“UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA”

Escuela Profesional de Gestión Pública y Desarrollo Social

TESIS

IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL DISTRITO DE ILO, PROVINCIA DE ILO, 2021.

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
DESARROLLO SOCIAL

PRESENTADO POR:

YULIZA DELIA HUACCA MAMANI

Para optar el título profesional de:

LICENCIADO EN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO SOCIAL

MOQUEGUA – PERÚ

2021

050

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA
ESCUELA PROFESIONAL DE GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO SOCIAL

ACTA DE SUSTENTACIÓN

EL JURADO DICTAMINADOR, SEGÚN RESOLUCIÓN N°003- 2022 - FACCAD - UNAM

CONFORMADO POR:

PRESIDENTE: Dr. Roberto Tito Condori Perez

PRIMER MIEMBRO: Dra. Genciana Serruto Medina

SEGUNDO MIEMBRO: Mg. Charles Arturo Rosado Chaüez

HA CALIFICADO LA TESIS TITULADA:

"Implementación del programa procompite y la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, provincia de Ilo, 2021".

ASESOR: Dr. Jose Luis Morales Rocha

TESISTA: Bach. Yuliza Delia Huacca Mamani

TERMINADA LA SUSTENTACIÓN Y DEFENSA DE LA TESIS, DICTAMINA COMO:

Aprobado POR unanimidad CON EL CALIFICATIVO DE: Aprobado OBTENIENDO LA NOTA DE: quince (15)

QUEDANDO EXPEDITO PARA QUE SE LE CONFIERA EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN GESTIÓN PÚBLICA Y DESARROLLO SOCIAL

EN FE DE ELLO QUEDA ASENTADA LA PRESENTE ACTA.

MOQUEGUA, 18 DE MARZO DEL AÑO 2022

Presidente del Jurado

Primer Miembro

Segundo Miembro

Tesista

Dedicatoria

A Dios quien ha sido mi guía, fortaleza y su mano de fidelidad y amor que han estado conmigo hasta el día de hoy.

A toda mi familia, docentes, amistades, por apoyarme cuando más lo necesite, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día, de verdad mil gracias, siempre los llevo en mi corazón.

Agradecimientos

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presente.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que hacen la Dirección Regional de la Producción, a todos los dirigentes de las diferentes Asociaciones de Pescadores Artesanales del distrito de Ilo, por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso investigativo en su centro de trabajo.

De igual manera a la Universidad Nacional de Moquegua, a la facultad de Humanidades, en especial a la Escuela Profesional de Gestión Pública y Desarrollo Social, a mis docentes en especial a la Dra. Genciana Serruto Medina, Dr. Roberto Tito Condori Pérez y al M.Sc. Charles Arturo Rosado Chávez, quienes con la enseñanza de sus valiosos conocimientos hicieron que pueda crecer día a día como profesional, gracias a cada uno de ustedes por su paciencia, dedicación, apoyo incondicional y amistad.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento al Dr. José Luis Morales Rocha, asesor de todo este proceso, quien con su dedicación, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

Resumen

El objetivo general de la investigación fue “Determinar si la implementación del programa PROCOMPITE mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021”. El tipo de investigación fue cuantitativo básico correlacional. Su diseño fue no experimental retrospectivo transversal. Los datos se recolectaron a través de un cuestionario validado y confiable, aplicando una encuesta a 71 y 92 pescadores artesanales beneficiarios y no beneficiarios del programa PROCOMPITE. El estudio concluye con una seguridad estadística del 95%, que la competitividad (8,55 puntos) de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE es mayor que la competitividad (7,65 puntos) de los pescadores artesanales no beneficiarios. Así mismo, se encontró con una seguridad estadística del 95%, que la implementación del programa PROCOMPITE tuvo efectos positivos (Rho=+0,382**), por lo que mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

Palabras clave: Pescadores artesanales, Competitividad, PROCOMPITE.

Abstract

The general objective of the research was “To determine if the implementation of the PROCOMPITE program improves the competitiveness of artisanal fishermen in the Ilo district, 2021”. The type of research was basic quantitative correlational. Its design was non-experimental, retrospective, cross-sectional. The data were collected through a validated and reliable questionnaire, applying a survey to 71 and 92 artisanal fishermen beneficiaries and non-beneficiaries of the PROCOMPITE program. The study concludes with a statistical certainty of 95% that the competitiveness (8.55 points) of the artisanal fishermen benefiting from the PROCOMPITE program is higher than the competitiveness (7.65 points) of the non-beneficiary artisanal fishermen. Likewise, it was found with a statistical certainty of 95%, that the implementation of the PROCOMPITE program had positive effects (Rho=+ 0.382**), thus improving the competitiveness of artisanal fishermen in the Ilo district.

Keywords: Artisanal fishermen, Competitiveness, PROCOMPITE.

Índice general

Página del jurado ..... **¡Error! Marcador no definido.**
Dedicatoria ii
Agradecimientos iii
Resumen iv
Abstract v
Índice general vi
Índice de tablas ix
Índice de figuras x
I 1
Introducción 1
1.1. Descripción y formulación del problema 3
1.1.1. Descripción del problema 3
1.1.2. Formulación del problema 5
1.1.2.1. Problema general 5
1.1.2.2. Problemas específicos 5
1.2. Antecedentes 5
1.3. Objetivos 16
1.3.1. Objetivo general 16
1.3.2. Objetivos específicos 16
1.4. Justificación e importancia 16
1.5. Hipótesis 18
1.5.1. Hipótesis general 18
1.5.2. Hipótesis específicas 18
1.6. Variables 18
II 21
Marco teórico 21
2.1. PROCOMPITE: apoyo a la competitividad productiva 21
2.2. La competitividad 27

2.2.1. Creación de competitividad a través de las ventajas competitivas de la empresa 29
2.2.2. Competitividad a partir de la cadena de valor de la empresa .32
III 37
Metodología 37
3.1. Tipo y nivel de investigación.....37
3.2. Ámbito temporal y espacial.....37
3.3. Población y muestra 37
3.4. Instrumentos.....38
3.5. Procedimientos 39
3.6. Análisis de datos 40
IV 41
Resultados 41
4.1. Características de la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo.....41
4.1.1. Desarrollo de tecnología.....41
4.1.2. Adaptación de tecnología.....42
4.1.3. Mejora de tecnología.....43
4.1.4. Transferencia de tecnología 44
4.1.5. Nivel de implementación del programa PROCOMPITE.....45
4.2. Competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo beneficiarios del programa PROCOMPITE 46
4.2.1. Liderazgo en costos 46
4.2.2. Diferenciación.....47
4.2.3. Enfoque de mercado.....48
4.2.4. Cuota de mercado 49
4.2.5. Rentabilidad.....50
4.2.6. Crecimiento empresarial.....51

4.2.7. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.....52

4.3. Competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo no beneficiarios del programa PROCOMPITE 53

4.3.1. Liderazgo en costos 53

4.3.2. Diferenciación.....54

4.3.3. Enfoque de mercado.....55

4.3.4. Cuota de mercado 56

4.3.5. Rentabilidad.....57

4.3.6. Crecimiento empresarial.....58

4.3.7. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.....59

4.4. Comprobación de las hipótesis de investigación 60

4.4.1. Prueba de normalidad de las variables de estudio 60

4.4.2. Comprobación de las hipótesis específicas. 61

4.4.3. Comprobación de la hipótesis general.....65

V 68
Discusión de resultados 68
VI 70
Conclusiones 70
VII 72
Recomendaciones 72
VIII 73
Referencias 73
IX 79
Anexos 79

Índice de tablas

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables 19

Tabla 2. Matriz de consistencia..... 20

Tabla 3. Muestra estratificada..... 38

Tabla 4. Prueba de Kolmogorov Smirnov para las variables de estudio.. 60

Tabla 5. Prueba binomial para la variable implementación del programa PROCOMPITE. 61

Tabla 6. Categorías para la variable implementación del programa PROCOMPITE. 61

Tabla 7. Prueba binomial para la variable competitividad en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 63

Tabla 8. Prueba binomial para la variable competitividad en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 63

Tabla 9. Categorías para la variable competitividad. 63

Tabla 10. Estadísticos de la competitividad entre los pescadores artesanales. 65

Tabla 11. Prueba de U de Mann-Whitney para la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo. 65

Tabla 12. Correlación entre las variables implementación del programa PROCOMPITE y competitividad, en los pescadores artesanales del distrito de Ilo. 66

Índice de figuras

Figura 1. La cadena genérica de valor..... 34

Figura 2. Desarrollo de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 41

Figura 3. Adaptación de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 42

Figura 4. Mejora de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 43

Figura 5. Transferencia de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 44

Figura 6. Nivel de implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales. 45

Figura 7. Liderazgo en costos en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 46

Figura 8. Diferenciación en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 47

Figura 9. Enfoque de mercado en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 48

Figura 10. Cuota de mercado en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 49

Figura 11. Rentabilidad en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 50

Figura 12. Crecimiento empresarial en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 51

Figura 13. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE. 52

Figura 14. Liderazgo en costos en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 53

Figura 15. Diferenciación en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 54

Figura 16. Enfoque de mercado en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 55

Figura 17. Cuota de mercado en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 56

Figura 18. Rentabilidad en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 57

Figura 19. Crecimiento empresarial en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 58

Figura 20. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. 59

I

Introducción

Los pequeños productores, por su condición, enfrentan diversos tipos de problemas como el escaso enfoque empresarial, la falta de fuentes de financiamiento, el uso de tecnologías obsoletas, la débil capacidad técnica, entre otros, que afectan su desarrollo productivo.

Para revertir esta situación perniciosa, el estado ha desarrollado políticas de apoyo al sector productivo, mediante el financiamiento, la capacitación y la asistencia técnica. Estas políticas de intervención son muy selectivas y tienen como finalidad, apoyar las potencialidades productivas de las personas con escasos recursos.

Una de estas políticas de intervención estatal, es la iniciativa de apoyo a la competitividad productiva (PROCOMPITE), que posibilita a los gobiernos regionales y locales a cofinanciar planes de negocio para mejorar la competitividad de los pequeños productores.

La ley PROCOMPITE establece que existen proyectos de carácter privado que tienen un gran impacto sobre las economías regionales, y que, debido al alcance limitado de la inversión privada en las distintas zonas del país, surge la iniciativa de buscar alternativas viables de apoyo a las actividades y proyectos de carácter empresarial productivo, existentes en las distintas regiones del país. El objetivo de la ley PROCOMPITE es mejorar la competitividad de cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología.

La presente investigación denominada “Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, provincia de Ilo, 2021; tiene como siguientes capítulos desarrollados:

En el primer capítulo, encontramos la descripción y formulación del problema, el problema general, problemas específicos, los antecedentes, los objetivos, la justificación y la hipótesis general, especificas.

En el segundo capítulo, se explica sobre el marco teórico, la ley PROCOMPITE y la competitividad.

En el tercer capítulo, se explica la metodología de la investigación, el tipo, nivel, ámbito, población, muestra, instrumentos, procedimientos y análisis de datos.

El cuarto capitulo esta propuesto a presentar y explicar los diversos resultados de la investigación, contempladas por la estadística ya que los resultados permiten confirmar con una seguridad estadística del 95 %, que se cumple la hipótesis general, donde se planteó: “La implementación del programa PROCOMPITE mejora la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios, respecto de aquellos que no fueron beneficiarios, del distrito de Ilo, 2021”.

En el quinto capitulo, consideramos la discusión de resultados, enmarcado por las conclusiones, así como las recomendaciones bibliográficas y los diferentes anexos correspondientes al estudio.

1.1. Descripción y formulación del problema

1.1.1. Descripción del problema

La pesca artesanal es una actividad importante porque crea empleos, genera ingresos y, sobre todo, manufactura productos hidrobiológicos de consumo directo para la población de escasos recursos. Es una actividad que comprende procesos de extracción, trasformación y comercialización (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2016).

Los pescadores artesanales usan capital y energía en baja intensidad, sus embarcaciones son pequeñas con obsoleto grado de mecanización y equipamiento, su producción es principalmente para consumo local, en suma, su actividad es mayormente de subsistencia. La gestión de la pesca artesanal la ejecutan personas naturales, que administran el negocio de forma empírica, con bajo nivel de organización y predominio del trabajo manual. La pesca artesanal no ha seguido un camino de modernización, por el contrario, ha crecido de manera desordenada, sin generar valor agregado y con predominio de la informalidad (Galarza y Kámiche, 2015).

Para mejorar las circunstancias que atraviesan los pescadores artesanales, el estado ha desarrollado instrumentos de política de desarrollo productivo, los cuales sirven de apoyo para este tipo de emprendedores.

