según lo requiera la situación, siendo una de las principales características; en cuanto al uso de los desperdicios generados para obtener un beneficio óptimo en sus costos más del 48% es muy de acuerdo, estos pueden ser utilizados en un nuevo proceso de producción. En cuanto al cumplimiento de las normas establecidas en el sector el 48% está de acuerdo en que las cumplen y esto debido a que ello les permite generar mayor confianza a sus clientes, por ende, más del 42% está de acuerdo que las normas son favorables e importantes para llevar un correcto control sobre la pesca artesanal, y más del 44% de armadores cuentan con dichas certificaciones porque ello es importante para acreditar productos de calidad. En relación a las diversas actividades dentro de la pesca más del 51% está de acuerdo que se deben planificar para lograr mayor satisfacción, pero también mencionan que deben estar alertas por cualquier imprevisto ya que en este sector es muy común, y ello afirma lo que más del 41% está de acuerdo que sus canales de distribución cumplen con los objetivos planteados, acompañado de un aspecto muy importante que es mantener una buena relación y comunicación con sus clientes – proveedores, y de acuerdo precio de su producto en el mercado gran parte no está de acuerdo ni desacuerdo con, porque consideran que el producto brindado cumple con las exigencias del mercado.

#### 4.6. Objetivo general

Evaluar la relación que existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

HG: Si existe una alta relación entre la Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

**Tabla 9**

*Correlación entre formalización y la competitividad empresarial*

			Formalización	Competitividad Empresarial
Rho de Spearman	Formalización	Coefficiente de correlación	1,000	,652**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	108	108
Competitividad Empresarial	Competitividad Empresarial	Coefficiente de correlación	,652**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	108	108

*Nota:* La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral), (2022)

La tabla 7 indica que existe correlación entre formalización de las embarcaciones pesqueras y competitividad empresarial, debido a su coeficiente de 0,652, lo que significa que la formalización se relaciona con la competitividad empresarial como debería darse. Además por su valor de significancia asintótica  $p < 0.05$ , se determina que es significativa, aceptándose la hipótesis general.

## V. DISCUSIÓN

*Respecto al objetivo específico 1*, sobre determinar la relación que existe entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paíta, 2022, Simplificación administrativa, el MTC (2016) menciona que la simplificación administrativa representa una de las acciones clave que deben realizar los organismos públicos para orientar y perfeccionar la prestación de servicios, eliminando trabas y costos excesivos. En los resultados a los aspectos referidos a esta misma demuestran que más del 38% está de acuerdo en percibir eficacia en los procedimientos de la formalización, en cuanto percibir interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización es un resultado muy variado ya que unos las perciben y otros no, mientras el 63% están de acuerdo que son adecuados los tiempos por cada trámite realizado en el proceso de formalización, además en cuanto la obtención de permisos y licencias un 65% está ni de acuerdo ni desacuerdo en consideras mejoras en el proceso. En ese sentido los entrevistados coinciden que perciben una percepción de intermedia en la eficacia puesto que se está avanzando, pero requiere lograr que todos los entes encargados brinden mayores facilidades, ya que hasta ahora se han comprometido a mejorar los procedimientos sobre todo en los permisos y licencias de cada embarcación. Ante ello Rodríguez y Alvis (2018) en su investigación Empresas y Formalización Tributaria, Algunas Particularidades en las Regiones Colombianas, destacan los desafíos fiscales y tributarios a los que se enfrentan el empresariado en temas de formalización empresarial, ello revelo algunas limitaciones para el crecimiento de las empresas, resaltando que el gobierno debe empezar a entender al detalle las estructuras empresariales. Además, Parada et al. (2018) menciona que, en Costa Rica, el apoyo institucional al sector de pesca artesanal es poco percibido por la falta de licencias de pesca y ello genera deficiencia en su proceso, siendo de total importancia para que cumplan un nivel de formalización óptima puesto que solo el 50% cumple satisfactoriamente. Estas investigaciones coinciden que dentro del proceso de formalización depende de las disposiciones estatales de cada gobierno dentro de un país.

La primera hipótesis específica H1: Existe relación entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, de acuerdo con los resultados indica que existe significativa relación entre la simplificación administrativa y competitividad empresarial, debido a su coeficiente de 0,757, por ello se acepta la hipótesis específica 1. Esto quiere decir que una adecuada simplificación administrativa se relaciona con el nivel de competitividad empresarial de cada armador.

*Con respecto al objetivo específico 2, sobre Analizar la relación que existe entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022.* Según La IPE, (2018) los incentivos tributarios abarcan exenciones y tratamientos tributarios específicos que se aplican en las obligaciones tributarias, es decir beneficios tributarios concedidos por el Estado cuya finalidad es ayudar a lograr objetivos económicos, entre los resultados más del 64% de los armadores cuenta información referente a su empresa como comprobantes de pago, libros contables, pero ante ello mencionan que la mayoría es un registro más que todo de control, porque no todos tributan, y más del 49 % están de acuerdo y consideran que si tienen conocimientos de los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas, e indican que más del 29% están de acuerdo y muy de acuerdo en que cumplen con las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT. De acuerdo a los entrevistados estos coinciden que todos tributan pero a través de terceros (comerciante) ya que a ellos les descuentan en el total de sus ventas, y que ya existen empresas formalmente consolidadas pero es la minoría, además también mencionaron que algunos consideran que los tributos son altos aun cuando estén dentro de regímenes especiales, esto demuestra que los armadores tienen conocimiento referente a los tributos sin embargo consideran costos elevados afectando su economía. Medina y Velásquez (2020) en su tesis Percepción de Políticas Públicas y su Incidencia en la Formalización de los Agricultores del Distrito de Ascope – La Libertad 2020, demuestra que el 74.2% de los agricultores tienen una percepción regular concluyendo que las Políticas Públicas Incide de manera directa en la formalización y que a mayor percepción de las Política Públicas

mayor aceptación de la formalización; por tanto, si las políticas promovidas por el gobierno son adecuadas, generará mayor interés y aceptación de la formalización.

Por lo anterior la segunda hipótesis específica H2: Existe relación entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022, de acuerdo al análisis con resultado de coeficiente de 0,398, lo que significa que los incentivos tributarios se relacionan con la competitividad empresarial como debería darse, pues su valor de significancia asintótica  $p < 0.05$ , determinando significativa su relación, aceptándose la hipótesis específica 2, es decir si hay modificación o mayor incentivos habrá mayor participación formal, por ende empresas consolidadas y competentes, confirmando lo que menciona la OIT, (2017) que la formalización de las organizaciones está vinculada a un entorno empresarial favorable.

*En base al objetivo específico 3*, sobre establecer la relación que existe entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022. Según la OIT (2019), menciona que es conjunto de políticas y planes que han sido diseñados para prevenir la vulnerabilidad a lo largo de la vida, cubriendo beneficios familiares, accidentes de trabajo y pensiones de vejez. De acuerdo con los resultados el 25% de los armadores cuenta con servicios de protección que pueden respaldarlos en caso de algún suceso, del mismo modo el 56% esta de acuerdo en que es indispensable contar con un seguro dentro del sector pesquero, el 43% sabe cuales son los seguros que deben contar la embarcación. Respecto a ello los entrevistados hacen mención que el seguro que brinda el estado no los avaló y si en caso tuvieran que acceder a uno, este deberá ser costado por ellos mismo lo cual genera un gasto muy elevado que no podrían cubrir, es por eso que al lograr la formalización gozaran de beneficios para sus tripulantes a bordo. Ramos (2019), en su tesis Formalización y el acceso a créditos financieros para los pequeños empresarios, se pudo percibir que existe mucha informalidad y no pueden gozar ni ningún tipo de protección imposibilitando acceder a los beneficios principalmente por la evasión fiscal, en la

presente investigación el 56% está de acuerdo en considerar indispensable el seguro dentro del sector pesquero, ya que este puede brindar diversos beneficios.

La tercera hipótesis específica H3: Existe relación entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022. De acuerdo a los resultados indica que existe una relación ya que tiene un coeficiente de 0.648, esto significa que la hipótesis es aceptada.

*Con respecto al objetivo específico 4, Describir la situación actual de la formalización de las embarcaciones pesqueras de Paita, 2022.* La Sociedad Nacional de Pesquería (SNP, 2020) menciona el crecimiento del sector pesca, sin embargo, en la actualidad debe enfrentar muchos desafíos, por otra parte, Lotta et al (2019) indica que Piura tiene un mayor número de pesca artesanal, se estima un 31,7% en relación a embarcaciones artesanales, de las cuales se incluye estas zonas pesqueras como son La Islilla y La Tortuga. En ese sentido entre los resultados obtenidos se destaca que más del 38% está de acuerdo en percibir eficacia en los procedimientos, en cuanto percibir interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización es un resultado muy variado ya que unos las perciben y otros no, además más del 63% están de acuerdo que son adecuados los tiempos por cada tramite realizado en el proceso de formalización, así mismo más del 42% está de acuerdo que tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización, y en cuanto al nivel de formalización total de embarcaciones en estos sectores un 63% está ni de acuerdo ni desacuerdo, encontrándose en un punto medio el nivel de formalización, al igual de lo que perciben más del 65% que no considera mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias. Estos resultados son complementados con lo que mencionan los entrevistados, si bien es cierto se percibe eficacia en los procedimientos de la formalización, pero esto gracias en gran parte a la insistencia de los mismos armadores, así como el interés percibido por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización depende también del seguimiento que le da cada armador, y los tiempos detectan un grave problema ya que existen las coimas que funcionan como un incentivo para acelerar las respuestas, además consideran tener acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización, sin embargo,

están no son tomadas por los armadores. De acuerdo Salazar y Chacaltana (2018) La formalización se puede interpretar como un medio para definir con mayor precisión una serie de derechos y promover el crecimiento de la productividad. La formalización es uno de los principales aspectos para que los armadores de las embarcaciones pesqueras artesanales puedan tener mayor participación y mejores manejos de los aspectos económicos y sociales para que generen mayor competitividad.

*Con respecto al objetivo específico 5. Reconocer las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022.* De acuerdo con Ibarra et al (2017) La competitividad empresarial surge de la ventaja competitiva, a través de sus métodos organizativos y de producción, y se complementa con Saavedra y Milla (2017) quienes afirman que la competitividad tiene en cuenta determinantes externos de carácter económico, político y social, lo cual con una función en conjunto contribuyen rápidamente al desarrollo de esta competitividad. Los resultados que el 30% de los armadores encuestados tienen una alta consideración en los procesos aplicados para la extracción y distribución de sus cargas ya que son muy complejos. Así mismo, en cuanto a las técnicas y estrategias durante el proceso para satisfacer a sus clientes más del 55% las aplican ya que eso asegura mayor eficacia y eficiencia en su producción, pero también el 38 % están de acuerdo que deben realizar planeación respecto a los materiales requeridos para su labor, y de esa manera no generan mayor desperdicio y se reduce los costos, por otra parte, 37% están de acuerdo que deben utilizan materiales tecnológicos o innovadores para el desempeño de su trabajo, y en cuanto al cumplimiento de las normas establecidas en el sector el 48% está de acuerdo en que las cumplen, y más del 44% de armadores cuentan certificaciones, y el 41% está de acuerdo que sus canales de distribución cumplen con los objetivos planteados. Los entrevistados mencionan que en su proceso producción y operaciones son complejos, pero ellos se centran en realizar un proceso de predominio manual, lo que les permite tener un producto de calidad, además deben invertir tecnología ya que es fundamental sobre todo en la cadena de frío y máquinas de navegación, además también consideran una



características la adaptabilidad a los cambios de sus tripulantes (trabajadores) por ello debe planificar constantes capacitaciones sobre todo en el uso de máquinas. De otra parte, consideran de gran importancia hoy en día para contribuir a la reducción de desechos cada embarcación para ello cuentan con un protocolo de habilitación sanitaria, donde SANIPES obliga que para certificar debe contar con un área de residuos para reciclaje. Así mismo poseer certificaciones en toda instancia sería un gran beneficio para cada armador, y una buena relación con sus proveedores-clientes, mediante reuniones para ver el nivel de satisfacción con su producción de esa manera permitiendo poder hacer negocios con otras empresas o fábricas de exportación para la venta de productos, convirtiéndolos altamente competitivos, con oportunidad de acceder a mejores mercados facilitando más la cadena productiva. En ese sentido se puede determinar los entrevistados coinciden con la mayoría de los armadores considerando muchas de las características para poder llegar a un nivel competitivo.