Uno de los instrumentos es el programa PROCOMPITE, que tiene como objetivo contribuir a mejorar la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas, mediante el fomento de iniciativas de negocios de agentes económicos organizados (AEO) orientados a las creaciones o mejoras de capacidades de producción de bienes y/o servicios, bajo condiciones competitivas, rentables, sostenibles y que no tengan efectos ambientales negativos significativos (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2021).

Según la Ley N° 29337 conocida como Ley PROCOMPITE, se establece que el programa PROCOMPITE incorpora mejoras tecnológicas y/o innovaciones en sus diferentes formas como el desarrollo, la adaptación, mejora y transferencia de tecnología (MEF, 2021).

Así mismo, la Ley PROCOMPITE permite a los gobiernos regionales y locales implementar fondos concursables hasta el 10% de su presupuesto para inversiones orientado a la implementación de iniciativas de apoyo a la competitividad productiva, mediante cofinanciamiento de propuestas productivas o planes de negocio, que puedan ser presentados por pequeños productores de manera asociada (MEF, 2021).

El Gobierno Regional de Moquegua (2014), implementó y ejecutó el programa PROCOMPITE, beneficiando con fondos concursables a 08 agentes económicos organizados del distrito de Ilo, pertenecientes a la cadena productiva de recursos hidrobiológicos (Agencia Peruana de Noticias, 2014).

Los ganadores del concurso PROCOMPITE fueron la Asociación de pescadores Huacanal Osmore del río Moquegua - Ilo artesanales no embarcables (25 socios), Pescando oportunidades para el desarrollo artesanal (25 socios), Asociación de pescadores artesanales de playa del puerto de Ilo – ASOCPARPPI (86 socios), Asociación de pescadores artesanales de playa San Pablo (25 socios), Asociación de pescadores de altura, extractores y marisqueros de Ilo (30 socios), Acuicultores del sur S.R.L. (25 socios), Asociación pescadores artesanales buzos civiles del puerto de Ilo La Glorieta (23 socios), Asociación de pescadores de altura guardianes de la frontera sur – APAFRONS (18 socios).

Pasados más de cinco años de la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, es pertinente analizar si su aplicación ha cumplido con su objetivo

central de “contribuir a mejorar la competitividad y sostenibilidad de cadenas productivas”. Finalidad que la investigación pretende observar.

1.1.2. Formulación del problema

1.1.2.1. Problema general

¿La implementación del programa PROCOMPITE mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021?

1.1.2.2. Problemas específicos

¿Qué características presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021?

¿Qué nivel de competitividad alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021?

1.2. Antecedentes

a) Antecedentes a nivel internacional

Pinargote (2020) realizó un estudio sobre el financiamiento público y su incidencia en el desarrollo de las actividades microempresariales del Cantón Jipijapa, en Ecuador. El estudio siguió el método cuantitativo no experimental exploratorio descriptivo. La muestra fue de 377 microempresarios. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento un cuestionario. Las conclusiones reportan que, las instituciones financieras de la banca pública tienen como ventajas el ofrecimiento de líneas de financiación a sectores sociales y económicos más desfavorecidos, potenciando la creación de empleo y nuevas empresas con servicios bancarios más sensible, economía productiva, largo plazo de amortización e

intereses ajustados, entre las ventajas se determinó que la tasa de rentabilidad es inferior a la banca privada. Se estableció que las ventas y el patrimonio de los microempresarios no han crecido mayoritariamente a partir de la solicitud de financiamiento público, esto se debe a que la mayoría de microempresario no cuenta con conocimientos sobre administración de crédito, pues las funciones de finanzas deben estar bajo presión cada vez mayor para mejorar el desempeño del funcionamiento del negocio a fin de evaluar y transformar la función financiera y no generar repercusiones o riesgos financieros frente a los compromisos adquiridos con la entidad, la gestión de adecuados índices de rentabilidad es lo que le dará al microempresario la garantía crediticia que necesita el emprendedor al momento de solicitar un crédito.

Palestina (2019) realizó una investigación sobre el financiamiento público para las microempresas en México: una perspectiva desde el Fondo Nacional Emprendedor. El estudio siguió el enfoque cuantitativo analizando datos generados en instituciones públicas y cualitativo mediante entrevistas a empresarios y funcionarios públicos. Las conclusiones reportan que se han mantenido los esquemas de financiamiento público a través de subsidios, no obstante, la evidencia empírica muestra que estos deben destinarse a las empresas que cuentan con potencial y que además se requiere de esquemas y mecanismos más rigurosos para operarlos. Se encontró que el mayor número de proyectos de microempresas se ubica en el sector comercio al por menor, el cual no genera valor agregado. Únicamente las convocatorias dirigidas a proyectos de alto impacto apoyaron en un mayor porcentaje al sector servicios. La mayoría de los proyectos presentados por microempresas, son para la obtención de asesoría empresarial y formación o fortalecimiento de capacidades en diferentes temas empresariales, así como tecnologías de información, y no a proyectos productivos que permitan generar mayor valor, incrementar productividad y propiciar el crecimiento en las empresas. Considerando el Fondo

Nacional Emprendedor se observó que los recursos destinados al mismo han sido muy variables, que se implementaron nuevos esquemas para la asignación de los recursos, nuevos procesos de evaluación, y nuevos indicadores, y si bien se han tenido algunos aciertos, también se detectaron varias áreas de oportunidad. Esto permite concluir que el financiamiento público es vital para las microempresas, pero la falta de continuidad en las políticas, así como la falta de recursos destinados a la atención de estas, y los mecanismos de control utilizados dificultan el crecimiento y el aumento de productividad de las microempresas en México.

Sandoval (2018) realizó un estudio sobre el financiamiento público en las microempresas del sector textil - confecciones de Barranquilla, Colombia. El enfoque del estudio fue el empírico inductivo, bajo un paradigma cuantitativo y método deductivo confirmatorio, con un diseño de investigación no experimental, descriptivo y transversal. Los datos se recolectaron encuestando a 200 microempresarios del sector textil-confecciones, aplicándoles un cuestionario. Los resultados muestran que la gran mayoría de microempresas no usan las fuentes de financiación pública, por el contrario, suelen optar por las fuentes de financiación privada más comunes, como lo son los créditos con proveedores y con bancos comerciales, los cuales resultan muy onerosos. Esta situación resalta la importancia de la promoción de estos mecanismos de financiamiento público y la articulación entre empresas públicas y privadas para mejorar la salud financiera de las MIPYMES.

Avendaño et al., (2017) realizaron un estudio sobre las condiciones de financiamiento público que enfrentan las microempresas del sector comercio en Costa Rica. Para ello utilizaron un enfoque de investigación descriptivo, obteniendo los resultados a través de entrevistas semiestructurada a sujetos microempresarios. Las conclusiones reportan que, a pesar de la oferta crediticia que tiene la banca estatal para las MiPymes, las microempresas han optado

por constituirse por medio de ahorros o de préstamos de fuentes informales, como familiares, amigos y prestamistas, por lo que su acceso al crédito suele ser muy poco en cuanto a créditos formales. Asi mismo, existe un problema de estructura financiera en Costa Rica, pues el financiamiento no se ajusta a la realidad actual que implica un movimiento y cambio constante global, en donde se requiere adaptación eficiente y rápida. Conjuntamente, si bien el gobierno actual afirma que el emprendimiento y el sector de las MiPymes han sido una prioridad en estos años, pareciera ser que las estrategias no están siendo del todo efectivas, pues no se evidencia un aumento de microempresas que adquieren financiamiento público, debido a las razones de exigencia de garantías y requerimientos que los entes microempresarios no poseen: altas tasas de interés que ahuyentan al empresario y falta de ingresos. Por esto, las políticas de apoyo bien diseñadas y ejecutadas pueden mejorar el desempeño de las microempresas dentro del parque empresarial.

Carrera y Carrillo (2016) realizaron un estudio sobre la pobreza rural y procampo: un análisis comparativo de dos municipios de Chihuahua. El estudio fue comparativo descriptivo de corte longitudinal y transversal, los datos se recolectaron aplicando cuestionarios a 49 beneficiarios del programa procampo en los municipios seleccionados. El estudio concluye que el programa procampo tiene deficiencias desde su diseño, pues si bien su objetivo era incrementar el ingreso de los productores, los resultados indican una pérdida en todos los niveles y estratos contemplados; tampoco logró englobar en su totalidad la superficie sembrada, ya que se apoyó en promedio al 60%. Así mismo, por la estructura del procampo, el apoyo se concentra en los grandes productores, lo cual ha acrecentado las desigualdades entre los diferentes tipos de agricultores, los apoyos otorgados por el programa se concentran en los productores de mayores ingresos debido a que se otorga por hectárea. Los beneficiarios se han visto

afectados por una pérdida de ingresos en promedio de 60.1% como resultado de la disminución real del apoyo otorgado, lo cual en un contexto inflacionario impacta con mayor fuerza sobre la población en situación de pobreza.

Juárez (2016) realizó una evaluación de diseño del programa: Fondo Nacional Emprendedor. El estudio fue cuantitativo descriptivo y los datos se recolectaron utilizando el análisis documental. El estudio concluye que la participación de las MIPYMES en el crédito y financiamiento es limitada, existe una baja demanda de financiamiento bancario debido a una falta de interés por este tipo de financiamiento por parte de los empresarios, los cuales expresaron que, si no optaron por el crédito bancario, no fue por una restricción de acceso, sino que la gran mayoría de empresarios señaló que no lo necesitó. También se encontró una deficiente selección de las empresas, que es evidente desde el planteamiento del problema público, el cual no identifica ni se preocupa por definir las dimensiones de la variable objeto del programa, baja productividad. Debido a ello existe una carencia de método para identificar a la población potencial, lo que constriñe a la población objetivo a restricciones meramente presupuestales.

Martínez (2015) realizó un análisis de la participación del programa PROCAMPO en el municipio de Pénjamo, Guanajuato, periodo 1994-2014. El estudio fue cuantitativo descriptivo y los datos se recolectaron utilizando el análisis documental. Las conclusiones del estudio afirman que el programa PROCAMPO beneficio en el municipio de Pénjamo, Guanajuato a 17.434 productores, en el ciclo primavera-verano fue de 12.651 y de otoño invierno de 4.783 productores. El monto del apoyo del programa ha aumentado en términos porcentuales en el ciclo P-V al pasar del 70.11% al 81.72% a costas de una disminución en el monto otorgado en el ciclo O-I al pasar del 29.8% al inicio del periodo a 18.28% al final de este.

Balbuena (2014) realizó un estudio sobre los efectos de la intervención del programa de crédito y apoyo técnico (PROCAT) en pequeños productores agropecuarios. La investigación fue de tipo cuanti-cualitativa, basada en el método hipotético-deductivo. En la recolección de datos se utilizó una encuesta aplicando un cuestionario a 30 productores. El estudio concluye que programa PROCAT generó un impacto positivo en algunos aspectos socio-productivos de los pequeños productores, a saber: que se organicen, tengan acceso al crédito, obtengan máquinas de labranza de uso comunitario, vendan sus productos de manera conjunta evitando intermediarios y estén acompañados en la gestión para la obtención de financiamiento para la construcción de sus viviendas rurales.

Gallardo (2014) realizo una investigación sobre los microcréditos bancarios del sector público y su aporte a las pymes en la ciudad de Guayaquil. La investigación fue descriptiva no experimental. La muestra fue de 277 empresarios. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario. Las conclusiones reportan que, existe un déficit en la promoción del estado por los programas de financiamientos a la pequeña y mediana empresa, apenas el 34 % de los empresarios conocen los programas de créditos y microcréditos que ofrece el estado. Cabe señalar que la falta de promoción de este tipo también encierra al asesoramiento financiero y documentación necesarias para aplicar a estos beneficios demostrando que los esfuerzos que realiza el gobierno no son suficientes.

b) Antecedentes a nivel nacional

Vargas y Díaz (2020) realizaron una investigaciòn referida a la Influencia de la Inversión PROCOMPITE en el mejoramiento de la cadena de valor del cacao en la provincia de Padre Abad, departamento de Ucayali 2018. El estudio siguió el método deductivo no experimental, correlacional descriptivo transversal. La

muestra fue de 185 productores de cacao. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario. Las conclusiones reportan que la inversión PROCOMPITE ha influenciado en el crecimiento en la cadena de valor del cacao, observándose que las calificaciones del crecimiento de las ventas están altamente relacionadas a las calificaciones de los montos y del destino de las inversiones realizadas. Igualmente, ha influenciado en la mejora de la productividad en la cadena de valor del cacao, donde los rendimientos de la producción están altamente relacionados a los montos y del destino de las inversiones realizadas. También, ha influenciado en la mejora de la competitividad en la cadena de valor del cacao, donde se ha observado que las mejoras en la competitividad están moderadamente relacionadas a los montos y el destino de las inversiones. Así mismo, ha influenciado en el mejoramiento de las capacidades de comercialización en la cadena de valor del cacao, donde las calificaciones de la capacidad de comercialización en las ferias y ruedas de negocios, en las ventas nacionales, así como en las exportaciones no están altamente relacionados a los montos y del destino de las inversiones realizadas.