*Respecto al objetivo general, Evaluar la relación que existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022.* Según la OIT (2017) define la formalización como el proceso gradual que se lleva a cabo para poder incorporarse a la economía formal y que el propietario junto con sus empleadores tenga acceso a la seguridad social. Así mismo se complementa con la definición de Salazar y Chacaltana (2018), en la que se determina a la formalización como un medio para definir con mayor precisión una serie de derechos y promover el crecimiento de la productividad. Medina y Velásquez (2020) en su tesis *Percepción de Políticas Públicas y su Incidencia en la Formalización de los Agricultores del Distrito de Ascope – La Libertad 2020*, detallan en sus resultados que el 74.2% de su población tienen una percepción regular sobre la formalización, en la presente investigación evidenciamos en base a los resultados obtenidos el 64% de los armadores está muy de acuerdo con que se establezca un sistema electrónico que permita la gestión e información de procesos requeridos para una correcta formalización y así sea de fácil acceso para los armadores. Del mismo modo, Mamani (2019) afirma en su tesis *Factores de la formalización y su efecto financiero en las PYMES mineras del Distrito de*

Mariano Nicolás Valcárcel - Camaná - Arequipa, 2018, manifiesta que existen factores que obstaculizan el proceso de formalización, lo cual genera una deficiencia en la rentabilidad, en comparación a los resultados actuales de la presente investigación se determina que el 42% de los armadores están muy de acuerdo con la eficacia respecto a los procedimientos que se utilizan para lograr la formalización de las embarcaciones artesanales, el 28% de los armadores percibe interés por parte de las instituciones encargadas. En relación a ello los armadores han demostrado que puede haber un interés por parte de las instituciones, pero no en su totalidad, porque no culminan los procesos, lo cual perjudica al armador en el ambiente económico. Así mismo Acosta et al (2018) argumenta que la competitividad empresarial es la capacidad que posee la organización para consolidar su existencia en el mercado, esta se relaciona con resultados cuantitativos, como la participación de mercado. Según Alarcón (2017) en su investigación Formalización para el crecimiento y competitividad de la micro y pequeña empresa en el sector pesca artesanal en el puerto de Chorrillos, 2017, obtuvo como resultado que los pescadores no aceptaban la formalización por el cobro excesivo de los impuestos no existe una correlación significativa, mientras que en la presente investigación si se acepta la relación de variables. En la presente investigación según los resultados obtenidos en las encuestas se percibe que el 29% de los armadores no cumple con las obligaciones de pago de impuestos y tributos a SUNAT, ya que estos cobros solo les generan más gastos sin obtener ningún beneficio y al no estar formalizadas no se preocupan por el pago de los mismo.

En la hipótesis general HG: Si existe una alta relación entre la Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022 se determinó que existe una relación entre las dos variables debido a su coeficiente de 0.652, lo que significa que la hipótesis es aceptada.

## VI. CONCLUSIONES

1. La relación entre simplificación administrativa y competitividad empresarial es altamente significativa debido a su coeficiente de Spearman de relación de 0,757. Esto indica que la simplificación administrativa tiene una influencia en la competitividad empresarial de los armadores de La Islilla y La Tortuga, recalcando la necesidad de asegurar la efectividad de los procedimientos destinados para la formalización total del sector pesquero artesanal.
2. Existe una relación moderada entre incentivos tributarios y competitividad empresarial, debido a su coeficiente de Spearman de 0,398. De esa manera se comprueba bajo los resultados obtenidos que para los armadores artesanales los incentivos tributarios durante su proceso de formalización son considerables y los incitan a una mayor participación considerando que ello también favorece la competitiva de la economía nacional, retribuyendo a los ingresos de cada armador y mejorar el mercado, apuntando a un desarrollo empresarial de cada armador.
3. Se determina que entre protección social y competitividad empresarial existe una relación significativa, debido al índice de su coeficiente de Spearman 0,648, esto quiere decir que la protección social tiene una participación en la competitividad empresarial. En ese sentido tomando en cuenta tanto los intereses de las empresas como los de los trabajadores y mejorar el acceso a la protección social (armador y tripulantes) fomenta a una mayor competitividad del sector.
4. La situación actual de la formalización de las embarcaciones pesqueras de las zonas en estudio se concluyó que existe una diferencia en cuanto a la formalización de embarcaciones pesqueras de Paita, evidenciándose que en La Islilla se mantienen en un nivel casi alto esto debido al manejo de los dirigentes en conjunto con cada armador para acelerar este proceso y poder tener una mayor participación en el mercado de pesquería, y poder adquirir mayores derechos y beneficios, mientras que en La Tortuga el nivel de formalización es bajo.

5. Entre las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, se pudo evidenciar que mayor consideración tuvieron de acuerdo a los estudios fueron la complejidad de sus procesos en producción, distribución y comercialización, aplicación de innovación y tecnología, adquirir sus certificados y permisos de pesca y sobre todo acceso a las capacitaciones constantes, permitiendo obtener productos de calidad, mejor relación con sus clientes, convirtiéndolos altamente competitivos y con oportunidad de acceder a mejores mercados facilitando más la cadena productiva.
6. La relación entre formalización de las embarcaciones pesqueras y competitividad empresarial, es significativa debido a su resultado con un coeficiente de Spearman de 0,652, lo que permite inferir que la formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales se relaciona con una mejor participación en el mercado, asegurando que este sector tenga cada vez mayores accesos a los servicios financieros, a la capacitación y asistencia técnica, comercialización, innovación tecnológica y apuntando a un desarrollo competitivo empresarial de cada armador artesanal.

## VII. RECOMENDACIONES

1. Respecto a la efectividad de los procedimientos de formalización para los armadores de embarcaciones artesanales, es necesario que las instituciones encargadas de gestionar los procedimientos de formalización para los armadores de embarcaciones pesqueras artesanales agilicen dichos procedimientos con el objetivo de beneficiar a la población pesquera artesanal de Paita, de tal modo que estos puedan ser objeto de prestaciones como seguro social, créditos y otros.
2. Las autoridades del Ministerio de la Producción deben implementar un seguro para la población pesquera artesanal y sus familias, que pueda cubrir todo tipo de atenciones según lo que se requiera. Este seguro debe ser cubierto por el estado para que ellos puedan trabajar sin ningún problema.
3. Utilizar sistemas de contabilidad internos para poder llevar un registro correcto de los egresos e ingresos que puedan ocurrir antes, durante y después de la llegada de los armadores al puerto, esto permitirá tener un control para evitar pérdidas de dinero, manteniendo una gestión financiera equilibrada.
4. Iniciar capacitaciones a los armadores artesanales y pescadores en general organizadas por el Ministerio de Producción, DICAPI, SIFORPA Y FONDEPES, dando a conocer los beneficios que ellos pueden otorgar al lograrse la formalización para que puedan estar totalmente informados, así como también capacitarlos en el manejo de equipos tecnológicos para su correcto uso durante la pesca.
5. Implementar un sistema de gestión interno que permita una comunicación directa entre los representantes de La Islilla y La Tortuga, cada pueblo organiza a sus armadores para informarles acerca de los procesos de formalización, pero al unirse ambos puede generar más presión ante las entidades para agilizar los procesos y obtener una respuesta.

## VIII. PROPUESTA

### **COMBATIR LA INFORMALIDAD, REFORZANDO LA SUPERVICION Y SEGUIMIENTO DE LOS PROCESOS DE FORMALIZACION DE LAS EMBARCACIONES PESQUERAS ARTESANALES, PARA PROMOVER LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS ARMADORES DE PAITA, 2022.**

#### **8.1. Introducción**

El sector pesquero artesanal conformado por armadores que poseen una o más embarcaciones con una capacidad limitada de bodega, es una de las actividades que genera mayor crecimiento en la economía del Perú, es un sector muy complejo, con muchos actores y elementos que la componen, y que han funcionado de manera muy eficiente.

Sin embargo, actualmente enfrenta grandes desafíos, tales como informalidad, deficiencia en las articulaciones institucionales, etc., de las cuales afecta principalmente la situación de la competitividad empresarial de los armadores artesanales de La Isilla y La Tortuga, por lo que esta situación requiere atención integral de las diferentes instituciones involucradas que abarque los problemas de fondo para poder ordenar esta actividad, y así estimular un cambio de actitud en los armadores artesanales, propiciando su incorporación definitiva al sector empresarial altamente tecnificado, formal y tributariamente aportante, debiendo ofrecer un producto de calidad mejorando sus procesos de producción y comercialización englobando competitividad en cada uno.

Por ello, a partir de los resultados obtenidos en la investigación se propone estrategias que promuevan la formalización para un mejor desempeño empresarial de los armadores artesanales dentro del sector.

## **8.2. Objetivo de la propuesta**

Establecer estrategias de formalización reforzando el trabajo administrativo de los representantes logrando optimizar los procesos correspondientes a la formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales, y promover el desarrollo empresarial competitivo en los armadores de Paita, 2022

## **8.3. Justificación**

La propuesta establecida en la presente investigación en función reducir la informalidad de las embarcaciones artesanales de La Islilla y La Tortuga, dentro del desarrollo del proyecto de investigación se ha podido identificar que es factor que influyen desfavorablemente, en el desarrollo de competitividad de los microempresarios, afectado al logro de sus objetivos establecidos por cada uno de los armadores de La Islilla y La Tortuga

Además la competitividad, es un elemento que agrupan una serie de indicadores que permiten garantizar el grado competitivo del sector pesquero, pero para eso es necesario que los armadores artesanales logre obtener una total formalización y les permita tener una mejor participación dentro del mercado en el sector pesquero, además les permite el ingreso al sistema financiero formal que les permita invertir en una adecuada capacidad y calidad, tanto en producción y comercialización puntos débiles que se detectaron del proyecto de investigación, permitiendo fortalecer el nivel competitivo de cada microempresario.

En relación a ello la propuesta se justifica a través de la evidencia de la situación actual que atraviesa el sector pesquero artesanal, y así ayudar a que puedan identificar sus ventajas competitivas empresariales que se enfocan principalmente al conocimiento de las necesidad de una mejor atención por parte de las instituciones competentes encargas de establecer las políticas y normas dentro del sector, para que ello impulse al empresario pesquero establecer una política de calidad, haciendo valer sus derechos y asumiendo sus responsabilidades dentro de este mercado pesquero que es muy complejo.

#### 8.4. Análisis FODA

	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p>F1 Fuentes de empleo en las zonas pesqueras y mejora la vulnerabilidad social</p> <p>F2 Actividad de extracción tradicional manual.</p> <p>F3 Utiliza herramientas no depredadoras</p> <p>F4. Modernización de la flota artesanal existente.</p> <p>F5 Sistemas de congelado para aseguramiento de la calidad.</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>D1 Inadecuada cadena de comercialización.</p> <p>D2 Deficiente infraestructura portuaria.</p> <p>D3 Alto grado de informalidad</p> <p>D4 Falta de cumplimiento a la normatividad vigente sobre pesca responsable</p> <p>D5 Bajo poder de negociación en el mercado.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p>O1 Desarrollo de tecnología e instrumentos de percepción remota.</p> <p>O2 Creciente demanda de productos pesqueros en el mercado internacional.</p> <p>O3 Posibilidad de desarrollo de productos pesqueros con alto valor agregado</p> <p>O4 Apertura de nuevos mercados.</p> <p>O5 Existencia de instituciones que fomentan la investigación, capacitación y tecnificación de pesca</p>	<p><b>FO</b></p> <p>F1O4 Aprovechar nuevos mercados para incursionar en ellos generando fuentes de empleo buscando una mejora en zonas vulnerables</p> <p>F2O2 Aprovechar la demanda pesquera actual utilizando la extracción tradicional manual.</p> <p>F5O1 Implementar sistemas tecnológicos para mantener un adecuado congelamiento asegurando la calidad del producto</p>	<p><b>DO</b></p> <p>D2O1 Aprovechar la tecnología para restaurar, equipar y mejorar la infraestructura portuaria.</p> <p>D3O5 Llevar a cabo capacitaciones y talleres que informen y fomenten los beneficios de la formalización reduciendo el grado de informalidad.</p>
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>A1 Efectos negativos sobre cambio climatológicos</p> <p>A2 Los efectos negativos de los fenómenos oceanográficos.</p> <p>A3 Contaminación afecta los ecosistemas costeros.</p>	<p><b>FA</b></p> <p>F4A5 Invertir en la construcción de los botes incorporando tecnología que ayude a un mejor rendimiento para obtener un producto de calidad el cual pueda tener un estándar de precio frente a los demás.</p> <p>F5A2 Potenciar el sistema de congelado con equipos de</p>	<p><b>DA</b></p> <p>D1A1 Incorporar un flujograma sobre el correcto proceso de la comercialización teniendo en cuenta los posibles cambios climatológicos que puedan afectar la calidad del producto.</p> <p>D4A3 Establecer un</p>