Díaz (2019) realizò un estudio sobre el impacto económico de la estrategia PROCOMPITE en la cadena de valor de la vid en el período 2013-2018 en la región Lima. El estudio fue cuantitativo descriptivo correlacional. La muestra fue de 70 productores. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario. Las conclusiones reportan que fue positivo y muy favorable el impacto económico del PROCOMPITE en la cadena de valor de la vid durante el período 2013-2108. Así mismo, el impacto fue positivo y muy favorable en la introducción de varietales, en la implementación de equipos para producir vinos y piscos, en la mejora de la calidad de los productos derivados, en la asistencia técnica, la eficiencia y el ingreso de los productores.

Pérez (2018) realizo un estudio sobre la gestión del programa PROCOMPITE en la calidad de vida en beneficiarios del distrito de Huancarama - Apurímac 2017. El estudio tuvo un diseño descriptivo correlacional, donde el tamaño de muestra fue de 126 beneficiarios, a quienes se les aplico un cuestionario en forma de encuesta. La conclusión principal del estudio establece que, existe una relación estadísticamente significativa ($p<0,05$) entre la gestión del programa PROCOMPITE y la calidad de vida en los beneficiarios del distrito de Huancarama de la Región Apurímac 2017.

Martínez (2018) realizo un estudio sobre la ley de la competitividad productiva y el desarrollo económico en la Provincia de Maynas. El estudio tuvo un enfoque cuantitativo básico de alcance correlacional y diseño no experimental transversal. El tamaño de muestra fue de 384 pobladores, a quienes se les aplico un cuestionario en forma de encuesta. Las conclusiones reportan que se encontró una relación significativa entre la Ley de la competitividad productiva y el desarrollo económico local de la Provincia de Maynas ($r = 0,989$ y $Sig.=0,000$). Estos resultados permiten establecer que el desarrollo económico local de la Provincia de Maynas se elevaría con la adecuada implementación de la ley de la competitividad productiva.

More (2017) realizó una investigacion que analizó la experiencia PROCOMPITE en el Centro Poblado Menor de Otuzco y su aporte al desarrollo del sector textil 2009-2013. Caso: Asociación “La Merced”. El estudio fue descriptivo, correlacional, explicativo y su diseño fue no experimental, longitudinal de tendencia. La muestra correspondió a las 65 socias de la Asociación “La Merced”. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario de entrevista. Las conclusiones reportan que la participación del PROCOMPITE en la asociación “La Merced” del Centro Poblado de Otuzco durante los años 2009 - 2013, NO ha tenido un impacto o aporte sustantivo al desarrollo textil, dado que los indicadores no han cambiado sustancialmente.

El nivel de desarrollo textil de la Asociación de Mujeres Emprendedoras en la Artesanía Textil - “La Merced” del Centro Poblado Menor de Otuzco, participantes antes de la implementación del PROCOMPITE alcanzó una media de 111,780 puntos; después de la implementación del PROCOMPITE fue de 112,611 puntos. La diferencia en el aporte al desarrollo textil de las socias participantes, antes y después de la implementación del PROCOMPITE fue poco significativo, alcanzando solo 0.831 puntos. Como se sabe, para que sea significativo, la diferencia de medias debe ser mayor de 5 puntos.

c) Antecedentes a nivel regional

Gutiérrez (2020) analizó la implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, en la región Tacna. El estudio fue cuantitativo descriptivo, su diseño fue no experimental retrospectivo transversal. La muestra fue de 66 productores agropecuarios, a quienes se administró un cuestionario mediante una encuesta. Las conclusiones afirman que la participación de los productores en las acciones de la estrategia de desarrollo de capacidades implementada por PROCOMPITE del distrito de Ite, fueron: capacitación en producción 77,3 %; capacitación en manejo de maquinaria y equipos 25,8 %; capacitación en comercialización 27,3 %; y capacitación en gestión empresarial 25,8 %. Los alcances de las acciones en la implementación de mejoras en la tecnología fueron: maquinaria 1,5 %; equipos 1,5 %; infraestructura 34,8 %; y asesoría profesional 12,1 %. La implementación de las acciones en la estrategia de la transferencia tecnológica fue: transferencia de infraestructura 63,6 %; transferencia de equipos 19,7 %; y transferencia de insumos 1,5 %. El nivel de competitividad alcanzado por los productores fue: nivel alto 1,5 %; nivel medio 27,3 %; y nivel bajo 71,2 %. La proporción de las acciones de las estrategias implementadas por PROCOMPITE que guardan

relación significativa con el mejoramiento en la competitividad lograda por los productores agrarios beneficiarios son del 18,8 %.

Hancco y Palomino (2019) realizaron un estudio de caso sobre las inversiones del Programa PROCOMPITE y su impacto en el desarrollo productivo de la Asociación de Artesanos Sumaq Pacha del Distrito de Santiago, Cusco en el 2018. La investigación fue básica de alcance descriptivo correlacional. La muestra correspondió a 19 artesanos. La información fue recolectada aplicando una encuesta y utilizando como instrumento el cuestionario. Las conclusiones reportan que se encontró una una relación directa y significativa (r=0,819) entre la inversión del programa PROCOMPITE y el desarrollo productivo la asociación de los artesanos Sumaq Pacha.

Vergara y Herrera (2017) realizaron un estudio sobre los efectos de la inversión con el PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café del distrito de Quellouno – La Convención - Cusco. 2012-2014. El estudio fue cualitativo descriptivo y explicativo. La muestra correspondió a 75 productores de café a quienes se encuestó a través de un cuestionario. Las conclusiones afirman que la inversión del PROCOMPITE mejoró la competitividad productiva del café en las cinco cuencas del distrito de Quellouno, esto se observa por el incremento del volumen productivo hasta en 20 quintales por hectárea y el rendimiento hasta un 70 %. Así mismo, el mejoramiento de la calidad del grano de café, promovió la mejora de precios y, por tanto, mayor utilidad económica. Estos datos muestran la promoción de la competitividad y la mejora de la cadena productiva del café del distrito de Quellouno.

Paño (2017) estudió la incidencia del PROCOMPITE en la productividad y competitividad de los productores de flores en las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao del distrito de San Sebastián, provincia y región del Cusco periodo 2014 – 2015. El estudio fue cuantitativo descriptivo correlacional. La muestra fue

de 52 productores a quienes se administró un cuestionario a través de una encuesta. Las conclusiones afirman que antes de la implementación del PROCOMPITE, el 98 % de los productores utilizaban tecnología calificada como antigua y obsoleta. Posterior a la implementación del programa, en el 88 % de casos, califican como vigente y de gran utilidad la dotación de tecnología proporcionada. Así mismo se observó, que los productores cuentan con conocimientos técnicos y prácticos para mejorar la productividad y competitividad de su producción de flores, esto debido a la implementación con éxito, en el 100 % de productores, de capacitaciones y asistencia técnica en la producción de flores. Se observó que los ingresos monetarios de los productores de flores se incrementaron, esto por repercusión del uso y aplicación de tecnología agraria (riego por goteo, maquinaria para la fumigación) útil y vigente, aplicación de los conocimientos impartidos sobre el preparado del terreno para el cultivo, la plena producción y la post producción, uso de instrumentos y medios de marketing para la promoción previa y el posterior posicionamiento del producto en el mercado.

Merma y Nina (2016) analizó el desarrollo productivo de las inversiones PROCOMPITE en la cadena productiva del maíz amiláceo, del distrito de Combapata, provincia Canchis, región Cusco. El estudio fue descriptivo correlacional transeccional. La muestra fue de 89 productores a quienes se administró un cuestionario a través de una encuesta. Las conclusiones afirman que las inversiones PROCOMPITE, han mejorado la productividad y rendimiento de la cadena productiva de maíz amiláceo del distrito de Combapata, la cual fue de 2495.67 kg/ha superior al promedio del distrito que fue de 2000.00 kg/ha en el año 2015. Respecto al capital productivo, con la transferencia de tecnología agrícola (02 tractores agrícolas con sus respectivos arados de cuatro discos), se obtuvo una reducción de los costos de producción en s/.1503,15; principalmente en la etapa de preparación de terreno y siembra,

reduciendo las horas de trabajo, de hasta casi 7 horas de trabajo a casi una hora, lo que demuestra la mejora del desarrollo productivo.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar si la implementación del programa PROCOMPITE mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

1.3.2. Objetivos específicos

Describir las características que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

Identificar el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

1.4. Justificación e importancia

Conveniencia de la investigación: La investigación es importante porque responde a la interrogante sobre, cuáles han sido los resultados de la inversión efectuada por parte del estado, según el consejo regional del Gobierno Regional de Moquegua N.º 315-2020, se aprobó la asignación financiera para el PROCOMPITE Regional, por un monto presupuestal equivalente a Diez millones con 00/100 (S/. 10 000.000.00), que serán destinados al cofinanciamiento de las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva de la Región Moquegua; a razón de S/. 4 000, 000.00 (cuatro millones con 00/100 soles) para el año fiscal del 2021, y S/. 6 000,000.00 (seis millones con 00/100soles) para el año fiscal 2022, según el informe técnico emitido por la Oficina de Presupuesto y Hacienda. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2015).

Relevancia social: Los principales beneficiaros de la investigación son 2.022 pescadores artesanales del distrito de Ilo (Galarza y Kámiche, 2015). Ellos accederán a información que detalla los impactos y características de la implementación del programa PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva de recursos hidrobiológicos del distrito de Ilo. Los beneficiados indirectos son todos los pescadores artesanales de la región Moquegua y las instituciones públicas y privadas relacionadas con el sector pesquero. Quienes podrán acceder a información de primera mano, respecto de los impactos de la política de desarrollo productivo que implementa el Estado en beneficio de los pescadores artesanales.

Implicaciones prácticas: La investigación tiene una implicancia evidentemente práctica, ofrece un análisis expost de la política de desarrollo productivo que implementa el estado, para apoyar a los pequeños productores pesqueros. Analizando con ello su impacto y posibles beneficios.

Valor teórico: Se pretende que los resultados y las conclusiones de la investigación, complementado con otras investigaciones similares, determinen un aporte teórico posterior.

1.5. Hipótesis

1.5.1. Hipótesis general

La implementación del programa PROCOMPITE mejoró la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios, respecto de aquellos que no fueron beneficiarios, del distrito de Ilo, 2021.

1.5.2. Hipótesis específicas

Es regular el nivel que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

Es regular el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

1.6. Variables

Las variables involucradas en la investigación son:

Variable independiente (X) = Implementación del programa PROCOMPITE

Variable dependiente (Y) = Competitividad

Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Concepto	Dimensión	Indicador
Implementación del programa PROCOMPITE	Se refiere a la ejecución del plan de negocio que se ha presentado previamente ante los evaluadores del PROCOMPITE para hacer factible el desarrollo de la actividad (More, 2017).	Desarrollo de tecnología	– Capacitación en extracción de recursos hidrobiológicos – Capacitación en transformación o procesamiento de recursos hidrobiológicos – Capacitación en comercialización de recursos hidrobiológicos – Capacitación en manejo de equipos y maquinaria – Capacitación en gestión empresarial
		Adaptación de tecnología	– Modificación de maquinaria – Modificación de equipos – Modificación de infraestructura
		Mejora de tecnología	– Mejoramiento de maquinaria – Mejoramiento de equipos – Mejoramiento de infraestructura – Asesoría profesional permanente
		Transferencia de tecnología	– Entrega de infraestructura – Entrega de maquinaria – Entrega de equipos – Entrega de material genético – Entrega de materiales – Entrega de insumos
Competitividad	Es la capacidad que tiene una organización para obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico (Porter, 1991, citado en Ferrando, 2015).	Liderazgo en costos	– Empleo de economías de escala – Prácticas de relación histórica – Prácticas de compra
		Diferenciación	– Calidad del producto – Precio del producto – Forma de pago – Servicio de entrega
		Enfoque de mercado	– Producción de un producto – Especialización en un mercado
		Cuota de mercado	– Venta relativa comparada con el mayor productor
		Rentabilidad	– Obtención de ganancias
		Crecimiento empresarial	– Incremento de las ventas – Incremento de activos – Incremento de la producción

Tabla 2

Matriz de consistencia

Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variable dependiente
¿La implementación del programa PROCOMPITE mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021?	Determinar si la implementación del programa PROCOMPITE mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.	La implementación del programa PROCOMPITE mejoró la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios, respecto de aquellos que no fueron beneficiarios, del distrito de Ilo, 2021.	Competitividad
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Variable independiente
¿Qué características presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021?	Describir las características que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.	Es regular el nivel que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.	Implementación del programa PROCOMPITE
¿Qué nivel de competitividad alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021?	Identificar el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.	Es regular el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.	