<p>A4 Falta de Políticas para el fortalecimiento de capacidades a los pescadores. A5 Inestabilidad de precios en el mercado.</p>	<p>primera calidad teniendo en cuenta los posibles fenómenos oceanográficos</p>	<p>departamento encargado del seguimiento del proceso de formalización y cumplimiento de las normativas vigentes</p> <p>D5A4 Fortalecer la capacidad de los pescadores incentivándolos a obtener conocimientos que ayuden a tener un buen manejo en el mercado, haciéndolo crecer</p>
--	---	---

## **8.5. ESTRATEGIAS FO, DO, FA, DA**

### **8.5.1. Estrategias FO**

- 8.5.1.1. Aprovechar nuevos mercados para incursionar en ellos generando fuentes de empleo buscando una mejora en zonas vulnerables
- 8.5.1.2. Aprovechar la demanda pesquera actual utilizando la extracción tradicional manual.
- 8.5.1.3. Implementar sistemas tecnológicos para mantener un adecuado congelamiento asegurando la calidad del producto

### **8.5.2. Estrategias DO**

- 8.5.2.1. Aprovechar la tecnología para restaurar, equipar y mejorar la infraestructura portuaria
- 8.5.2.2. Llevar a cabo capacitaciones y talleres que informen y fomenten los beneficios de la formalización reduciendo el grado de informalidad

### **8.5.3. Estrategias FA**

- 8.5.3.1. Invertir en la construcción de los botes incorporando tecnología que ayude a un mejor rendimiento para obtener un producto de calidad el cual pueda tener un estándar de precio frente a los demás pescadores
- 8.5.3.2. Potenciar el sistema de congelado con equipos de primera calidad teniendo en cuenta los posibles fenómenos oceanográficos

#### **8.5.4. Estrategias DA**

- 8.5.4.1.** Incorporar un flujograma sobre el correcto proceso de la comercialización teniendo en cuenta los posibles cambios climatológicos que puedan afectar la calidad del producto.
- 8.5.4.2.** Establecer un departamento encargado del seguimiento de la normativa vigente priorizando una correcta distribución de los desechos.
- 8.5.4.3.** Fortalecer la capacidad de los pescadores incentivándolos a obtener conocimientos que ayuden a tener un buen manejo en el mercado, haciéndolo crecer.

## **9.10. Descripción de la Estrategia de Formalización**

### **9.10.1. Estrategias de proceso de formalización**

#### **9.10.1.1. Establecer un departamento técnico encargado del seguimiento del proceso de formalización y cumplimiento de las normativas vigentes Descripción:**

##### **a) Descripción**

Permite realizar un seguimiento al proceso de formalización y establecer acciones para acelerar dicho proceso, velando por el cumplimiento de las normas establecidas, para ser más visible en el mercado.

##### **b) Indicador**

- % de embarcaciones totalmente formalizadas

##### **c) Meta**

- La total formalización de la flota pesquera de La Islilla y La Tortuga.

##### **d) Tácticas**

- Establecer un listado de las embarcaciones y su estado de formalización.
- Mejorar la coordinación administrativa.
- Invertir en la incentivación de los armadores para agilizar la presentación de sus documentos.
- Ofrecer un servicio de ventanilla única para la formalización, en coordinación con las entidades e instituciones competentes.

##### **e) Programa/actividades**

- Convocar a una reunión a los armadores de islilla y la tortuga
- Reclutamiento de representantes capacitados para formar el comité
- Establecer días de reuniones para dar seguimiento al avance
- Realizar un presupuesto acorde a los gastos generados
- Aplicación de las estrategias establecidas
- Evaluar los resultados y retroalimentación

### f) Cronograma de actividades

Actividades	Mes 1				Mes 2				Mes 3				Mes 4				Mes 5				Mes 6			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Convocar a una reunión a los armadores de islilla y la tortuga	■	■	■	■																				
Reclutamiento de representantes capacitados para formar el comité					■	■	■	■																
Establecer días de reuniones para dar seguimiento al avance									■	■	■	■												
Realizar un presupuesto acorde a los gastos generados													■	■	■	■								
Aplicación de las estrategias establecidas																	■	■	■	■				
Evaluar los resultados y retroalimentación																					■	■	■	■

### g) Presupuesto

Actividades	Inversión
Convocar a una reunión a los armadores de islilla y la tortuga	S/ 50
Reclutamiento de representantes capacitados para formar el comité	S/ 80
Establecer días de reuniones para dar seguimiento al avance	S/ 100
Realizar un presupuesto acorde a los gastos generados	S/ 50
Aplicación de las estrategias establecidas	S/ 100
Evaluar los resultados y retroalimentación	S/ 350
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 730</b>

### h) Viabilidad

Implementar la estrategia de formalización, impulsa una mejora en el desarrollo empresarial para las embarcaciones, mejorando el acceso a la financiación, además genera una mayor relevancia del producto ante los clientes

## REFERENCIAS

- Acosta-Medina, J., Plata, K., Puentes, D y Torres, M. (2019). Influencia de los recursos y capacidades en los resultados financieros y en la competitividad empresarial: una revisión de la literatura. *I+D Revista de Investigaciones*, 13(1), 147-157. <https://doaj.org/article/dcb8573d59d14f199997485c0cc1a5a0>
- Alarcón, M. (2017). Formalización para el crecimiento y competitividad de la micro y pequeña empresa en el sector pesca artesanal en el puerto de Chorrillos, 2017 [Tesis doctoral, Universidad César Vallejo]. Repositorio Universidad César Vallejo. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/19481>
- Aljovin, C. (2021). Motor económico. *Revista Institucional de la Sociedad Nacional de Pesquería*, (113), 1-31. <https://www.snp.org.pe/wp-content/uploads/2016/06/PR-113.pdf>
- Buzón, J. (2019). *Operaciones y procesos de producción*. Editorial Elearning S.L. <https://books.google.com.pe/books?id=q3XIDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=procesos+de+producci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwj-itOmvLLzAhX9p5UCHTGLAhMQ6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=procesos%20de%20producci%C3%B3n&f=false>
- Cadena, H., Oviedo, O y Ricardo, F. (2020). *Formalización empresarial del establecimiento comercial StevHard ubicado en el municipio del Carmen de Apicalá-Tolima* [Monografía]. Universidad Piloto de Colombia. <http://repository.unipiloto.edu.co/handle/20.500.12277/7505>
- Castro, A. (2014). *Planeación de la Producción*. Editorial Universidad EAFIT. <https://books.google.com.pe/books?id=aKzxDwAAQBAJ&pg=PT69&dq=inauthor:%22Carlos+Alberto+Castro+Zuluaga%22&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi85KWYm8DzAhX0TjABHUomAgQQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q&f=false>
- Castro, C. (2014). *Planeación de la producción*. Editorial Universidad EAFIT. <https://books.google.com.pe/books?id=aKzxDwAAQBAJ&pg=PT69&dq=inauthor:%22Carlos+Alberto+Castro+Zuluaga%22&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwi85KWYm8DzAhX0TjABHUomAgQQ6AF6BAgCEAI#v=onepage&q&f=false>

- Centurión, M. (2015). Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y rentabilidad en micro y pequeñas empresas de la provincia del Santa (2013). <http://hdl.handle.net/20.500.12918/2823>
- Corbacho, F. (2017). Informalidad y nivel de competitividad de las agencias de viajes minoristas del turismo de la provincia del Cusco, 2016 [Tesis de maestría, Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco]. Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco. <http://hdl.handle.net/20.500.12918/2823>
- Decreto Legislativo que promueve la formalización de la actividad pesquera artesanal. (2021, setiembre 12). *El Peruano*. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-legislativo-que-promueve-la-formalizacion-de-la-acti-decreto-legislativo-n-1392-1688406-1/>
- Escudero, J. (2019). *Gestión de compras*. Ediciones Nobel. <https://books.google.com.pe/books?id=0HuYDwAAQBAJ&pg=PA92&dq=Relaciones+clientes-proveedores&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiH0aL7wcHzAhXGRjABHajBAX0Q6AF6BAglEAI#v=onepage&q=Relaciones%20clientes-proveedores&f=false>
- Escudero, J. (2019). *Gestión logística y comercial*. Ediciones Paraninfo. <https://books.google.com.pe/books?id=9GGzDwAAQBAJ&pg=PA135&dq=Relaciones+clientes-proveedores&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiH0aL7wcHzAhXGRjABHajBAX0Q6AF6BAgCEAI#v=onepage&q=Relaciones%20clientes-proveedores&f=false>
- Formalizan a pescadores que representan el 20% de total de capturas de pota y perico. (2018, junio 30). *Andina Agencia Peruana de Noticias*. <https://andina.pe/agencia/noticia-formalizan-a-pescadores-representan-20-total-capturas-pota-y-perico-715133.aspx>
- Garcés-Martínez, J y Delgado, L. (2020). Innovación organizacional y competitividad empresarial: Centros estéticos de turismo de salud en Cali-Colombia. *Revista de Ciencias Sociales*, 26(2), 120-132. <https://produccioncientificaluz.org/index.php/racs/article/view/32428/33856>

- Geisse K. (2018). *Diagnóstico sobre las oportunidades y amenazas de la formalización en el sector de artesanía tradicional en la zona central de Chile: un estudio de caso* [Tesis de magíster, Universidad de Chile]. Repositorio Académico de la Universidad de Chile. <http://repositorio.uchile.cl/handle/2250/147627>
- González, C y Manzanares, C. (2020). *Sistemas de Gestión de la Calidad ISO 9001. Guía de aplicación*. Editorial Universidad de Educación a Distancia Madrid. <https://books.google.com.pe/books?id=Lz0BEAAAQBAJ&pg=PT140&dq=Satisfacci%C3%B3n+de+clientes&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiLm9uGy8HzAhWPQjABHd0EAUQ6AF6BAgKEAI#v=onepage&q=Satisfacci%C3%B3n%20de%20clientes&f=false>
- Ibarra-Cisneros, M., González, L., Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fonterizos*, 18(35), 107-130.
- Instituto Peruano de Economía. (2017). *Beneficios Tributarios*. <https://www.ipe.org.pe/portal/beneficios-tributarios/>
- INEI. *I Censo Pesca Artesanal 2012 Impulsando el fortalecimiento de la pesca artesanal*, 18 de marzo de 2012, <http://www.detrasdela cortina.com.pe/images/download/censo-pesquero-artesanal.pdf>
- International Labour Organization [ILO]. (2017, enero). *La formalización de las empresas*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_549523.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf)
- Jiménez, M. (2020). *Distribución comercial aplicada*. ESIC EDITORIAL. <https://books.google.com.pe/books?id=j8YPEAAAQBAJ&pg=PT106&dq=distribuci%C3%B3n&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjGrvCyuMLzAhU6VzABHUEACTEQ6AF6BAgKEAI#v=onepage&q=distribuci%C3%B3n&f=false>
- Kluger, L., Scotti, M., Vivar, I., & Wolff, M. (2019). *Specialization of fishers leads to greater impact of external disturbance: Evidence from a social-ecological*

*network modelling exercise for Sechura Bay, northern Peru. Ocean & Coastal Management*, 179, 104861. <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2019.104861>

Martín Parada, A., S. Elizondo Mora, Y. Mejías San Lee, J. Espinoza Rodríguez y J.I. Rodríguez Araya. (2018). *Análisis Socioeconómico de las Comunidades de Pesca a Pequeña Escala que Traslapan con la Flota de Arrastre en el Litoral Pacífico de Costa Rica*. Fundación MarViva y Escuela de Economía de la Universidad Nacional de Costa Rica. 103 pp. [https://www.marviva.net/sites/default/files/2020-12/baja\\_estudio\\_artesanal.pdf](https://www.marviva.net/sites/default/files/2020-12/baja_estudio_artesanal.pdf)

Medeiros et al. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL*, 129, (8 – 22). [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129\\_Medeiros.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf)

Ministerio de Economía y Finanzas. (2016). El procedimiento de Fiscalización. [https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/CXIV\\_dcho\\_tributario\\_2016.pdf](https://www.mef.gob.pe/defensoria/boletines/CXIV_dcho_tributario_2016.pdf)

Ministerio de la Producción. (2019). *PRODUCE brindará acompañamiento a proceso de formalización de pescadores artesanales en Piura*. <https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/45232-produce-brindara-acompanamiento-a-proceso-de-formalizacion-de-pescadores-artesanales-en-piura>

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2014). Estrategia para la formalización laboral 2014-2016.

[https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/D9E40406E44748180525817C00780DE4/\\$FILE/060916\\_Estrategia\\_Sectorial\\_2014-2016.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/D9E40406E44748180525817C00780DE4/$FILE/060916_Estrategia_Sectorial_2014-2016.pdf)

Ministerio de Transportes y Comunicaciones. (2017). *Simplificación Administrativa: Medidas para el Destrahe de la inversión en el Sector Telecomunicaciones*. [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410999/Guia\\_simplificacion\\_administrativa.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/410999/Guia_simplificacion_administrativa.pdf)



Nerio, O. (2019). *Los restaurantes formales y su competitividad en la ciudad de Tingo María 2017* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Agraria de la Selva]. Repositorio Institucional Universidad Nacional Agraria de la Selva.

[http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/1906/TS\\_OONM\\_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/1906/TS_OONM_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Oficina Internacional del Trabajo [OIT]. (2016, 27 de julio). *Experiencias efectivas para transitar a la formalidad: Lecciones aprendidas y desafíos en Costa Rica, El Salvador y Honduras*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-san\\_jose/documents/publication/wcms\\_529000.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-san_jose/documents/publication/wcms_529000.pdf)

Ojeda-Zambrano, C., Gutiérrez, J., Córdova, L. (2017). Diagnóstico de la formalización administrativa de las empresas medianas dedicadas al comercio al por menor en Quito. *Revista Economía Y Política*, 1(27), 30–50. <https://doi.org/10.25097/rep.n27.2018.02>

Olaya, M. (2018). Caracterización de la competitividad y formalización de las Mype rubro panaderías de Campo Polo Castilla – Piura, año 2018. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles Chimbote]. Repositorio ULADECH CATÓLICA. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/7405>

Organización Internacional del Trabajo [OIT], (2017). *La Formalización de las Empresas*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/---ifp\\_seed/documents/publication/wcms\\_549523.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf)

Otero, A. (2018). Enfoque de Investigación. [https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-OteroOrtega/publication/326905435\\_ENFOQUES\\_DE\\_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Alfredo-OteroOrtega/publication/326905435_ENFOQUES_DE_INVESTIGACION/links/5b6b7f9992851ca650526dfd/ENFOQUES-DE-INVESTIGACION.pdf)

Oyanedel, R. (2019). Pesca ilegal e incumplimiento. *Sociedad Peruana de Derecho Ambiental*, Lima, 71-81. [https://www.researchgate.net/publication/336798952\\_Pesca\\_Illegal\\_e\\_Incumplimiento](https://www.researchgate.net/publication/336798952_Pesca_Illegal_e_Incumplimiento)

Ramírez, R y Ampudia, D. (2018). Factores de competitividad empresarial en el sector comercial. *Revista Electrónica de Ciencia y Tecnología del Instituto*

*Universitario de Tecnología de Maracaibo*, 4(1),  
<https://repositorio.cuc.edu.co/bitstream/handle/11323/2249/Post%20print%20Factores%20de%20Competitividad%20Empresarial%20en%20el%20Sector%20Comercial.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rodriguez-Soto, J y Alvis-Ladino, G. (2018). EMPRESAS Y FORMALIZACIÓN TRIBUTARIA, ALGUNAS PARTICULARIDADES EN LAS REGIONES COLOMBIANAS. *Revista Sinergia*, 1(2).

<http://200.122.211.70/ojs/index.php/Revistasinergia/article/view/38>

Sánchez, S. (2017). *Gestión de la calidad (ISO 9001/2015)*. Editorial Learning.  
<https://books.google.com.pe/books?id=YzZWDwAAQBAJ&printsec=frontcover&dq=normas+de+calidad&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiB0eDbssLzAhX3RzABHWrrBtUQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=normas%20de%20calidad&f=false>

Santos, H. (2019). Caracterización de la competitividad y formalización de las Mype rubro bodegas del AA. HH Los Médanos Castilla - Piura, año 2016 [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles Chimbote]. Repositorio ULADECH CATÓLICA. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10648>

Valencia, A. (2019) *Estrategia de Política para el Sector de Pesca y Acuicultura*  
<https://sioc.minagricultura.gov.co/Documentos/6.%20Documento%20de%20Política%20pesca%20y%20acuicultura%20Abril8de2019%2031%20Jul%202019.pdf>

Vargas, R., Sánchez, J. y Gutiérrez, M. (2017). *Estrategia de marketing de guerrilla como factor de desarrollo de la competitividad: restaurantes de la zona metropolitana de Guadalajara, México*. En XXIX Congreso de Marketing AEMARK (1101-1113), Sevilla: ESIC. <https://idus.us.es/handle/11441/78125>

Vasquez, S. (2019). La informalidad y su relación con la rentabilidad de negocios en el centro comercial Las Malvinas, 2018 [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Universidad César Vallejo.

<https://hdl.handle.net/20.500.12692/42527>

Vilchez, M. (2017). Formalización y Gestión de Calidad de las mype comerciales, rubro ropa del Mercado Central de Talara (Piura), año 2016. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles Chimbote]. Repositorio ULADECH CATÓLICA. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1019>

## ANEXOS

### Anexo 1: Matriz de operacionalización de variable

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores
<b>Formalización</b>	De acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2017) la describe como un proceso gradual que llevan a cabo las empresas para incorporarse a la economía formal. La cual engloba el Registro y concesión de licencias por parte de las autoridades nacionales, provinciales y municipales; Acceso a la seguridad social para el propietario de la empresa y sus empleados; Cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente, entre otras cosas en materia de impuestos, cotizaciones a la seguridad social y legislación laboral.	Para analizar la formalización como variable de estudio, se ha empleado dimensiones e indicadores medibles mediante técnicas e instrumentos como la entrevista y encuesta el cual se recoge los datos en escala Tipo Likert.	Simplificación administrativa	Ventanillas únicas
				Silencio administrativo positivo
				Difusión y campaña informativa
				Reforma de permisos y licencia
			Incentivos tributarios	Fiscalización
				Regímenes tributarios especiales
				Simplificaciones en los regímenes generales
			Protección social	Cobertura de protección social
				Desempeño de estrategias
				Financiamiento de la protección social

<b>Competitividad empresarial</b>	Según Acosta et al (2018) argumenta que es la capacidad que posee una organización para incrementar o consolidar su presencia en el mercado aumentando de forma sostenida sus ventas y su rentabilidad, por lo tanto, la competitividad se relaciona con resultados cuantitativos como participación de mercado, número de sucursales/franquicias, número de clientes, etc.	Los niveles correspondientes a esta variable serán medidos por medio de un cuestionario y entrevista con una puntuación en escala Tipo Likert	Producción y operaciones	Procesos de producción
				Planeación de los requerimientos de materiales
				Flexibilidad productiva
				Manejo de desechos y reciclaje
			Aseguramiento de la calidad	Normatividad
				Certificaciones
			Comercialización	Distribución
				Relaciones clientes - proveedores
				Satisfacción de clientes

## Anexo 2: Matriz de consistencia

Tema	Problema de Investigación	Objetivo de Investigación	Metodología
Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022	<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	Tipo de investigación: aplicada Enfoque: cuantitativo Diseño de Investigación: no experimental Población: 378 armadores Muestra: 108 armadores Técnicas: encuesta y entrevista Instrumentos: cuestionario y guía de entrevista Método de análisis de datos: SPSS versión 26
	¿Qué relación existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?	Evaluar la relación que existe entre la formalización y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022	
	<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	
	¿Qué relación existe entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022? ¿Qué relación existe entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022? ¿Cuál es la situación actual	Determinar la relación que existe entre la simplificación administrativa y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022 Analizar la relación que existe entre los incentivos tributarios y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022 Establecer la relación que	

	<p>de la formalización de las embarcaciones pesqueras de Paita, 2022?</p> <p>¿Cuáles son las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022?</p>	<p>existe entre la protección social y la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022</p> <p>Describir la situación actual de la formalización de las embarcaciones pesqueras de Paita, 2022</p> <p>Reconocer las principales características de la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022</p>	
--	--	---	--

### Anexo 3: Cuestionario



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

N° \_\_\_\_\_

#### ENCUESTA A LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA

Cordiales saludos: solicito su colaboración para la realización de la presente encuesta, por lo que se le agradece complete todo el cuestionario el cual tiene un carácter confidencial.

Este cuestionario está destinado a recopilar información que será necesaria como sustento de la investigación "Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022". Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con un aspa (x) la alternativa que Ud. crea conveniente según la escala que se presenta a continuación. Muchas gracias.

Escala de medición consta:

Muy en desacuerdo (1) - En desacuerdo (2) - Ni de acuerdo ni desacuerdo (3) - De acuerdo (4) Muy de acuerdo (5)

#### Consentimiento informado:

De manera libre y voluntaria, expreso mi aceptación para responder al presente cuestionario:

Si ( ) No ( )

#### CUESTIONARIO

#### VARIABLE: FORMALIZACIÓN

DIMENSION: Simplificación administrativa		5	4	3	2	1
1	Son eficaces los procedimientos de formalización para los armadores de embarcaciones artesanales.					
2	Considera un factor de eficiencia que se implemente un sistema electrónico que permita gestionar e informar sobre los procedimientos acerca de la formalización.					
3	Percibe interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización en las respuestas emitidas a las diferentes solicitudes o tramites realizadas.					
4	Considera adecuados los tiempos por cada tramite realizado en el proceso de formalización.					
5	Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización.					



6	Cree usted que, en el Perú, las campañas de orientación brindadas por la administración tributaria llegan a concientizar a los armadores para cumplir con sus obligaciones tributarias.					
7	La (s) embarcación (es) se encuentra totalmente formalizada.					
8	Considera mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias.					
<b>DIMENSIÓN: Incentivos tributarios</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
9	Cuenta con toda la información referente a su empresa como comprobantes de pago, libros contables, etc.					
10	Tiene conocimientos de los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas					
11	Cumple con las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT.					
12	Tiene conocimiento de como tributar sus rentas.					
<b>DIMENSIÓN: Protección social</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
13	Cuenta con servicios de seguros o protección social.					
14	Considera indispensable el seguro dentro del sector					
15	Conoce cuales son los seguros que deben contar una embarcación o empresa.					
16	Considera adecuadas las disposiciones de salud y seguridad que brindan las empresas aseguradoras.					
17	Todos sus trabajadores se encuentran en planilla.					
18	Considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes.					
<b>DATOS GENERALES</b>						
<p>1. Edad : _____</p> <p>2. Sexo : _____</p> <p>3. Estado civil : _____</p> <p>4. Ocupación : _____</p> <p>Fecha: _____</p>						



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

N° \_\_\_\_\_

### ENCUESTA A LOS COLABORADORES DE LA EMPRESA

Cordiales saludos: solicito su colaboración para la realización de la presente encuesta, por lo que se le agradece complete todo el cuestionario el cual tiene un carácter confidencial.

Este cuestionario está destinado a recopilar información que será necesaria como sustento de la investigación "Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022". Lea cuidadosamente cada pregunta y marque con un aspa (x) la alternativa que Ud. crea conveniente según la escala que se presenta a continuación. Muchas gracias.

Escala de medición consta:

Muy en desacuerdo (1) - En desacuerdo (2) - Ni de acuerdo ni desacuerdo (3) - De acuerdo (4) Muy de acuerdo (5)

#### Consentimiento informado:

De manera libre y voluntaria, expreso mi aceptación para responder al presente cuestionario:

Si ( ) No ( )

### CUESTIONARIO

#### VARIABLE: COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

DIMENSIÓN: Producción y operaciones		5	4	3	2	1
1	Considera que los procesos aplicados para la extracción y distribución de sus cargas son complejos.					
2	Utiliza técnicas y estrategias durante el proceso para satisfacer a sus clientes.					
3	Realiza algún tipo de planeación respecto a los materiales requeridos para su labor.					
4	Considera que los materiales a utilizar son indispensables para realizar sus actividades.					
5	Utilizan materiales tecnológicos o innovadores para el desempeño de su trabajo.					
6	Posee la capacidad y habilidad de enfrentarse a nuevos cambios según lo requiera la situación.					
7	Utilizan de manera correcta los desechos que pueden generar en su labor para obtener un beneficio óptimo.					