II

Marco teórico

2.1. PROCOMPITE: apoyo a la competitividad productiva

En la realidad económica, los pequeños productores enfrentan diferentes problemas que limitan su desarrollo productivo, como es su escaso enfoque empresarial, el bajo acceso a fuentes de financiamiento, insuficientes capacidades técnicas, uso de tecnología obsoleta, entre otros problemas. Esto ha motivado el desarrollo de diferentes políticas de intervención del estado que buscan revertir la situación negativa mediante asistencia técnica, capacitación, cofinanciamiento de planes de negocio, etc. (Fuentes, Medina, Rojas, y Silva, 2015).

Dentro de las políticas de intervención del Estado, están las políticas de corte social. De acuerdo con Parodi (1997), las politicas sociales son aquellas politicas que tienen con eje fundamental, buscar solucionar el problema social de un determinado pais, para ello se identifica a un importante segmento de la poblacion bajo condiciones limitantes que afecten su desarrollo humano, como ser su condiciòn de pobreza, como principal segmento a mejorar.

La política económica financia o viabiliza el gasto necesario para ejecutar la política social; y en ese sentido resulta fundamental que la economía no sólo se encuentre en condiciones de estabilidad, sino que además éste creciendo. De este modo el crecimiento económico sostenible es crucial en el campo social, pese a que sus frutos no siempre se han distribuido equitativamente; es más fácil redistribuir cuando el producto está aumentando que cuando está disminuyendo (Merma y Nina, 2016).

En ese sentido, el crecimiento económico no sólo genera empleos, y, en consecuencia, ingresos, sino que aumenta la recaudación y, con

ello, la capacidad del Estado para aumentar el gasto social. Esto lleva a concluir que las políticas sociales y las políticas económicas son dimensiones del desarrollo cuya integración en una estrategia resulta evidente (Merma y Nina, 2016).

Según Parodi (1997), la política social busca superar la condición de pobreza mediante la búsqueda de igualdad de oportunidades, a través de actividades orientadas hacia la formación de capital humano, desarrollando en los individuos las capacidades que posibiliten la generación propia de ingresos, lo cual tendrá repercusión positiva en la salud y la educación de la población objetivo, y, por lo tanto, un impacto positivo en el desarrollo social del país.

Según Merma y Nina(2016), las políticas sociales se pueden agrupar en cuatro categorías:

1. Políticas asistenciales: Son políticas selectivas, diseñadas en función de ciertos criterios generales, usualmente tienen como objetivo proveer medios de subsistencia a los más pobres. Tiene como población objetivo a aquellas personas necesitadas o merecedoras de atención municipal o estatal.

2. Políticas de previsión social: Son de carácter universal y tienen el objetivo común de procurar proteger a la población frente a los riesgos asociados a las enfermedades, la vejez y la muerte. Por lo tanto, están orientadas a contrarrestar el riesgo de una interrupción temporal o permanente de la capacidad de un individuo para generar ingresos (pensiones de vejez, invalidez y muerte; atenciones médico-hospitalarias y prestaciones monetarias por enfermedad común, maternidad y riesgos profesionales y prestaciones monetarias por desempleo)

3. Servicios sociales: De cobertura universal, incluyen todas aquellas políticas destinadas a formar capital humano; las más comunes son las de salud, educación, nutrición, vivienda, etc. Su objetivo es obvio: la promoción de igualdad de

oportunidades, el estado avala el acceso universal de la población a ciertos bienes y servicios asociados a un nivel de bienestar considerado como mínimo. Es decir, el estado es el proveedor directo del servicio, existiendo al respecto muchos mecanismos distintos: la descentralización, la asignación de recursos, la provisión pública o privada y la recuperación de costos.

4. Políticas de apoyo al sector productivo: Son selectivas y tienen como objetivo apoyar las potencialidades productivas de una persona. Aluden al apoyo a la producción asociada a sectores de menores recursos. Como, por ejemplo, el crédito al campesino, el apoyo a la pequeña empresa, los fondos de inversión social.

Por otro lado, considerando el enfoque teórico liberal, que sostiene que el libre juego de los agentes económicos privados conduce a la óptima situación económica, razón por la cual el papel del Estado en la economía solo debe limitarse a la defensa de los derechos de propiedad y a obligar al cumplimiento de los contratos. Sin embargo, la realidad ha demostrado que la iniciativa privada, por sí sola, conduce a fuertes desequilibrios que obligan a una necesaria intervención estatal cada vez más amplia y consciente (Fuentes, 2005).

El Estado interviene en la economía porque existen fallas en el mercado, las cuales son congénitas a su desarrollo. Entre las fallas de mercado más importantes se han identificado a la generación de monopolios, el desarrollo de bienes públicos, las externalidades, la generación de mercados incompletos, las fallas de información; y la existencia de desempleo, pobreza, inflación y desequilibrio (Stiglitz, 2000).

El Estado interviene en la economía a través de la política económica, con el propósito de revertir, controlar o alcanzar una situación u

objetivos determinados, principalmente de carácter económico y social, buscando entre otros objetivos:

1. La eficacia productiva: El Estado debe incentivar el crecimiento económico promoviendo el aumento de la producción que, además de crear empleo, permitirá mayores niveles de consumo y bienestar. En el mismo sentido deberá complementar la producción ya que hay cierto tipo de bienes que no son ofrecidos en cantidad suficiente por la iniciativa privada.

2. La equidad distributiva: Redistribuir la producción y la renta entre los agentes económicos. El libre juego del mercado tiende a provocar desigualdades económicas entre individuos, entre regiones, entre sectores productivos, por lo que la intervención del Estado puede corregir esas desigualdades.

3. La estabilidad: La estabilidad del sistema económico implica oponerse a los procesos inflacionarios y a los cambios cíclicos que provocan bruscas alteraciones en la producción y el empleo.

4. La sostenibilidad: Que las actividades económicas y las rentas obtenidas por las generaciones presentes no pongan en peligro a las generaciones futuras. Puede ser entendida como equidad intergeneracional.

Las variables objetivo en la política económica son aquellas que se desea manipular como la producción, el empleo, la inflación, la balanza de pagos, entre otras. Para influir sobre ellas se utilizan las variables instrumentales como el gasto, los ingresos públicos, la cantidad de dinero en circulación o los tipos de interés; entre otras (Fuentes, 2005).

En el Perú, una de estas políticas de intervención estatal, es la iniciativa de apoyo a la competitividad productiva (PROCOMPITE), que posibilita a los gobiernos regionales y locales a cofinanciar planes de negocio para mejorar la competitividad de los pequeños productores.

La Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva (PROCOMPITE, Ley 29337) establece que existen proyectos de carácter privado que tienen un gran impacto sobre las economías regionales, y que, debido al alcance limitado de la inversión privada en las distintas zonas del país, surge la iniciativa de buscar alternativas viables de apoyo a las actividades y proyectos de carácter empresarial productivo existentes en las distintas regiones del país. Además, bajo la premisa de que para lograr un desarrollo económico sostenido en el tiempo no solo son importantes los megaproyectos promovidos o realizados por los organismos estatales, sino que estos necesitan ser complementados con iniciativas empresariales de menor y mediana escala, por ello fue necesario crear un marco normativo que promueva el desarrollo productivo.

Según el Ministerio de Economía y Finanzas (2021), el objetivo de la ley PROCOMPITE es: Mejorar la competitividad de cadenas productivas mediante el desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología.

a) El desarrollo de tecnología implica el aumento o reforzamiento intelectual del conjunto de recursos técnicos propios de una actividad. Lo cual implica un proceso continuo de capacitación de los pequeños productores para la incorporación, apropiación y aplicación de conocimientos científicos y lo generado a partir de estos. Esto conlleva a desarrollar el talento humano, desarrollar el potencial y las capacidades creativas individuales y colectivas en materia científica y tecnológica (Carvajal, 2021).

b) La adaptación de tecnología supone la operación tecnológica por medio del cual, la tecnología adquirida es modificada con el fin de que esta realice labores diferentes, de modo que sea más eficiente en las condiciones del sistema para la cual fue adquirida (Carvajal, 2019).

c) La mejora de tecnología implica acciones diversas por medio del cual, la tecnología adquirida es modificada con el fin de elevar su funcionalidad, de modo que sea más eficiente en las condiciones del sistema para la cual fue adquirida (Carvajal, 2019).

d) La transferencia de tecnología implica la acción y efecto de ceder a otra persona el derecho, dominio o atribución que se tiene sobre un conjunto de recursos utilizados de forma sistemática para la producción y/o comercialización de bienes o la prestación de servicios. Pudiendo ser estos maquinaria, equipos, insumos y materiales, infraestructura, patentes, licencias, certificaciones de calidad, software, metodologías para la gestión productivas y/o empresarial, entre otras.

Por otro lado, las consideraciones generales de la ley PROCOMPITE son:

- El programa de iniciativas de apoyo a la competitividad productiva (PROCOMPITE) es ejecutado mediante procesos concursables por los gobiernos regionales y locales (municipalidades provinciales y distritales).

- No pueden considerar la entrega directa de dinero a los beneficiarios ni gastos de operación y mantenimiento.

- La normatividad del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) no es aplicable a PROCOMPITE.

- Los PROCOMPITE son autorizados hasta el plazo máximo de dos años.

- Los gobiernos regionales y locales deben informar, dentro del plazo máximo de 15 días hábiles, al MEF sobre los PROCOMPITE que autoricen.

- Los gobiernos regionales y locales pueden emplear hasta un 10 % de los recursos presupuestados para los gastos destinados a proyectos para financiar los PROCOMPITE. Se exceptúan las fuentes de financiamiento de operaciones oficiales de crédito, donaciones y transferencias.

- Los PROCOMPITE se autorizan y ejecutan dentro de los principios de eficiencia, eficacia y complementariedad a la inversión privada y pueden ser financiados por más de un gobierno regional y local.

2.2. La competitividad

De acuerdo con lo que afirman Chávez, Moreno y Cruz (2008), la competitividad puede medirse o encontrarse en tres diferentes niveles, a nivel país, a nivel de un sector y a nivel de la empresa. No obstante, la competitividad es un concepto altamente relativo, no todas las naciones ni todos los sectores o empresas pueden ser igualmente competitivas en los mercados mundiales. Las definiciones que se han propuesto para determinar qué se entiende por competitividad ha evolucionado desde aquellas que se refieren a la productividad y habilidad económica, donde se suponen modificaciones al producto para incrementar la productividad para mejorar niveles de salarios, donde se empieza a hablar de calidad, menor precio y competidores domésticos e internacionales, y pasando por necesidades de mayor participación de mercado, utilidades y satisfacción de los clientes-.

A nivel de la empresa, Ferraz, Kupfer y Haguenauer (1996) definen la competitividad como la capacidad que tiene una organización empresarial para crear e implementar estrategias competitivas y mantener o aumentar su cuota de productos en el mercado de manera sostenible.

Para Alvarez (1997) la competitividad desde el punto de vista empresarial, implica en primer lugar, decidirse a tomar control de la organización, ser responsable de su presente y de su futuro, y en

segundo lugar, incorporar prácticas y procedimientos de alto valor que incrementen drásticamente la competitividad y los resultados del negocio.

En ese sentido, una empresa competitiva es capaz de formular y aplicar estrategias para ampliar o conservar una posición sostenible en su mercado. Este desempeño en los mercados es el resultado de la capacitación acumulada previamente, la que, a su vez, deriva de estrategias basadas en las percepciones dominantes en las empresas sobre el proceso de competencia y el medio ambiente económico (Alvarez, 1997).

Sarmiento, Sánchez y Cruz (2009), afirman que la competitividad es la capacidad que tiene una empresa para penetrar, consolidar o ampliar su participación en el mercado. Dicha capacidad se expresa en la habilidad, la acción administrativa, el aprovechamiento oportuno de la capacidad instalada, manejo adecuado de los recursos financieros, humanos y materiales, pero sobre todo en la percepción de las señales del mercado, que al ser instrumentadas oportunamente le permiten identificar las necesidades de los consumidores, redimensionar la escala de producción u oferta de servicios, y rediseñar las estrategias de mercados para el posicionamiento.

Por su parte Rodríguez (2006), sostiene que la competitividad es una medida de desempeño de una empresa que permite comparar su posición respecto a la de sus competidores pertinentes, e identificar las fuentes de sus fortalezas y debilidades. Una empresa competitiva es aquella que logra producir, mercadear productos como los servicios en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus competidores.

De acuerdo con Berumen (2006), la competitividad se entiende como la capacidad de la empresa en penetrar en los mercados, basándose en su éxito, ganar cuotas de participación, incrementar sus beneficios y crecer, generar dividendo para los accionistas, así como el valor y la

riqueza para la sociedad. Es la consecuencia natural derivada del continuo e intenso cambio y aprendizaje de los países, regiones, localidades, las organizaciones en el contexto de la globalización que prevalece en la actualidad. De este modo las empresas compiten entre sí por una porción del mercado, mientras las naciones, regiones, localidades compiten por segmentos de los mercados globales.

2.2.1. Creación de competitividad a través de las ventajas competitivas de la empresa

(Porter) La teoría económica clásica basa las ventajas comparativas de una región o una nación en la abundante dotación de factores básicos de producción (tierra, mano de obra y capital) y, sobre todo, en la abundancia relativa de recursos naturales (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Con la globalización y toda una serie de elementos innovadores como tecnologías de avanzada, nuevos patrones de consumo y una mayor conciencia sobre la conservación de los recursos naturales, surge toda una reconceptualización del término “competitividad”, donde las ventajas comparativas como motores de desarrollo evolucionan hacia las ventajas competitivas (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Las ventajas competitivas se crean a partir de la diferenciación del producto y de la reducción de costos; aquí la tecnología, la capacidad de innovación y los factores especializados son vitales. Los factores especializados no son heredados, como sí lo es la base de recursos naturales, son creados y surgen de habilidades específicas derivadas del sistema educativo, del legado exclusivo del “saber-cómo” (knowhow) tecnológico, de la infraestructura especializada, de la investigación, de la capacitación que se le ofrezca al recurso humano, de mercados de capitales desarrollados y de una alta cobertura de servicios públicos de apoyo, entre otros (Rojas y Sepúlveda, 1999).

Las ventajas competitivas son únicas y es difícil que competidores de otras regiones puedan replicarlas o acceder a ellas, ya que además de responder a las necesidades particulares de una industria concreta,

requieren de inversiones considerables y continuas para mantenerlas y mejorarlas.

La mencionada evolución del concepto de ventajas comparativas a ventajas competitivas permite reducir la función de los recursos naturales en cuya explotación se basaron principalmente y en general, las fuentes tradicionales de crecimiento del sector pesquero, se requiere de tiempo y un esfuerzo mayor para crear ventajas competitivas.

Es por ello que la “competitividad” debe ser entendida como la capacidad que tiene una organización, de obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La ventaja competitiva de una empresa está en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos de los que dispone, y los mismos de los que carecen sus competidores o tienen en menor medida, de modo que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos (Porter, 1991, citado en Ferrando, 2015).

Con el propósito de lograr ventajas competitivas, una organización debe desarrollar funciones de creación de valor a un costo menor que el de sus rivales o desarrollarlas de manera que genere diferenciación y un precio superior. Ello le permitirá alcanzar grados superiores en eficiencia, calidad, innovación y capacidad de satisfacer al cliente (Hill y Gareth, 2009).

Esto redundara en un rendimiento financiero superior y sostenible. Una empresa será más competitiva que otra si obtiene mejores resultados económicos, pudiéndose entender como indicadores de los resultados económicos el aumento o mantenimiento de la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento empresarial (Sáinz, 2002).

De acuerdo con Porter (2015) la ventaja competitiva se puede lograr a través del liderazgo de costos, la diferenciación y el enfoque de mercado.

Una empresa puede lograr el liderazgo de costos cuando alcanza a ofrecer productos a precios más competitivos, esta condición se logra cuando la empresa produce cada vez a menor costo. Las estrategias para lograr esa ventaja son a través de comprar por volumen (economías de escala), ser leales en el tiempo con los proveedores (relación histórica), realizar una mezcla de compras con distintos proveedores por campaña y contrato (prácticas de compra), entre otros factores.

Una empresa puede lograr la diferenciación si ofrece productos con atributos muy distintos y atractivos al ofrecido por sus competidores. Los atributos que puede manejar la empresa para alcanzar la diferenciación puede ser la calidad, el precio, el sistema de pago, el servicio de entrega, entre otros. Los empresarios deben buscar los atributos más valorados por los consumidores, para aplicar una estrategia correcta de diferenciación.

Una empresa puede lograr el enfoque de mercado si se dedica de forma exclusiva a un segmento único de mercado, del cual conocen todas sus necesidades, características y posibilidades, de modo que logran producir y ofrecer un producto exclusivamente desarrollado para este mercado. El enfoque de mercado se logra a través de la producción de un producto único y a través de la especialización de mercado.

Considerando los resultados económicos, la ventaja competitiva se puede expresar, entre otros indicadores, a través de la cuota de mercado, la rentabilidad y el crecimiento empresarial (Sáinz, 2002).

La cuota de mercado de una empresa puede medirse de forma relativa, comparándose con la del mayor competidor. Para una empresa, la cuota de mercado puede medirse a través de las ventas de la empresa, comparadas con las ventas que alcanzó el mayor competidor durante un determinado periodo (Blanco, Prado y Mercado, 2016).

La rentabilidad de un negocio mide los beneficios que obtiene la empresa a partir de la inversión que se realizó. En consecuencia, un negocio es rentable y obtendrá ganancias, si sus ingresos son mayores a los costos que utilizó para producir un determinado producto (Carballo, 2010).

El crecimiento empresarial representa el aumento de la dimensión de una empresa durante un periodo de tiempo, la cual puede expresarse a través del incremento de la cantidad de productos, de la cantidad de activos, de la cantidad de ventas, entre otros indicadores (Díez, De Castro y Montoro, 2014).

2.2.2. Competitividad a partir de la cadena de valor de la empresa

De acuerdo con Porter (2015):

> No se puede entender la ventaja competitiva si se examina la empresa en su conjunto. La ventaja nace de muchas actividades discretas que ejecuta al diseñar, fabricar, comercializar, entregar y apoyar su producto. Cada una de ellas contribuye a su posición relativa en costos y sienta las bases de la diferenciación. (p.34)

Por lo tanto, para analizar las fuentes de la ventaja competitiva de una empresa, se necesita un medio sistemático para examinar las actividades que esta realiza y de su manera de interacción. La herramienta básica para ello, es aplicar el criterio de cadena de valor (Porter, 2015).

La cadena de valor es una herramienta que permite analizar la actividad empresarial, descomponiendo a la empresa en sus actividades estratégicamente relevantes a fin de entender el comportamiento de los costos, así como las fuentes actuales y potenciales de diferenciación. Se logra ventaja competitiva cuando la empresa desarrolla e integra las actividades de su cadena de valor a menor costo o mejor diferenciada que sus rivales (Porter, 2015).

En una economía de mercado, el valor es lo que la gente está dispuesta a pagar por lo que se le ofrece. El valor se mide por los ingresos totales, reflejo del precio que se cobra por el producto y de las unidades que se logra vender. En consecuencia, una empresa será rentable si su valor rebasa los costos de crear su producto. El valor y no el costo, debe utilizarse al analizar la posición competitiva (Chávez, 2012).

Así pues, la cadena de valor ha de contener el valor total, la cual estará constituida por las actividades relacionadas con valores y margen. Son las estructuras mediante las cuales se crea un producto útil para los consumidores. El margen es la diferencia entre el valor total y el costo colectivo de efectuarlas (Chávez, 2012).

Las actividades de valores son estructuras discretas de la ventaja competitiva. La forma en que se realizan, junto con su economía, determinarán si una empresa tiene costos altos o bajos frente a la competencia. La ventaja competitiva de una empresa será observable, cuando se compare con las cadenas de valor de sus competidores (Porter, 2006, citado en Chávez, 2012).

En general dentro de las empresas, la cadena de valor se divide en dos grandes grupos, las actividades primarias y las actividades de apoyo, tal como se aprecian en la figura 1.



Figura 1. La cadena genérica de valor. Tomado de Porter (2015).

Las actividades primarias: Son las que intervienen en la creación física del producto, en su venta y transferencia al cliente, así como en la asistencia posterior a la venta. Estas se agrupan en cinco categorías:

a) Logística de entrada

   Incluye las actividades relacionadas con la recepción, almacenamiento y la distribución de insumos del producto: manejo de materiales, almacenaje, control de inventario, programación de vehículos y devoluciones de proveedores (Porter, 2015).

b) Operaciones

   Son actividades mediante las cuales se transforman los insumos en el producto final: maquinado, empaquetado, ensamblaje, mantenimiento de equipo, realización de pruebas, impresión y operaciones de planta (Porter, 2015).

c) Logística de salida

   Actividades por las que se obtiene, almacena y distribuye el producto entre los clientes: almacenamiento de productos terminados, manejo de materiales, operación de vehículos de

reparto, procesamiento de pedidos y programación (Porter, 2015).

d) Mercadotecnia y ventas

Actividades mediante las cuales se crean los medios que permiten al cliente comprar el producto y a la empresa inducirlo a ello: publicidad, promoción, fuerza de ventas, cotizaciones, selección de canales, relaciones entre canales y fijación de precios (Porter, 2015).

e) Servicio

Incluye las actividades por las que se da un servicio que mejora o conserva el valor del producto: instalación, reparación, capacitación, suministro de partes y ajuste del producto (Porter, 2015).

Las actividades de apoyo: Son actividades que respaldan a las primarias y viceversa, al ofrecer insumos, tecnología, recursos humanos y diversas funciones globales. Estas se agrupan en cuatro categorías:

a) Adquisición

Tiene como función comprar los insumos que se emplearán en la cadena de valor, algunos de ellos son: materias primas, suministros y otros componentes consumibles, lo mismo que activos como maquinaria, equipo de laboratorio, equipo de oficina y edificios. Los costos de las actividades de adquisición suelen constituir una parte pequeña de los costos totales, pero a veces incide de forma profunda en el costo global y en la diferenciación. El mejoramiento de estas prácticas afecta mucho al costo y a la calidad de los insumos, a otras actividades asociadas a su recepción y a la interacción con los proveedores (Porter, 2015).

b) Desarrollo tecnológico

Toda actividad relacionada con los valores comprende la tecnología, los procedimientos prácticos, los métodos o la tecnología integrada al equipo de procesos. Las actividades de valores en general se sirven de una tecnología que combina varias subtecnologías. El desarrollo tecnológico consta de una serie de actividades agrupables en acciones tendientes a mejorar el producto y el proceso. Puede adoptar muchas modalidades, desde la investigación básica y el diseño de producto hasta la investigación de medios, el diseño de equipos para procesos y los métodos de mantenimiento (Porter, 2015).

c) Administración de recursos humanos

Son actividades conexas con el reclutamiento, la contratación, capacitación, el desarrollo y la compensación de todo tipo de personal. Estas actividades se llevan a cabo en varias partes de la organización. La administración de recursos humanos influye en la ventaja competitiva de la empresa pues determina las habilidades y la motivación del personal, así como el costo de contratarlo y entrenarlo (Porter, 2015).

d) Infraestructura organizacional

Consta de actividades como: administración general, planeación, finanzas, contabilidad, administración de aspectos legales, asuntos de gobierno y administración de la calidad. A la infraestructura se le ve a veces como un gasto general, pero puede constituir una fuente muy importante de ventaja competitiva (Porter, 2015).

III

Metodología

3.1. Tipo y nivel de investigación

Por su enfoque la investigación es cuantitativa, esto debido a que se medirán las variables en valores numéricos (Hernández, Fernández y Baptista, 2006). Por su propósito la investigación es básica, puesto que no se busca resolver un problema practico, sino generar conocimiento científico sobre la existencia de relación entre dos variables a partir de teorías científicas (Hernández et al., 2006). Por su nivel, la investigación es correlacional, se busca establecer la influencia de una variable sobre otra (Hernández et al., 2006).

En cuanto al diseño de investigación, considerando la interferencia del investigador esta es no experimental, ya que no se controlará ninguna de las variables de estudio. En cuanto al periodo que se capta la información, esta será retrospectiva, se recopilarà información de sucesos que ya ocurrieron. Por la evolución del fenómeno de estudio la investigación es transversal, solo se realizó una única medición de las variables de estudio e inmediato describir y correlacionar las variables (Hernández et al., 2006).

3.2. Ámbito temporal y espacial

La investigación se llevó a cabo en el año 2021, comprendiendo el espacio de estudio, los límites establecidos por el distrito de Ilo.

3.3. Población y muestra

La población del estudio comprendió a 2.022 pescadores artesanales (Galarza y Kámiche, 2015). De los cuales, 257 fueron ganadores del PROCOMPITE del distrito de Ilo, 2021. Por lo tanto, 1.765 pescadores artesanales no fueron beneficiarios del PROCOMPITE.