8	Considera que los desechos pueden ser utilizados en un nuevo proceso de producción.					
<b>DIMENSION: Aseguramiento de la calidad</b>						
9	Considera que las normas establecidas a nivel de cooperativa son cumplidas de manera rigurosa.					
10	Cree que las normas son favorables e importantes para llevar un correcto control sobre la pesca artesanal.					
11	Cuentan con certificaciones que regulen la pesca artesanal emitidas por las organizaciones correspondientes.					
12	Cree que las certificaciones son importantes para acreditar productos de calidad.					
<b>DIMENSION: Comercialización</b>		<b>5</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>1</b>
13	Emplea un conjunto de actividades planificadas para satisfacer las necesidades de sus clientes.					
14	Cree que sus canales de distribución cumplen con los objetivos planteados.					
15	Considera que mantiene una buena relación y comunicación con sus clientes – proveedores.					
16	El precio de su producto es aceptable para sus clientes.					
17	Considera que el producto brindado cumple con las exigencias del mercado.					
18	Cree que su empresa posee un alto nivel de competitividad dentro del sector.					
<b>DATOS GENERALES</b>						
<p>1. Edad : _____</p> <p>2. Sexo : _____</p> <p>3. Estado civil : _____</p> <p>4. Ocupación : _____</p> <p>Fecha: _____</p>						

## Anexo 4: Guía de entrevista



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

### ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

Cordiales saludos: solicito su colaboración para la realización de la presente entrevista, por lo que se le agradece responder a todas las preguntas formuladas para esta entrevista, el cual tiene un carácter confidencial.

Esta entrevista está destinada a recopilar información que será necesaria como sustento de la investigación "Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022"

#### **Consentimiento informado:**

De manera libre y voluntaria, expreso mi aceptación para responder al presente cuestionario:

Si ( ) No ( )

#### **Entrevistado:**

**Cargo/Puesto que ocupa:**

**Lugar y fecha de la entrevista:**

#### **Preguntas:**

1. ¿Considera eficaces los procedimientos de formalizaciones artesanales en el Perú? ¿Por qué?
2. ¿Cómo las alianzas estratégicas contribuyen al desarrollo empresarial del sector pesca artesanal en el Perú?
3. ¿Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización? ¿Cuáles son?
4. ¿Considera que existen mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias? ¿Por qué?
5. ¿Por qué cree que la formalización podría mejorar la calidad de trabajo de los armadores propietarios y de sus tripulantes (trabajadores)?
6. ¿Cuáles son los beneficios y facilidades que obtiene las embarcaciones

formalizadas?

7. ¿Mantiene en alguna base de datos el control del cumplimiento de las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT de los armadores?  
¿Cuál es?
8. ¿Cuál es el nivel de formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales, en Tortuga?
9. ¿Usted considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes? Explique
10. ¿Cuál es el proceso que se utiliza actualmente para la pesca?
11. ¿Cuenta con un sistema de planeación y control de los recursos que son utilizados en la jornada de pescar? ¿Cuáles son?
12. ¿Considera que los pescadores que tiene a cargo pueden adaptarse a cualquier tipo de situación que requiera un cambio? ¿Por qué?
13. ¿De qué manera contribuyen para reducir los desechos que generan durante la pesca?
14. ¿La empresa cumple en su totalidad con las normas establecidas en torno a la pesca? ¿Por qué?
15. ¿Considera que poseer certificaciones es importante para destacar frente a la competencia? ¿Por qué?
16. ¿Cuál es el plan empleado para la distribución y comercialización de sus productos?
17. ¿Qué acciones utiliza para tener una buena relación con sus proveedores?
18. ¿Cuáles son las exigencias que manejan como empresa para entregar en perfectas condiciones su producto?

## **Entrevistado 1: Manuel Rey Purizaca Querevalú**

### **1. ¿Considera eficaces los procedimientos de formalizaciones artesanales en el Perú? ¿Por qué?**

Eficaces no, no los considero así por tanta burocracia que existe en diferentes instituciones, en este caso las instituciones que son encargadas de formalizar, hay un sistema no adecuado, que no apoya, no acorde, que no tiene el mismo lineamiento y más bien distorsiona las informaciones, me refiero en este caso en el sector pesca principalmente a DICAPI y Ministerio de Producción.

### **2. ¿Cómo las alianzas estratégicas contribuyen al desarrollo empresarial del sector pesca artesanal?**

En cuanto a las alianzas estratégicas que tenemos el gobierno estableció una modalidad para acelerar el proceso de formalización mediante cooperativas pesqueras cuyo objetivo también fue maximizar los beneficios a largo plazo para hacer frente a las amenazas que suponen una mala gestión en el sector pesquero y la inseguridad en los medios de subsistencia, si bien es cierto también implementar logística e informáticas, pero lamentablemente no ejecutan de manera correcta para poder llegar a esa meta,

### **3. ¿Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización? ¿Cuáles son?**

En cuanto a las campañas de sensibilización de formalización con el sector, han sido muy buenas acogidas, el sector no contaba con capacitaciones para que los armadores intervengan, pero de que vale las capacitaciones y que nuestros armadores quieran formalizarse al 100% si es que las mismas autoridades no le dan la importancia necesaria y aceleran el proceso.

**4. ¿Considera que existen mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias? ¿Por qué?**

Yo creo que mejoras no hay, nosotros estamos directamente con el Ministerio de Producción, el cambio de diferentes autoridades refiero a los directores, ministros del gobierno, en este poco tiempo ya tenemos 3 ministros y el lugar de mejorar ha empeorado la situación, entonces yo creo que estamos peor que el gobierno anterior, peor porque se nos ha vencido un plazo y tenemos otro plazo pero corto que igual si preguntamos a las direcciones porque no emiten los permisos, es porque no saben ni por donde salir, no saben que resolución les hace falta para que entreguen los permisos pendientes, igual las licencias que tiene que dar DICAPI.

**5. ¿Por qué cree que la formalización podría mejorar la calidad de trabajo de los armadores propietarios y de sus tripulantes (trabajadores)?**

Todo sector formal promueve mejores oportunidades, en este caso la pesca nosotros hemos tenido pasantías en otros países miran la pesquería no solo como un trabajo sino como una oportunidad de inversión tanto local como internacional, hay inversionistas que invierten a ojos cerrados, aquí en el Perú no se puede hacer eso porque tenemos un sistema cerrado, los pescadores y embarcaciones siempre las instituciones los han mirado por debajo, hemos sido la caja chica de ellos. Nosotros perdemos mucho al no ser formales porque el ser formales nos estaría impulsando a vender directamente nuestros productos a los mercados internacionales, nos impulsaría a vender productos a los mercados nacionales directamente, yo creo que hay un trabajo duro por hacer para volvernos formales y tener una mejor calidad de vida para los armadores y pescadores.

**6. ¿Cuáles son los beneficios y facilidades que obtiene las embarcaciones pesqueras formalizadas?**

Nosotros tenemos unas 100 embarcaciones formales estamos vendiendo directamente a las plantas procesadoras y eso nos permite tener un ingreso mayor, antes se recurría una tercera persona que facturaban el producto o que lo comercializaban y que hoy día nos permite pasar directamente con el exportador, entonces sería el caso de un 30% de formal, me gustaría que seamos el 100% formales para que también gocen de los beneficios, porque si bien es cierto hoy en día tenemos una cooperativa que abarca todo, pero no todos estamos gozando del mismo beneficio, no por culpa nuestra, sino por culpa de las autoridades que no han cumplido con el programa de formalización, se han vencido plazos y ahí lo han dejado, más bien nosotros debemos estar sugiriendo reuniones, conversatorios con las autoridades para que nos atiendan, cuando debería ser al contrario porque este sector es bastante productivo, la pota y perico pero sin embargo el gobierno no lo mira así, ellos solo sacan el pecho diciendo que somos potencia en pesca artesanal cuando en realidad nos dejan solos y eso debería cambiar, es ahí donde yo digo que nos deberían ayudar a formalizar porque este sistema de hoy en día no ayuda.

**7. ¿Mantiene en alguna base de datos el control del cumplimiento de las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT de los armadores? ¿Cuál es?**

Tenemos socios que han formado su propia empresa, y mantienen un sistema cerrado de contabilidad, pero tenemos socios que por la misma informalidad no tributan, porque si ahorita en el muelle la pesca es mía, en la planta el dueño es otro, el dueño es el facturador, el comercializador, entonces ellos son los que se encargan de facturar, se encargan de pagar a la SUNAT, pero dicho pago son recursos nuestros, nosotros los pescadores lo pagamos, nos descuentan el IGV, en otras palabras estamos pagando impuestos a nombre de otras personas.



**8. ¿Cuál es el nivel de formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales, en Tortuga?**

Hoy en día tenemos un 35% a 40%, si el ministro ordena que el comandante firme esas matrículas pendientes pasaríamos a tener más de 300 matrículas que con eso sería el 70% de la flota formal, ese es el nivel de formalización que estamos considerando. PRODUCE no se queda atrás, si antes era el rector del sector pesca creo que ahora se alineado con DICAPI, antes entregaba un permiso mensual, ahora lo entrega cada 6 o 7 meses, eso es penoso porque son ellos que impulsaron la norma en conjunto con el Ministerio de Defensa, y otro problema es que siempre ha habido dinero, coimas y quizá eso no les anima a terminar con la formalización de todos los armadores, y siempre lo he dicho mientras el Ministerio de la Producción y la Dirección General de Capitanías y Guardacostas no se pongan de acuerdo esto seguirá siendo una corrupción y hará que la formalidad no se termine.

**9. ¿Usted considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes? Explique**

El gobierno impulsó un seguro para el pescador que casi para nada sirve y si nosotros tuviéramos que contratar una aseguradora sería por cuenta nuestra y eso sale demasiado elevado, más bien va perjudicar la economía del armador y pescador, porque se le estaría descontando, yo creo que no funciona, ya nos ha sucedido en este caso con el "satelital", salió como un programa piloto y al final de cuentas el que terminó pagando fue el armador, y paga algo de 12 mil soles al año, entonces no creo que sea beneficioso para nosotros, ni el pescador mismo en cuanto a economía.

**10. ¿Cuál es el proceso que se utiliza actualmente para la pesca?**

Las embarcaciones artesanales con un poco de inversión para mejorar la calidad, es trabajo manual, y algunas embarcaciones ya aplicamos un poco de tecnología, y todos tuvieran la oportunidad este sector mejoraría, ahí están las máquinas de frío que invierten para las embarcaciones, otro caso los mismo equipos satelitales que invierten en las embarcaciones, pero acá

en el Perú si tú implementas tecnología ya eres un industrial, las especies ya no son las mismas que recorrían a las 20, 10 o 15 millas, ahora son más y el producto para los mercados internacionales hay que tener un recurso bien cuidado para que se pueda vender y sea consumido sin ningún efecto negativo para los países que lo consumen.

**11. ¿Cuenta con un sistema de planeación y control de los recursos que son utilizados en la jornada de pesca? ¿Cuáles son?**

Si por supuesto, nosotros tenemos diversos recursos, el hielo lo utilizamos para enfriar el producto, otro recurso que llevamos son las herramientas de pesca, otro de los recursos que tenemos son los víveres para la alimentación de los tripulantes, y esto lo tiene a cargo el jefe de cubierta, que es el segundo patrón, actúa como un supervisor que se encarga de hacerle recordar al cocinero los recursos que debe llevar, así mismo al bodeguero que está a cargo del hielo, él se encarga de turnar a los pescadores, todo es registro manual por cuadernos libretas, etc., ya nosotros nos encargamos de registrarlos en Excel para llevar control de los gastos.

**12. ¿Considera que los pescadores que tiene a cargo pueden adaptarse a cualquier tipo de situación que requiera un cambio? ¿Por qué?**

Yo creo que sí, si a nosotros antes se nos hizo complicado registrar la pesca por medio de aplicativos pero lo logramos, si antes era difícil manejar algún navegador moderno ahora ya no, se hizo difícil instalar satelitales a bordo, ahora ya no, los mismo socios han entendido que la tecnología va avanzando y que este sector de un momento a otro el mercado nos ha exigido y seguirá exigiendo mejoras en el producto, por ellos considero los pescadores solo están de darles la iniciativa y ellos van a seguir, teniendo a un líder, hay algunos que no les gusta y se quedan porque no todos somos iguales, pero en todo aspecto hay competencia el que llega a la meta gana y el que no sabe competir se queda, entonces yo creo que eso se da en el sector pesca.