La muestra de estudio se calculó mediante la fórmula matemática para el muestreo aleatorio simple y poblaciones conocidas:

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

Donde:

N = Población

E = Error máximo permitido (0,10)

Z = Limite de Distribución Normal al 95% (1,96)

p = Probabilidad de éxito (0,5)

La muestra para el caso de los pescadores artesanales ganadores del PROCOMPITE fue de 71 pescadores.

$$n = \frac{1{,}96^2 * 0{,}5 * (1-0{,}5) * 257}{0{,}10^2(257-1) + 1{,}96^2 * 0{,}5 * (1-0{,}5)} = 71$$

La muestra para el caso de los pescadores artesanales no beneficiarios del PROCOMPITE fue de 92 pescadores.

$$n = \frac{1{,}96^2 * 0{,}5 * (1-0{,}5) * 1765}{0{,}10^2(1765-1) + 1{,}96^2 * 0{,}5 * (1-0{,}5)} = 92$$

Tabla 3

Muestra estratificada

Pescadores artesanales	Población	Muestra
Ganadores del PROCOMPITE	257	71
No beneficiarios del PROCOMPITE	1765	92
Total	2022	163

Fuente: Elaboración propia.

3.4. Instrumentos

El instrumento que se utilizó para medir las variables de estudio, fue un cuestionario estructurado con preguntas cerradas de respuesta

dicotómica, el valor de la respuesta afirmativa toma el valor de uno (1), mientras que la respuesta negativa toma el valor de cero (0).

El instrumento antes de ser aplicado a las unidades de estudio, fue validado a través del método de juicio de expertos tal como lo establecen Hernández et al., (2006), para esto previamente se estableció contacto con tres profesionales que conocen del tema de investigación, a quienes se les solicito que califiquen los requisitos de: claridad, objetividad, actualidad, organización, suficiencia, intencionalidad, consistencia, coherencia, metodología y teorización del instrumento de investigación.

Lo resultados de la validación cualitativa del instrumento fue de excelente, en dos expertos y muy buena en un experto. Los resultados de la validación de los tres expertos se adjuntan en el anexo 1.

Para determinar la confiabilidad del instrumento de investigación, se aplicó una prueba piloto a 15 pescadores artesanales. Los resultados de la confiabilidad del instrumento fueron de un nivel muy alto para la variable Implementación del programa PROCOMPITE (Alfa de Cronbach=0.912) y de un nivel alto para la variable competitividad (Alfa de Cronbach=0.737). Los datos de la prueba piloto y los resultados de la confiabilidad del instrumento, se adjuntan en el anexo 2.

3.5. Procedimientos

Los datos se recolectaron usando la técnica de la encuesta, para ello se consideró los siguientes aspectos:

- El investigador principal fue el responsable de aplicar el instrumento de investigación a cada uno de los pescadores artesanales.
- Se planificò la administración del instrumento para aplicarlo solo una vez a cada pescador artesanal, esto con la finalidad de garantizar la transversalidad de la información.

- Los únicos que respondieron las preguntas contenidas en el instrumento de investigación fueron los pescadores artesanales beneficiarios y no beneficiarios del programa PROCOMPITE. No se permitió la intervención de una persona ajena que no sea aquella que cumple con las condiciones establecidas en el estudio. En el anexo 4 se presentan las imágenes del trabajo de campo.

3.6. Análisis de datos

Para describir las variables, se utilizó la estadística descriptiva con el fin de categorizar las variables y sus dimensiones, para luego presentarlas en forma de gráficos de barras agrupadas por categorías.

Para comprobar las hipótesis se utilizó la estadística inferencial, de acuerdo con los criterios propuestos por Quezada (2017), se procedió a realizar los siguientes pasos:

- En primer lugar, se aplicó el test de Kolmogorov-Smirnov, encontrando que el conjunto de datos de cada variable no sigue la distribución normal, por ello es que se aplicó pruebas de tipo no paramétrico para comprobar la hipótesis de investigación.

- En segundo lugar, para comprobar las hipótesis específicas, se aplicó la prueba binomial con el fin de localizar la variable respecto a su valor mediana, en los dos grupos de pescadores artesanales (beneficiarios y no beneficiarios del programa PROCOMPITE).

- En tercer lugar, para comprobar la hipótesis general, se aplicó la prueba U de Mann-Whitney para determinar si existe diferencia de medias en los dos grupos de pescadores artesanales (beneficiarios y no beneficiarios del programa PROCOMPITE). Posteriormente se calculó la correlación Rho de Spearman para las variables implementación del programa PROCOMPITE y competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

IV

Resultados

4.1. Características de la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

4.1.1. Desarrollo de tecnología

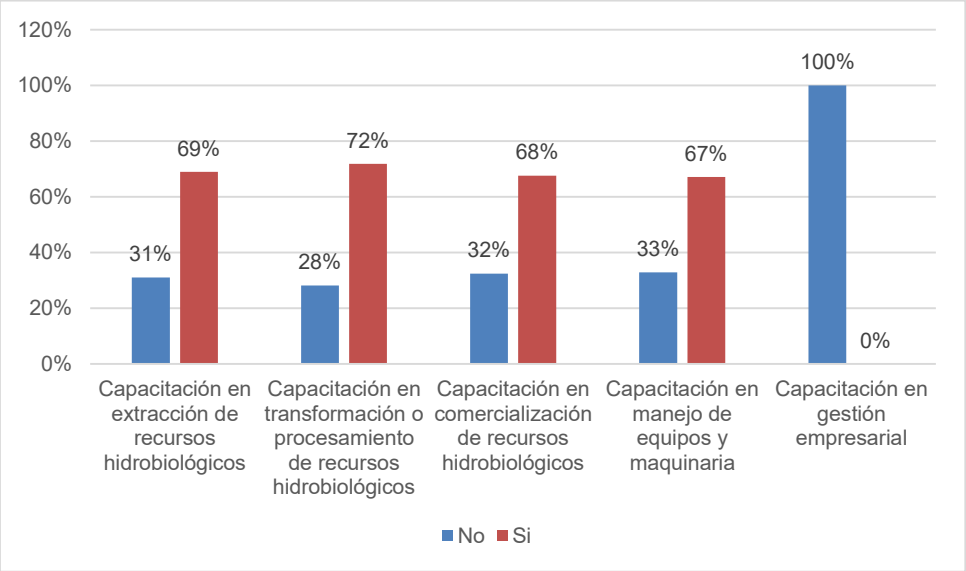


Figura 2. Desarrollo de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 2 se presentan los resultados del desarrollo de tecnología que se realizó en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 69% de casos recibieron capacitación en extracción de recursos hidrobiológicos; en el 72% de casos recibieron capacitación en transformación o procesamiento de recursos hidrobiológicos; en el 68% de casos recibieron capacitación en comercialización de recursos hidrobiológicos; en el 67% de casos recibieron capacitación en manejo de equipos y maquinaria; sin embargo, en ninguno de los casos se recibió capacitación en gestión empresarial.

4.1.2. Adaptación de tecnología

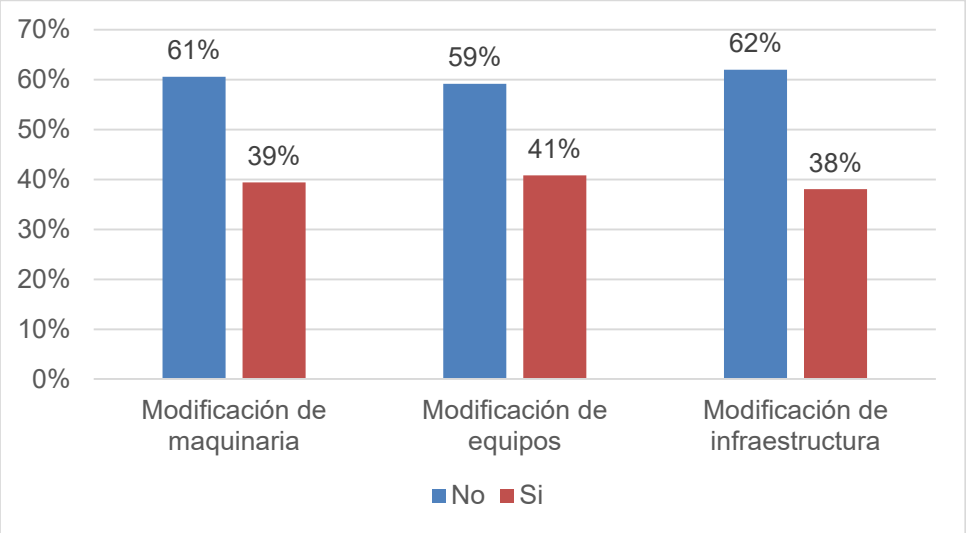


Figura 3. Adaptación de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 3 se presentan los resultados de la adaptación de tecnología que se realizó en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 39% de casos tuvieron una modificación de maquinaria; en el 41% de casos tuvieron una modificación de equipos y en el 38% de casos tuvieron una modificación de infraestructura.

4.1.3. Mejora de tecnología

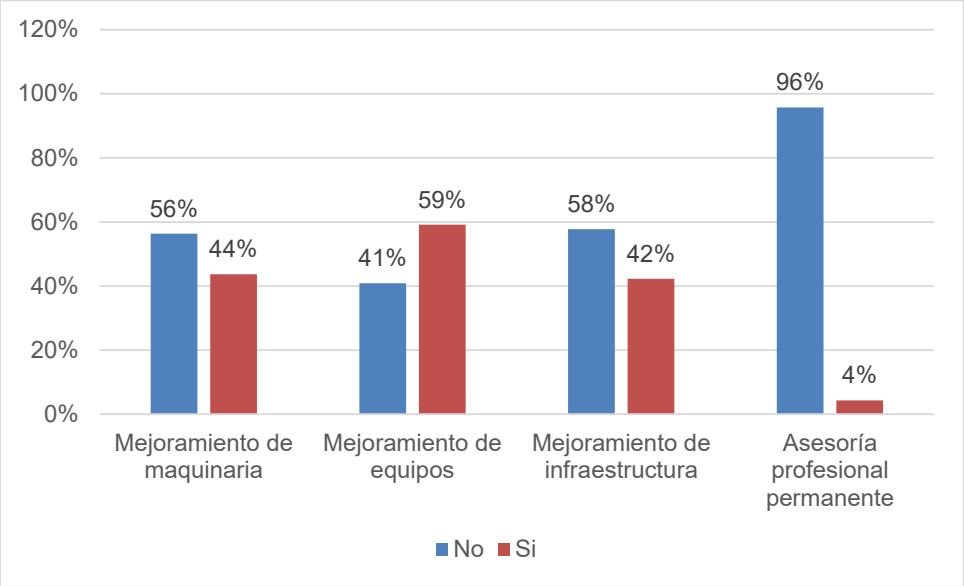


Figura 4. Mejora de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 4 se presentan los resultados de la mejora de tecnología que se realizó en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 44% de casos tuvieron un mejoramiento de maquinaria; en el 59% de casos tuvieron un mejoramiento de equipos; en el 42% de casos tuvieron un mejoramiento de infraestructura y en el 4% de casos tuvieron asesoría profesional permanente.

4.1.4. Transferencia de tecnología

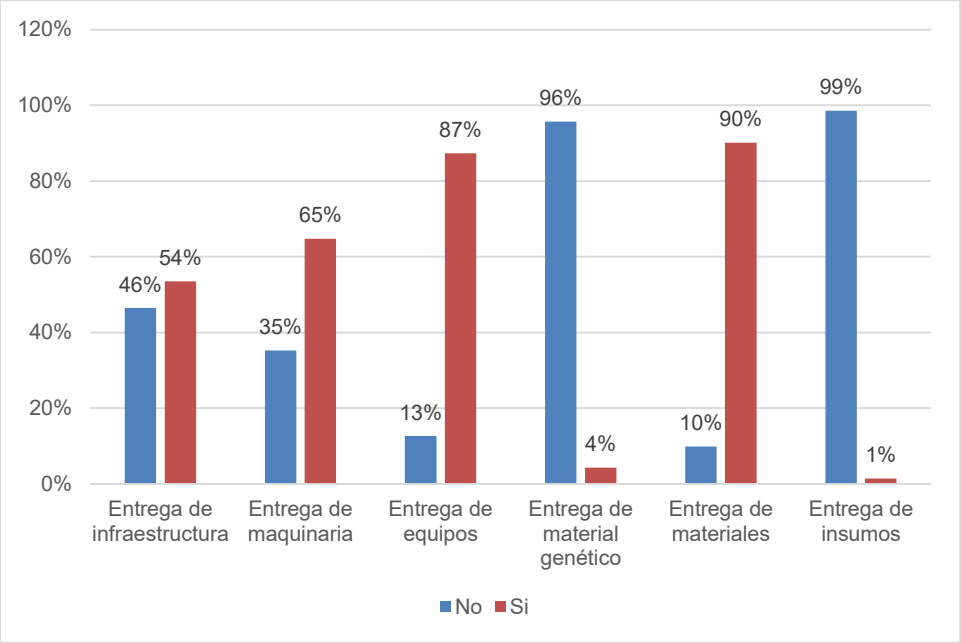


Figura 5. Transferencia de tecnología en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 5 se presentan los resultados de la transferencia de tecnología que se realizó en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 54% de casos se les entregó infraestructura; en el 65% de casos se les entregó maquinaria; en el 87% de casos se les entrego equipos; en el 4% de casos se les entrego material genético; en el 90% de casos se les entregó materiales y en el 1% de casos se les entrego insumos.

4.1.5. Nivel de implementación del programa PROCOMPITE

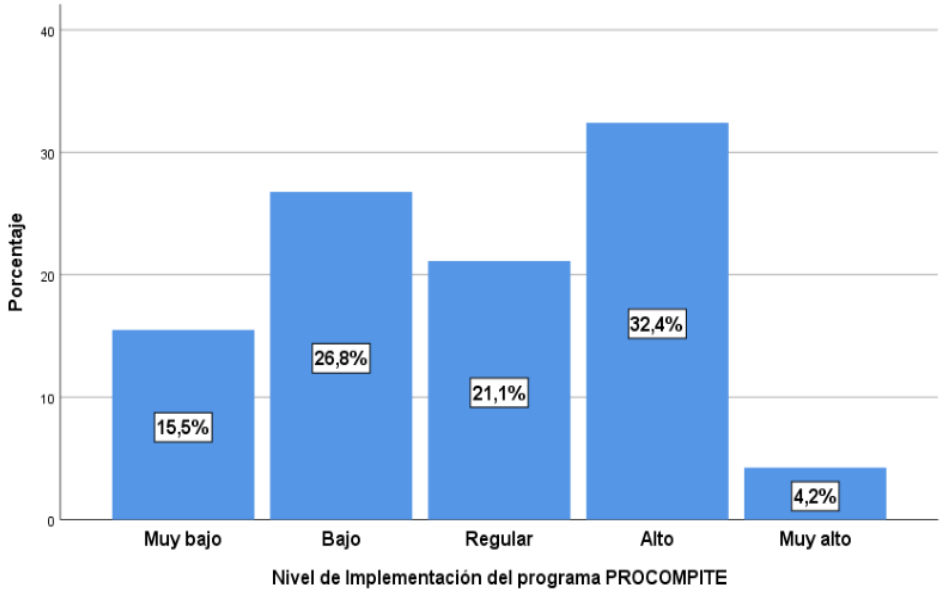


Figura 6. Nivel de implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales.

En la figura 6 se presentan los resultados del nivel de implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo. Se encontró en el 15,5% de los beneficiarios, un nivel muy bajo de implementación del programa PROCOMPITE; en el 26,8% un nivel bajo de implementación del programa PROCOMPITE; en el 21,1% un nivel regular de implementación del programa PROCOMPITE; en el 32,4% un nivel alto de implementación del programa PROCOMPITE y en el 4,2% un nivel muy alto de implementación del programa PROCOMPITE.

Esto quiere decir, que en el 36,6% de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo, la implementación del programa PROCOMPITE fue al menos de un nivel alto.

4.2. Competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo beneficiarios del programa PROCOMPITE

4.2.1. Liderazgo en costos

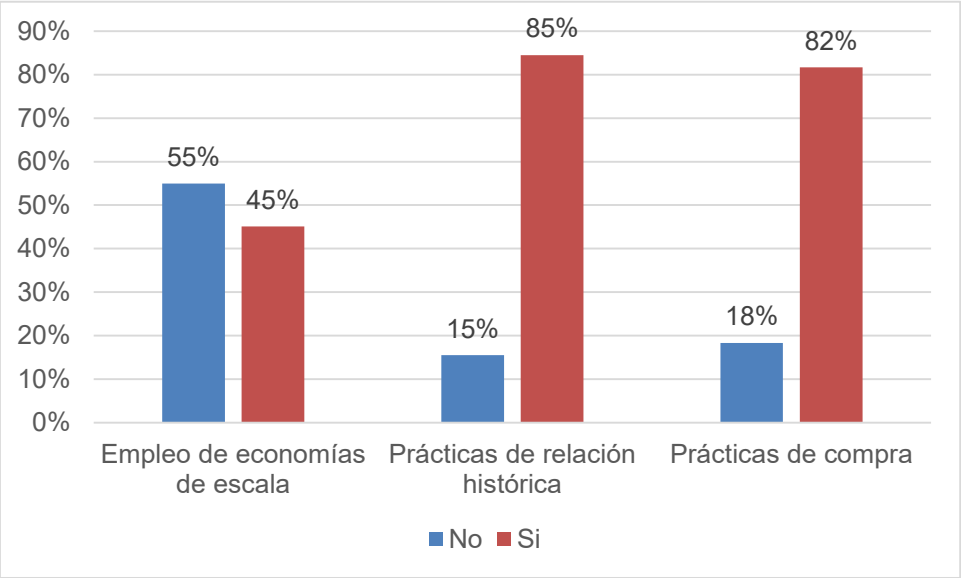


Figura 7. Liderazgo en costos en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 7 se presentan los resultados del liderazgo en costos en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 45% de casos emplean economías de escala, es decir, que se asocian con otros pescadores para comprar los insumos y materiales que necesitan; en el 85% de casos aplican prácticas de relación histórica, es decir, que tratan de mantener cada año al mismo proveedor de insumos y materiales; en el 82% de casos aplican prácticas de compra, es decir, que contratan proveedores para toda la campaña productiva.

4.2.2. Diferenciación

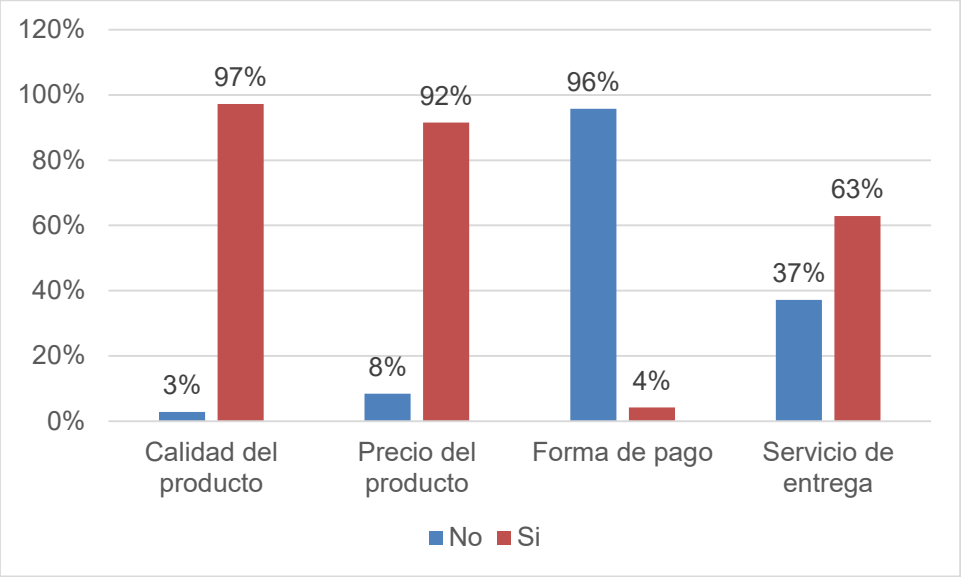


Figura 8. Diferenciación en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 8 se presentan los resultados de diferenciación en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 97% de casos consideran que la calidad de su producto es mejor que el de los otros productores de recursos hidrobiológicos; en el 92% de casos consideran que el precio de venta de su producto es mayor al precio de venta de los otros productores de recursos hidrobiológicos; en el 4% de casos utilizan la venta a crédito como forma de pago del producto que venden y en el 63% de casos el servicio de entrega del producto es en el lugar que indica el comprador.

4.2.3. Enfoque de mercado

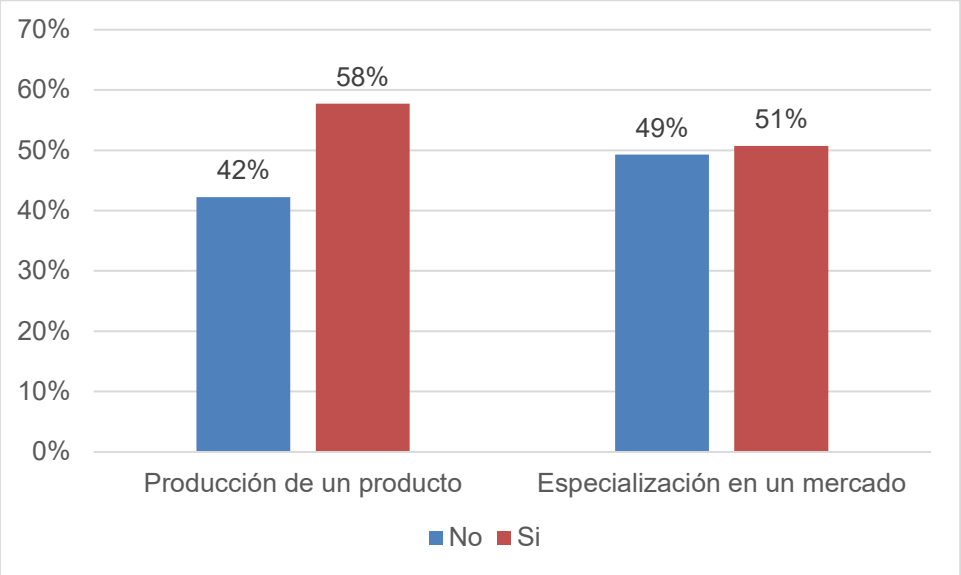


Figura 9. Enfoque de mercado en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 9 se presentan los resultados de enfoque de mercado en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 58% de casos los pescadores se especializan solo en un producto hidrobiológico; en el 51% de casos los pescadores se especialización en un solo mercado, es decir, que su producción solo es para el mercado local.

4.2.4. Cuota de mercado

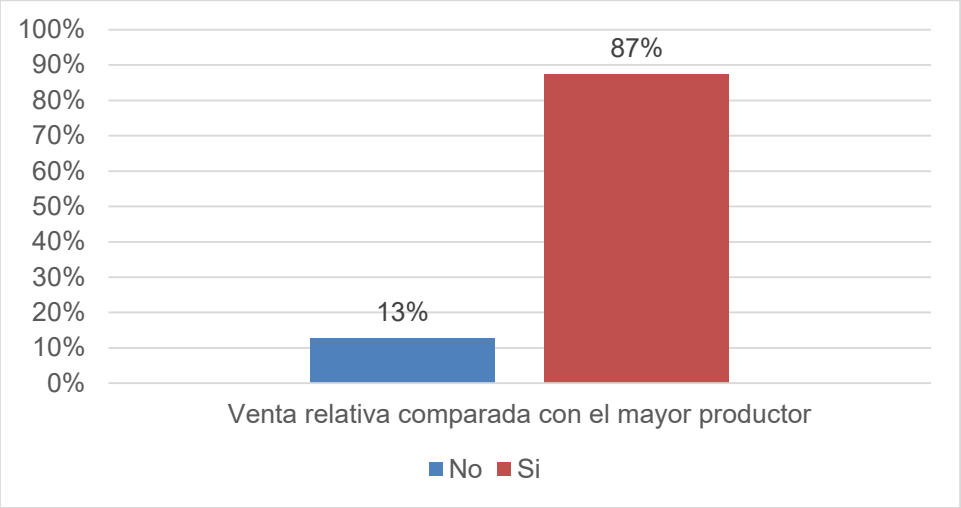


Figura 10. Cuota de mercado en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 10 se presentan los resultados de la cuota de mercado de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, el 87% de los pescadores consideran que son pequeñas sus ventas comparadas con las ventas del mayor productor de recursos hidrobiológicos, mientras que, el 13% de los pescadores consideran que no son pequeñas sus ventas comparadas con las ventas del mayor productor de recursos hidrobiológicos.