**13. ¿De qué manera contribuyen para reducir los desechos que generan durante la pesca?**

Con el cuidado del medio ambiente, en el año 2020 se inició una campaña del recojo de residuos sólidos en las embarcaciones que dio un muy buen resultado e incentivo a las demás embarcaciones para que hagan lo mismo “Campaña de buenas prácticas pesqueras”, FONDEPES y SANIPES se encarga de dar cursos. Para ellos nosotros tenemos 2 modalidades, la primera es que el mismo socio le paga a una embarcación pequeña, un chalanero, que se encargue una vez terminada la pesca de recoger esos desechos y traerlos a un lugar autorizado donde se hace ese recojo, y en otras oportunidades el mismo armador de nosotros le hemos exigido que si no tiene el muelle esas condiciones, contrate una moto furgón y lo regala a los recolectores, además tenemos un convenio con 3 recicladores.

**14. ¿La empresa cumple en su totalidad con las normas establecidas en torno a la pesca? ¿Por qué?**

Las embarcaciones son algunas que están cumpliendo con las normas, en este caso hay normas que nosotros estamos respetando y no salimos, se llama “vedas”, además cumplimos con la cuota de pesca esta normado por SANIPES, pero no todos cumplen por la misma informalidad que aún prevalece.

**15. ¿Considera que poseer certificaciones es importante para destacar frente a la competencia? ¿Por qué?**

Lo de la certificación es una meta, es un anhelo de la pesquería, en otros países funciona porque los que tienen certificación su producto tiene un valor más grande, pero antes se debe terminar la formalización de los pescadores, el estar informal no permite eso y la certificación se exige más a los que exporta y en nuestro caso no se puede porque no somos formales, yo creo que es buena la certificación, nos hace competir, acceder a mejores mercados pero el Perú aún no está para eso, cuando formalicemos pueden facilitar más la cadena productiva.

**16. ¿Cuál es el plan empleado para la distribución y comercialización de sus productos?**

Es un plan individual, si ahorita me están ofreciendo un mejor precio cada uno elige donde vender, y la responsabilidad es de cada armador de su embarcación pesquera que cumplan con lo exigido, en este caso mayormente se debe descargar en un lugar adecuado habilitado por PRODUCE, se utilizan cámaras frigoríficas para el traslado de la pesca hasta la fábrica, donde será vendida la pesca, debe ser al menos uno que le va registrar el récord de pesca, hay algunas cosas que se exigen pero son mínimas, la responsabilidad se le da al socio como todo mercado libre.

**17. ¿Qué acciones utiliza para tener una buena relación con sus proveedores?**

Tenemos dos tipos, reuniones virtuales que estamos llevando con los gerentes de las empresas cada dos meses donde ellos nos informan cómo va el mercado como va la exigencia, nos dicen en que debemos mejorar y nosotros les hacemos ver en que estamos descontentos porque el Perú tiene oferta y demanda, y siempre de un momento a otro el precio del producto cae, ese es un problema para todos, esa conexión la tenemos no con todas las plantas, solamente la tenemos con algunas como Sea Frost y EXALMAR, que estamos coordinando por ser las más responsables, las demás plantas no se han interesado ellos siguen comprándole a quien se le da la gana, tenga permiso o no, informalidad permite todo eso, nosotros vamos por otro lado queriendo adecuarnos a las exigencias y una de las exigencias que decimos es que si un día pescamos tantas toneladas vamos hablar con el proveedor como le está yendo si está contento con la venta que le estamos haciendo o quiere que mejoremos en algo, esa coordinación nos ayuda a tener buena visibilidad con las empresas, nos llaman a preguntar si hay producto, por eso estamos con las más responsables y vamos a ver a donde llegamos para que nos abra puertas y podamos tener alianzas con otras empresas.

**18. ¿Cuáles son las exigencias que manejan como empresa para entregar en perfectas condiciones su producto?**

La primera es que debemos tener a bordo a un personal capacitado, así no sea formal, el problema es que muchos de las embarcaciones no cuenta con tripulantes (trabajadores) estables, entonces lo que hacemos es capacitarlos, si bien es cierto los capacitan en FONDEPES cada patrón de cierta embarcación, por ejemplo en la temporada de perico en el mes de setiembre necesito todos los patrones que van a salir a pescar, entonces hacemos una reunión de 10 a 15 personas por grupo y le damos a saber qué condiciones deben tener a bordo con sus tripulantes, que por lo menos sepan conducir, que no sean primerizos, si son primerizos se les encarga otras funciones, se van a la cocina u otros puestos y los 4 o 5 puntuales que van con el patrón se les capacita, cual es manipuleo a bordo, cual es sistema tratable del producto, cuáles son las amenazas que pueden ver para la pesquería y cuáles son las amenazas también de clima porque a veces puede ser que abordo haya una amenaza y las condiciones de clima nos puede jugar en contra y no permite trabajar, por eso preparamos a los patrones porque ellos son la voz ahí en la lancha y ellos se encargan de capacitar a sus tripulantes.

## **Entrevistado 2: Santos Roberto Rumiche Sánchez**

### **1. ¿Considera eficaces los procedimientos de formalizaciones artesanales en el Perú? ¿Por qué?**

Claro, ahora se está avanzando y se quiere lograr para que todos los entes involucrados nos den las facilidades, para obtener mayores beneficios al lograr la formalización

### **2. ¿Cómo las alianzas estratégicas contribuyen al desarrollo empresarial del sector pesca artesanal?**

Las alianzas son importantes porque al unificar nuestras embarcaciones que son las que tienen la materia prima y otras mantienen la logística, nos ayuda a llevar un buen desarrollo en nuestras actividades.

### **3. ¿Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización? ¿Cuáles son?**

Sí claro, se pasan por muchas capacitaciones brindadas por SANIPES, ITP, hasta el mismo PRODUCE para que pueda capacitar los armadores y pescadores en cuanto a los diferentes procesos para poder obtener sus permisos de pesca, sobre todo en el certificado de protocolo de habilitación sanitaria que es muy importante para seguir realizando las actividades.

### **4. ¿Considera que existen mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias? ¿Por qué?**

Últimamente mejora exactamente no, pero si habido un mayor compromiso por parte de las autoridades competentes en acelerar este proceso, y espero esta vez cumplan y de las manos con los mismos armadores que sean constantes y así poder obtener todos nuestros y licencias para culminar nuestra formalización.

**5. ¿Por qué cree que la formalización podría mejorar la calidad de trabajo de los armadores propietarios y de sus tripulantes (trabajadores)?**

En primer lugar, con la formalidad se podría dar un valor agregado a nuestros productos ya que tendría una trazabilidad, y más que todo reconocimiento de que embarcación lo ha pescado, bajo qué empresa esta, en qué momento ha sido desembarcado, y así lograr mayor valor mayor al que se encuentra en el mercado, por ende habría mayor ganancia y mejora en la economía tanto del armador como del tripulante (trabajador).

**6. ¿Cuáles son los beneficios y facilidades que obtiene las embarcaciones pesqueras formalizadas?**

Se obtendría facilidades y beneficios en cuanto a mayor manejo de precios de nuestro producto, ya que en el mercado por el tema de ser informales no adquirimos tantos derechos para exigir precios más altos y estamos sujetos a la inestabilidad de esta misma, por ello si lográramos la total formalización podríamos nosotros mismos hasta podríamos exportar nuestros productos.

**7. ¿Mantiene en alguna base de datos el control del cumplimiento de las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT de los armadores? ¿Cuál es?**

Si, nosotros como empresa al igual que otros armadores ya tributan mes a mes, con ayuda de un contador, no todos, pero poco a poco se va fomentando e inculcando esta cultura de formalización y el cumplimiento de pagos y tributos.

**8. ¿Cuál es el nivel de formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales, en La Islilla?**

Se puede considerar un 70% de embarcaciones formales que ya cuentan con certificado de planos, línea máxima, el arqueo 100% y matrícula, y el 30 % con el compromiso que puedan cumplir las entidades competentes y cada armador se espera culminar con este proceso que, además.

**9. ¿Usted considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes? Explique**

No contamos con seguros, antes se contaba con un seguro soap, pero hubo deficiencias y nos manifestamos, y en cuanto a contratar aseguradoras particulares sería un costo elevado pero los beneficios son mayores para nuestros pescadores.

**10. ¿Cuál es el proceso que se utiliza actualmente para la pesca?**

Las embarcaciones artesanales de pesca pota y perico, realizan un proceso de predominio manual de anzuelo y nailon , que no afecta al ecosistema marítimo ya que se pescan por unidades y esto permite tener un producto de calidad buscando cardumen de pescado tamaño adecuado, claro que implementan tecnología y eso ayuda, pero básicamente la pesca es tradicional, con un poco de inversión para mejorar la calidad, es trabajo manual, y algunas embarcaciones ya aplicamos un poco de tecnología, en la cadena de frío para mantener en buen estado el producto.

**11. ¿Cuenta con un sistema de planeación y control de los recursos que son utilizados en la jornada de pesca? ¿Cuáles son?**

Si hay una planeación y control de recursos, para esto se asigna el jefe de cubierta (supervisor dentro de la embarcación), este informa acerca de los recursos que serán utilizados como son combustible, hielo, víveres domésticos y herramientas de pesca, esto se lleva en un registro interno, ya que sirve cuando regresen de pescar ver si cubren los gastos realizados y hay ganancias o se mantiene una deuda.



**12. ¿Considera que los pescadores que tiene a cargo pueden adaptarse a cualquier tipo de situación que requiera un cambio? ¿Por qué?**

Yo considero que sí, ya que para eso están las capacitaciones, el uso de nuevas tecnologías es un punto importante pero no considero difícil, ya que al tener oportunidades de implementación tecnológicas el mismo líder o armador programa diferentes capacitaciones grupales, eso va a depender de cada uno.

**13. ¿De qué manera contribuyen para reducir los desechos que generan durante la pesca?**

Cada embarcación tiene un protocolo de habilitación sanitaria, donde SANIPES obliga para certificar debe contar con un área de residuos para reciclaje, y hoy en día muchos patrones ya hacen recolección de sus desechos y no los arrojan al mar, trae a puerto y son destinados a donde corresponda, al inicio hubo problemas porque los puertos no estaban habilitados, pero tuvimos reuniones con capitanes de puerto y logramos que se habiliten estos espacios de recolección de desechos.

**14. ¿La empresa cumple en su totalidad con las normas establecidas en torno a la pesca? ¿Por qué?**

Si cumplimos, debemos ser muy cuidadosos en tema de vedas, tamaño adecuado, cantidad limitada, especies prohibidas, especies prohibidas etc., nos regimos en la ley de la flagrancia que nos obliga a cumplir con estas normas. Para el cumplimiento de estas también debemos habilitar capacitaciones, y mantener una comunicación constante con los patrones y tripulantes de las distintas modificaciones o comunicados que se emitan porque ellos en faena de pesca no tiene acceso a este tipo de noticias

**15. ¿Considera que poseer certificaciones es importante para destacar frente a la competencia? ¿Por qué?**

Por su puesto, el tener las certificaciones en toda instancia seria gran beneficio para cada armador, permitiendo poder hacer negocios con otras empresas o fábricas de exportación para la venta de productos.

**16. ¿Cuál es el plan empleado para la distribución y comercialización de sus productos?**

Es individual el plan de distribución y comercialización, pero en la actualidad algunos de nosotros los armadores contamos ya con nuestras unidades frigoríficas para trasladar nuestro producto desde el puerto de llegada y descarga hasta cada uno de las plantas procesadoras las cuales comprara nuestro producto, para ellos se hacen las coordinaciones previas.

**17. ¿Qué acciones utiliza para tener una buena relación con sus proveedores?**

Primeramente estar en constante actualización y esto se llevara a cabo con reuniones ya sea con los gerentes para ver el nivel de satisfacción con nuestros productos (pota o perico) recomendación de mejoras etc, y para ello debemos estar en coordinación con los bahías (encargado de supervisar pesca en puerto), pesadores y los mismos tripulantes de la embarcación que entra de pescar para tener la seguridad de nuestro producto sea de calidad.

**18. ¿Cuáles son las exigencias que manejan como empresa para entregar en perfectas condiciones su producto?**

Este aspecto también lo tiene a cargo un jefe de cubierta, pes quien tiene mayor contacto con los tripulantes y el encargado del manipuleo del producto, entonces nosotros como propietarios debemos programar capacitaciones de manipuleo del producto para el patrón y el jefe de cubierta y ellos mismos se encargan de enseñarles a los demás tripulantes

## INFORME DE APLICACIÓN DE LA GUIA DE ENTREVISTA

Los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas han sido de gran importancia para el proyecto de investigación, misma que fue realizada al señor Roberto Rumiche Sánchez presidente de la Asociación de Pescadores y Armadores Artesanales de la Isilla (APAAI) y al señor Manuel Rey Purizaca Querevalú, representante de la Cooperativa Jehová es mi Pastor nada me Faltara de La Tortuga, dicha entrevista es tuvo destinada a recopilar información para el logro del objetivo general, la cual se realizó vía Zoom teniendo un tiempo de 3 horas de duración

### **Variable 1: Formalización**

De acuerdo a la *simplificación administrativa* en el proceso de la formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales, hay un percepción de eficacia intermedia puesto que se está avanzando, pero aun así se requiere lograr que todos los entes involucrado brinden facilidades, además se debe tomar en cuenta que hay tanta burocracia que existe en algunas instituciones que son encargadas de formalizar, contando con un sistema no adecuado, ya que distorsiona las informaciones, en este caso refiriéndose al sector pesca principalmente a DICAPI y Ministerio de Producción.

En cuanto a las *alianzas estratégicas* las consideran importantes porque trata de unir fuerzas por ejemplo embarcaciones que son las que tienen la materia prima y otras empresas que mantienen la logística, esto ayuda a llevar un buen desarrollo en sus actividades pesqueras, distribución y venta de sus productos. También se debe considerar que el gobierno estableció una modalidad para acelerar el proceso de formalización mediante cooperativas pesqueras cuyo objetivo también fue maximizar los beneficios a largo plazo para hacer frente a las amenazas que suponen una mala gestión en el sector pesquero y la inseguridad en los medios de subsistencia, pero no se ejecutan de manera correcta para poder llegar a esa meta.

Respecto a los *incentivos tributarios* y las campañas de sensibilización de formalización en el sector, los entrevistados indican que se les brinda

capacitaciones por SANIPES, ITP, hasta el mismo PRODUCE dirigidos a los armadores y pescadores referentes a los procesos para poder obtener sus permisos de pesca, sobre todo en el certificado de protocolo de habilitación sanitaria que es muy importante para seguir realizando sus actividades, han tenido muy buenas acogidas, pero estas mismas no les dan un respaldo a los armadores quienes anhelan tanto formalizarse al 100% ya que son las mismas autoridades que no dan la importancia necesaria a estas capacitaciones.

En cuanto a la *obtención de los permisos y licencias* no perciben una mejora, recalcan que el cambio de representantes empeora la situación, haciendo que el tiempo, inclusive ya se les ha vencido un plazo, la cual fue ampliado, pero por un tiempo mínimo, ante ello habido un mayor compromiso por parte de las autoridades competentes en acelerar el proceso de formalización, para que puedan obtener sus documentos necesarios para culminar su formalización.

En relación la calidad de trabajo de los armadores propietarios y de sus tripulantes (trabajadores), tienen claro que todo sector formal promueve mejores oportunidades y pierden mucho al no lograrlo, puesto que eso estaría impulsando a vender directamente sus productos a los mercados nacionales e internacionales, sus productos tendrían una trazabilidad, y más que todo reconocimiento de que embarcación lo ha pescado, bajo qué empresa esta, en qué momento ha sido desembarcado, y así lograr mayor valor mayor al que se encuentra en el mercado, por ende habría mayor ganancia y mejoraría en la economía tanto del armador como del tripulante (trabajador).

Así mismo consideran que al completar toda su documentación obtendrían facilidades y beneficios en cuanto al manejo de precios, ya que en el mercado por el tema de ser informales no adquieren derechos para exigir precios más altos y están sujetos a la inestabilidad de esta misma.

De acuerdo al cumplimiento de las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT de los armadores, mencionan que existen armadores que están ya regularizando su propia empresa, y mantienen un sistema cerrado de contabilidad, tributan cada mes, con ayuda de un contador, no todos, pero poco a

poco se va fomentando e inculcando esa cultura de formalización y el cumplimiento de pagos y tributos, pero también existen armadores que por la misma informalidad no tributan, ellos venden su pesca por medio de una tercera persona “el comercializador”, entonces ellos son los que se encargan de facturar, y pagar a la SUNAT, pero dicho pago son recursos de los mismos armadores que se le descuenta.

En cuanto al nivel total de formalización indican que en La Isllilla se reportan un 70% de embarcaciones formales que ya cuentan con certificado de planos, línea máxima, el arqueo 100% y matricula, y el 30 % con el compromiso que puedan cumplir las entidades competentes y cada armador se espera culminar con este proceso, mientras en La Tortuga es menos eficaz ya que cuentan con un promedio de 35% a 40%, esto debido sobre todo a la falta de atención de las instituciones competentes.

Referente a la protección tanto del armador y sus tripulantes, indican que no cuentan con seguros, antes el gobierno impulsó un seguro para el pescador SOPA (Seguro Obligatorio del Pescador Artesanal,), pero hubo deficiencias y por lo tanto manifestaciones, y en cuanto a contratar aseguradoras particulares sería un costo elevado que perjudicaría la economía del armador y pescador, porque se le estaría descontando, pero los beneficios que se deben considerar son mayores.

## **Variable 2: Competitividad empresarial**

Los entrevistados coinciden que en el proceso producción y operaciones las embarcaciones artesanales de pesca pota y perico, realizan un proceso de predominio manual de anzuelo y nailon , que no afecta al ecosistema marítimo ya que se pescan por unidades y esto permite tener un producto de calidad buscando cardumen de pescado con tamaño adecuado, claro que implementan tecnología sobre todo en la cadena de frio y eso ayuda para tener en buen estado el producto, pero básicamente la pesca es tradicional, además actualmente hay inversión en tecnología aplicadas a las máquinas de navegación.

Además, la mayoría cuenta con sistema de planeación y control manual de los recursos utilizados, para ello asignan el jefe de cubierta (supervisor dentro de la embarcación), este informa acerca de los recursos que serán utilizados como son combustible, hielo, víveres domésticos y herramientas de pesca, esto se lleva en un registro interno, ya que sirve cuando regresen de pescar ver si cubren los gastos realizados y hay ganancias o se mantiene una deuda.

También consideran que en la adaptabilidad a los cambios sus trabajadores son muy flexibles, ya que para eso están las capacitaciones, sobre todo en el uso de nuevas tecnologías es un punto importante que no se considera difícil, pero dicho sector exige y seguirá exigiendo mejoras en el producto, por ello se considera que los pescadores solo están en aprovechar las oportunidades, y si se requiere implementación tecnológicas el mismo líder o armador programa diferentes capacitaciones grupales, eso va a depender de cada uno.

De otra parte, para contribuir a la reducción de desechos cada embarcación tiene un protocolo de habilitación sanitaria, donde SANIPES obliga que para certificar debe contar con un área de residuos para reciclaje, y hoy en día muchos patrones que ya hacen recolección de sus desechos y no los arrojan al mar, los traen al puerto y son destinados a donde corresponda.

Así mismos para asegurar la calidad se deben cumplir con las normas establecidas, ya sea en relación a vedas, tamaño adecuado, cantidad limitada, especies prohibidas, etc., para ello existe una la ley de la flagrancia que obliga a cumplir con estas dichas normas, pero solo algunas embarcaciones reportan el cumplimiento de estas, por lo tanto consideran que se deben habilitar capacitaciones, y mantener una comunicación constante con los patrones y tripulantes ante las distintas modificaciones o comunicados sobre establecimientos de normas o reglas que se emitan porque ellos en faena de pesca no tiene acceso a la información.

En ese mismo sentido coinciden que poseer certificaciones en toda instancia sería un gran beneficio para cada armador, permitiendo poder hacer negocios con otras empresas o fábricas de exportación para la venta de

productos, convirtiéndolos altamente competitivos, con oportunidad de acceder a mejores mercados facilitando más la cadena productiva.

En cuanto a la distribución y comercialización, llevan a cabo un plan individual, ya que algunos armadores cuentan ya con unidades frigoríficas que les facilita trasladar directamente su producto desde el puerto de llegada y descarga hasta cada una de las plantas procesadoras las cuales compra el producto, para ellos se hacen las coordinaciones previas, mientras que otros utilizan un intermediario y su responsabilidad es hasta el puerto, que es el punto de descarga.

De esa manera para tener una buena relación con sus proveedores-clientes, deben estar en constante actualización mediante reuniones ya sea con los gerentes para ver el nivel de satisfacción con nuestros productos (pota o perico), recomendación de mejoras etc., así mismo los armadores deben dar a conocer los puntos en desacuerdo principalmente por el precio y para ello deben estar en coordinación con los bahías (encargado de supervisar pesca en puerto), pesadores y los mismos tripulantes de la embarcación que entra de pescar para tener la seguridad de su producto sea de calidad.

Por ello es que manejan exigencias para entregar en perfectas condiciones su producto, la primera es que deben contar a bordo a un personal capacitado, así no sea formal, de todo el personal se determina a cargo un jefe de cubierta, será quien tiene mayor contacto con los tripulantes y el encargado del manipuleo del producto, entonces cada propietario debe programar capacitaciones de manipuleo del producto para el patrón y el jefe de cubierta y ellos mismos se encargan de enseñarles a los demás tripulantes.

**Anexo 5: Matriz de Instrumento de Investigación - Cuestionario**

Variables	Dimensiones	Indicadores		Instrumento (cuestionario, guía de entrevista, de observación, de pautas, de revisión documental)	
				N° de ítems	ítems
X: Formalización	X1	X1.1	Ventanillas únicas	1	Son eficaces los procedimientos de formalización para los armadores de embarcaciones artesanales.
				2	Considera un factor de eficiencia que se implemente un sistema electrónico que permita gestionar e informar sobre los procedimientos acerca de la formalización
		X1.2	Silencio administrativo positivo	3	Percibe interés por partes de las instituciones encargadas en el proceso de formalización en las respuestas emitidas a las diferentes solicitudes o tramites realizadas.
				4	Considera adecuados los tiempos por cada tramite realizado en el proceso de formalización.
X1.3	Difusión y campaña informativas	5	Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización.		



				<b>6</b>	Cree usted que, en el Perú, las campañas de orientación brindadas por la administración tributaria llegan a concientizar a los armadores para cumplir con sus obligaciones tributarias.
		X1.4	Reforma de permisos y licencia	<b>7</b>	La (s) embarcación (es) se encuentra totalmente formalizada.
				<b>8</b>	Considera mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias.
	X2	X2.1	Fiscalización	<b>9</b>	Cuenta con toda la información referente a su empresa como comprobantes de pago, libros contables, etc.
		X2.2	Regímenes tributarios especiales	<b>10</b>	Tiene conocimientos de los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas.
		X2.3	Simplificaciones en los regímenes generales	<b>11</b>	Cumple con las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT.
				<b>12</b>	Tiene conocimiento de como tributar sus rentas.
	X3	X3.1	Cobertura de protección social	<b>13</b>	Cuenta con servicios de seguros o protección social.
				<b>14</b>	Considera indispensable el seguro dentro del sector
		X3.2	Desempeño de estrategias	<b>15</b>	Conoce cuales son los seguros que deben contar una embarcación o empresa.
				<b>16</b>	Considera adecuadas las disposiciones de salud y

					seguridad que brindan las empresas aseguradoras.
		X3.3	Financiamiento de la protección social	<b>17</b>	Todos sus trabajadores se encuentran en planilla.
				<b>18</b>	Considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes.
Y: Competitividad empresarial	X4	X4.1	Procesos de producción	<b>19</b>	Considera que los procesos aplicados para la extracción y distribución de sus cargas son complejos.
				<b>20</b>	Utiliza técnicas y estrategias durante el proceso para satisfacer a sus clientes.
		X4.2	Planeación de los requerimientos de materiales	<b>21</b>	Realiza algún tipo de planeación respecto a los materiales requeridos para su labor.
				<b>22</b>	Considera que los materiales a utilizar son indispensables para realizar sus actividades.
				<b>23</b>	Utilizan materiales tecnológicos o innovadores para el desempeño de su trabajo.
		X4.3	Flexibilidad productiva	<b>24</b>	Posee la capacidad y habilidad de enfrentarse a nuevos cambios según lo requiera la situación.
		X4.4	Manejo de desechos y reciclaje	<b>25</b>	Utilizan de manera correcta los desechos que pueden generar en su labor para obtener un beneficio óptimo.
				<b>26</b>	Considera que los desechos pueden ser utilizados en un nuevo proceso de producción.

	X5	X5.1	Normatividad	<b>27</b>	Considera que las normas establecidas a nivel de cooperativa son cumplidas de manera rigurosa.
				<b>28</b>	Cree que las normas son favorables e importantes para llevar un correcto control sobre la pesca artesanal.
		X5.2	Certificaciones	<b>29</b>	Cuentan con certificaciones que regulen la pesca artesanal emitidas por las organizaciones correspondientes.
				<b>30</b>	Cree que las certificaciones son importantes para acreditar productos de calidad.
	X6	X6.1	Distribución	<b>31</b>	Emplea un conjunto de actividades planificadas para satisfacer las necesidades de sus clientes.
				<b>32</b>	Cree que sus canales de distribución cumplen con los objetivos planteados.
		X6.2	Relaciones clientes - proveedores	<b>33</b>	Considera que mantiene una buena relación y comunicación con sus clientes – proveedores.
				<b>34</b>	El precio de su producto es aceptable para sus clientes.
X6.3		Satisfacción de clientes	<b>35</b>	Considera que el producto brindado cumple con las exigencias del mercado.	

				<b>36</b>	Cree que su empresa posee un alto nivel de competitividad dentro del sector.
--	--	--	--	-----------	--

**Anexo 6: Matriz de Instrumento de Investigación - Entrevista**

Variables	Dimensiones	Indicadores		Instrumento (cuestionario, guía de entrevista, de observación, de pautas, de revisión documental)	
				N° de ítems	ítems
X: Formalización	X1	X1.1	Ventanillas únicas	1	¿Por qué son eficaces los procedimientos de formalización de las embarcaciones artesanales en el Perú?
		X1.2	Silencio administrativo positivo	2	¿Cómo las alianzas estratégicas contribuyen al desarrollo empresarial del sector pesca artesanal en el Perú?
		X1.3	Difusión y campaña informativas	3	¿Tiene acceso a campañas de sensibilidad y capacitación de buenas prácticas de formalización? ¿Cuáles son?
		X1.4	Reforma de permisos y licencia	4	¿Considera que existen mejoras en el proceso de obtención de permisos y licencias? ¿Por qué?
	X2	X2.1	Fiscalización	5	¿Por qué cree que la formalización podría mejorar la calidad de trabajo de los armadores propietarios y de sus tripulantes (trabajadores)?

		X2.2	Regímenes tributarios especiales	<b>6</b>	¿Cuáles son los beneficios y facilidades que obtiene las empresas formalizadas?
		X2.3	simplificaciones en los regímenes generales	<b>7</b>	¿Mantiene en alguna base de datos el control del cumplimiento de las obligaciones de pagos de impuestos y tributos a SUNAT de los armadores? ¿Cuál es?
	X3	X3.1	Cobertura de protección social	<b>8</b>	¿Cuál es el nivel de formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales, en Isllilla?
		X3.2	Desempeño de estrategias	<b>9</b>	¿Usted considera mayor el costo que los beneficios al obtener la seguridad de usted y sus tripulantes? Explique
		X3.3	Financiamiento de la protección social	<b>10</b>	¿Cuál es el proceso que se utiliza actualmente para la pesca?
	Y: Competitividad empresarial	X4	X4.1	Procesos de producción	<b>11</b>
X4.2			Planeación de los requerimientos de materiales	<b>12</b>	¿Considera que los pescadores que tiene a cargo pueden adaptarse a cualquier tipo de situación que requiera un cambio? ¿Por qué?
X4.3			Flexibilidad productiva	<b>13</b>	¿De qué manera contribuyen para reducir los desechos que generan durante la pesca?

		X4.4	Manejo de desechos y reciclaje	<b>14</b>	¿La empresa cumple en su totalidad con las normas establecidas en torno a la pesca? ¿Por qué?
	X5	X5.1	Normatividad	<b>15</b>	¿Considera que poseer certificaciones es importante para destacar frente a la competencia? ¿Por qué?
		X5.2	Certificaciones	<b>16</b>	¿Cuál es el plan empleado para la distribución y comercialización de sus productos?
	X6	X6.1	Distribución	<b>17</b>	¿Qué acciones utiliza para tener una buena relación con sus proveedores?
		X6.2	Relaciones clientes - proveedores	<b>18</b>	¿Cuáles son las exigencias que manejan como empresa para entregar en perfectas condiciones su producto?
		X6.3	Satisfacción de clientes	<b>19</b>	¿Por qué son eficaces los procedimientos de formalización de las embarcaciones artesanales en el Perú?

## Anexo 7: Validaciones

### **CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, Freddy William Castillo Palacios con DNI N° 02842237, Dr. en Ciencias Administrativas con mención en Dirección en Empresas, N° ANR 202528, de profesión Licenciado en Administración / Abogado, desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV Campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Cuestionario

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

Cuestionario a los pescadores artesanales de Paíta	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

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



Dr.: Freddy William Castillo Palacios

DNI: 02842237

Especialidad: Administración

E-mail: fwcastillop@ucvvirtual.edu.pe





**"Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022"**

**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	
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>		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																		86			
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																		86			
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																		86			
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																		86			
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																		86			
6. Intencionalidad	Adecuado para																		86			

	valorar las dimensiones del tema de la investigación																					
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																	86				
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																	86				
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																	86				

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 noviembre del 2021.

Dr.: Freddy William Castillo  
PalaciosDNI: 02842237  
Teléfono: 9695884019  
E-mail: fwcastillo@ucvvirtual.edu.pe



## CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Cecilia Paula Luisa Gómez Zúñiga con DNI N° 03490490, Mgtr. en Administración, N° ANR: A078552, de profesión Licenciada en Ciencias Administrativas, desempeñándome actualmente como docente en 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 aplicado a los propietarios de las embarcaciones pesqueras	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					X
2. Objetividad					X
3. Actualidad					X
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia					X
8. Coherencia					X
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 06 días del mes de abril del Dos mil Veintidós.



Mgtr. : Cecilia Gómez Zúñiga  
 DNI : 03490490  
 Especialidad : Administración  
 E-mail : cgomezz@ucv.edu.pe

**“FORMALIZACIÓN DE LAS EMBARCACIONES PESQUERAS ARTESANALES Y EL IMPACTO EN LA COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL DE LOS ARMADORES DE PAITA, 2022”**


**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	
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>		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																				100	
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																					100
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, 06 de abril de 2022.



Mgtr. Cecilia Gomez Zuniga  
CIAD. 15719

Mgtr. : Cecilia Paula Luisa Gómez Zúñiga  
DNI : 03490490  
Teléfono : 999780055  
E-mail : cgomezz@ucv.edu.pe

## Anexo 7: Validaciones

### **CONSTANCIA DE VALIDACIÓN**

Yo, ERICKA JULISSA SUYSUY CHAMBERGO con DNI N° 45361468 , Mg. Gestion Publica , N° ANR 13374 , de profesión Licenciado en Administración / desempeñándome actualmente como Docente a Tiempo Completo en UCV Campus Piura.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento:

Cuestionario

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

Cuestionario a los pescadores artesanales de Paita	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 07 días del mes de Abril del Dos mil Veintidós.



Mg.: ERICKA JULISSA SUYSUY CHAMBERGO  
DNI: 45361468  
Especialidad: Administración  
E-mail: ESUYSUYC@UCVVIRTUAL.EDU.PE



**"Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022"**


**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	
<b>ASPECTOS DE VALIDACION</b>		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																80					
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																80					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																80					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																80					
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																80					
6. Intencionalidad	Adecuado para																80					

	valorar las dimensiones del tema de la investigación																				
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																80				
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																80				
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																80				

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, 07 de ABRIL del 2022.



Mg.: ERICKA JULISSA SUYSUY CHAMBERGO  
 DNI: 45361468  
 Teléfono: 990073448  
 E-mail: ESUYSUYC@UCVVIRTUAL.EDU.PE



## Anexo 9: Fórmula de población finita

$$n = \frac{NZ^2p(1-p)}{(N-1)e^2 + Z^2p(1-p)}$$

$$n = \frac{378 * (1,96)^2 * (0,5) * (1 - 0,5)}{(378 - 1) * (0,05)^2 + (1,96)^2 * 0,5 * (1 - 0,5)} = 107,9$$

$$n = x$$

$$z = 1,96$$

$$p = 0,5$$

$$q = (1-p) = 0,5$$

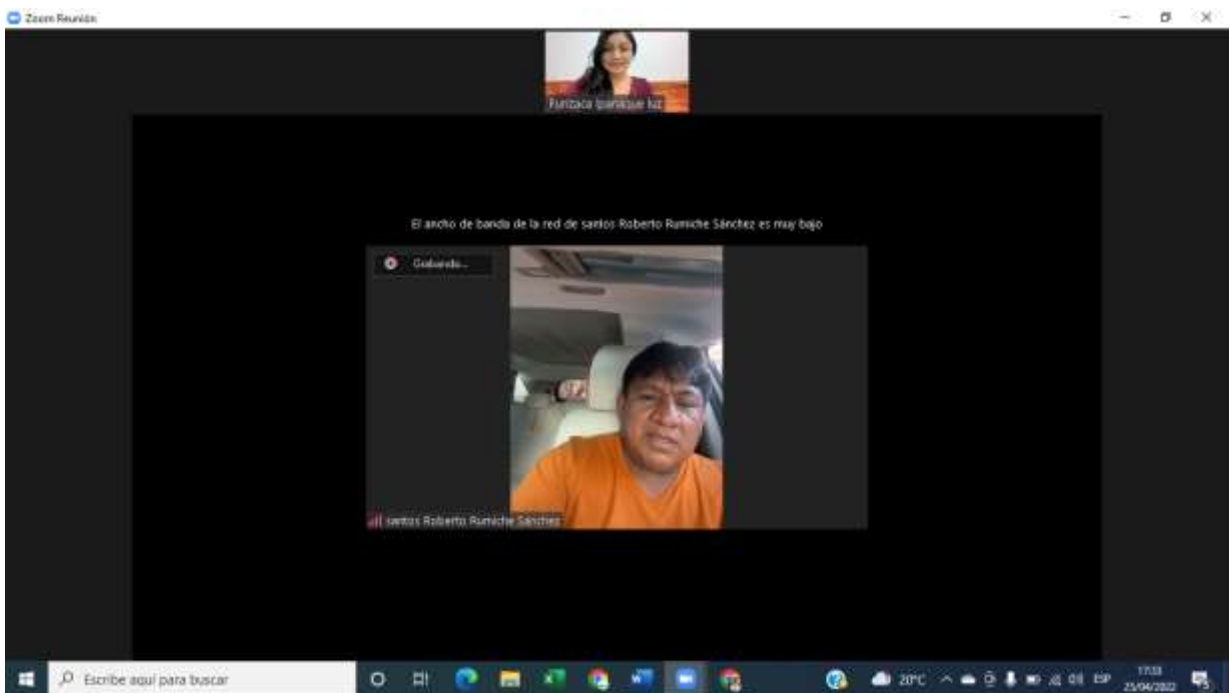
$$N = 378$$

$$e = 0,05$$

**Anexo 10: Fotos de encuestas y entrevistas**







## Anexo 11: Ficha de evaluación de los proyectos de investigación

### Ficha de evaluación de los proyectos de investigación

Título del proyecto de Investigación: Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022

Autor/es: Juarez Tejada, Yeniffer Stephany y Purizaca Ipanaque Luz María

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Paita, Piura, Perú

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
<b>I. Criterios metodológicos</b>				
El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación	Cumple totalmente	----	No cumple	-----
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación	La población/participantes están claramente establecidos	----	La población/participantes no están claramente establecidos	-----
<b>II. Criterios éticos</b>				
1. Establece claramente los aspectos éticos a seguir en la investigación	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----
2. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución	Cuenta con documento debidamente suscrito	----	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario
3. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos	Ha incluido el ítem	----	No ha incluido el ítem	-----



Dr. Freddy William Castillo  
Palacios  
Presidente del CEI FACEM

## Anexo 12: Dictamen del Comité de Ética en Investigación

### Dictamen del Comité de Ética en Investigación

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de FACEM, deja constancia que el proyecto de investigación titulado “Formalización de las embarcaciones pesqueras artesanales y el impacto en la competitividad empresarial de los armadores de Paita, 2022”, presentado por las autoras Juárez Tejada, Yeniffer Stephany y Purizaca Ipanaque Luz María, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable( X ) observado( ) desfavorable( ).

14, de noviembre de 2021



---

Dr. Freddy William Castillo Palacios  
Presidente del Comité de Ética en Investigación  
Programa Académico de Administración

---

C/c

• Sr., Dr.....investigador principal.