4.2.5. Rentabilidad

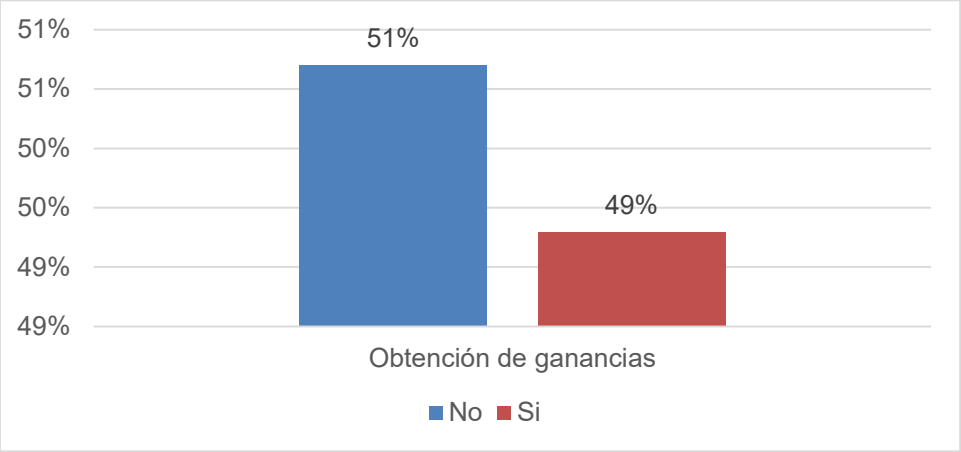


Figura 11. Rentabilidad en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 11 se presentan los resultados de rentabilidad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, el 49% de los pescadores consideran que siempre obtienen ganancias de su actividad económica, mientras que, el 51% de los pescadores consideran que no obtienen ganancias de su actividad económica.

4.2.6. Crecimiento empresarial

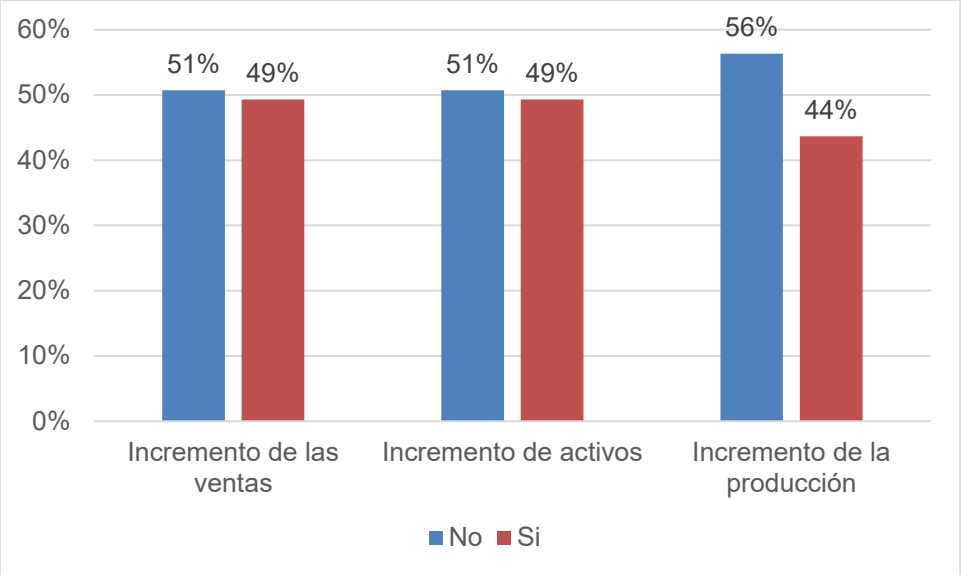


Figura 12. Crecimiento empresarial en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 12 se presentan los resultados del crecimiento empresarial en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 49% de casos se incrementó las ventas, es decir, que ahora venden más que hace tres años; en el 49% de casos se incrementó los activos; es decir, que ahora tienen más activos (más vehículos, más maquinarias, más equipos, más peces etc.) que hace tres años; en el 44% de casos se incrementó la producción; es decir, que su producción aumentó más que hace tres años.

4.2.7. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE

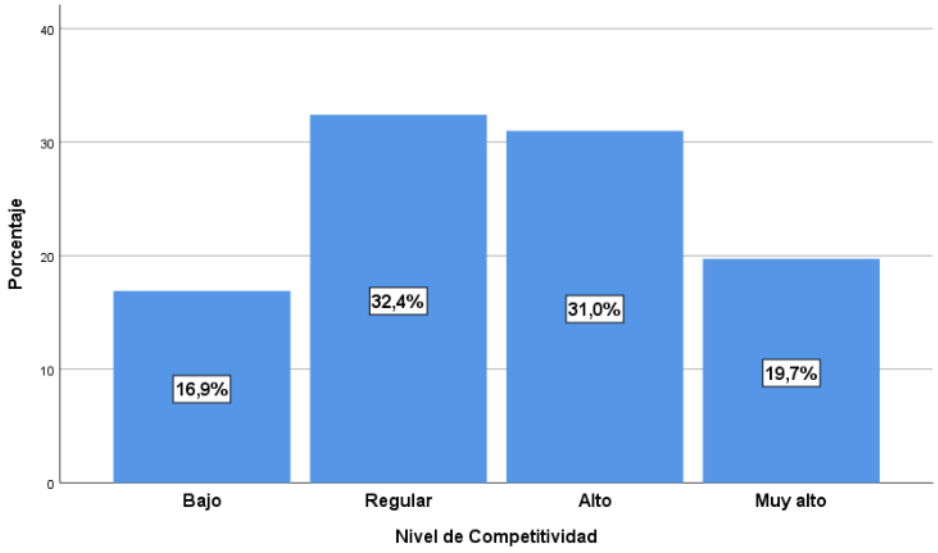


Figura 13. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 13 se presentan los resultados del nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Se encontró en el 16,9% de los pescadores beneficiarios, un nivel bajo de competitividad; en el 32,4% un nivel regular de competitividad; en el 31% un nivel alto de competitividad y en el 19,7% un nivel muy alto de competitividad.

Esto quiere decir, que en el 50,7% de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo, la competitividad es al menos de un nivel alto.

4.3. Competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo no beneficiarios del programa PROCOMPITE

4.3.1. Liderazgo en costos

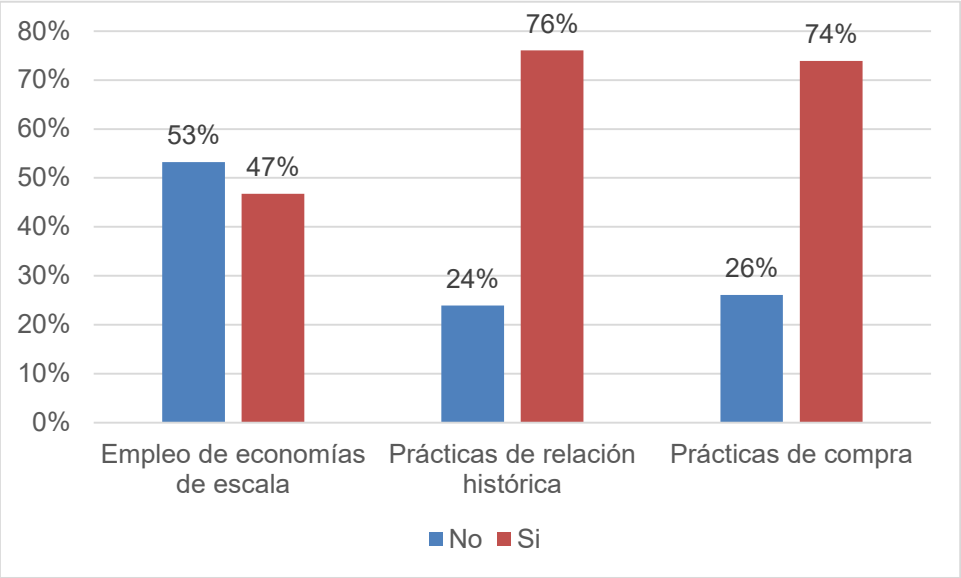


Figura 14. Liderazgo en costos en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 14 se presentan los resultados del liderazgo en costos en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 47% de casos emplean economías de escala, es decir, que se asocian con otros pescadores para comprar los insumos y materiales que necesitan; en el 76% de casos aplican prácticas de relación histórica, es decir, que tratan de mantener cada año al mismo proveedor de insumos y materiales; en el 74% de casos aplican prácticas de compra, es decir, que contratan proveedores para toda la campaña productiva.

4.3.2. Diferenciación

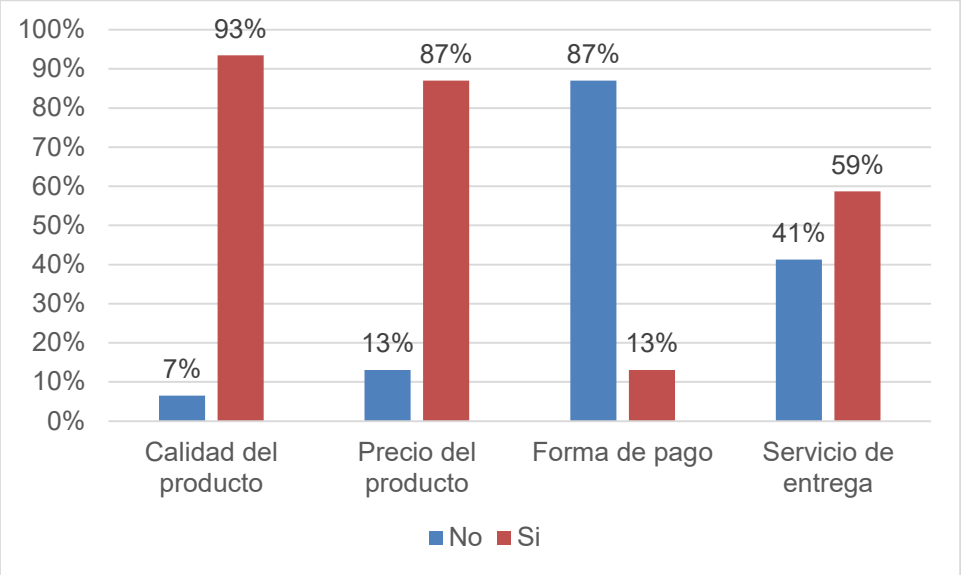


Figura 15. Diferenciación en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 15 se presentan los resultados de diferenciación en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 93% de casos consideran que la calidad de su producto es mejor que el de los otros productores de recursos hidrobiológicos; en el 87% de casos consideran que el precio de venta de su producto es mayor al precio de venta de los otros productores de recursos hidrobiológicos; en el 13% de casos utilizan la venta a crédito como forma de pago del producto que venden y en el 59% de casos el servicio de entrega del producto es en el lugar que indica el comprador.

4.3.3. Enfoque de mercado

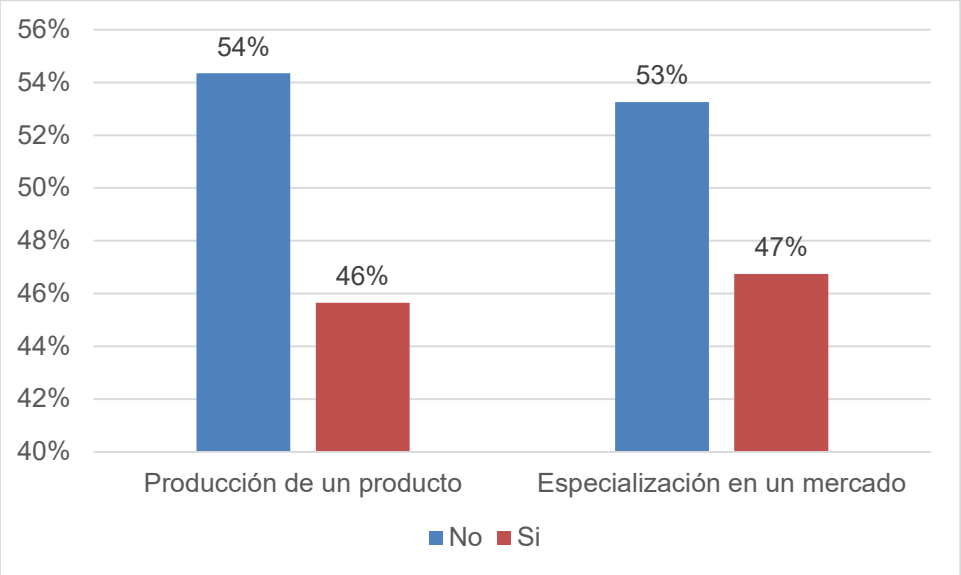


Figura 16. Enfoque de mercado en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 16 se presentan los resultados de enfoque de mercado en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 46% de casos los pescadores se especializan solo en un producto hidrobiológico; en el 47% de casos los pescadores se especialización en un solo mercado, es decir, que su producción solo es para el mercado local.

4.3.4. Cuota de mercado

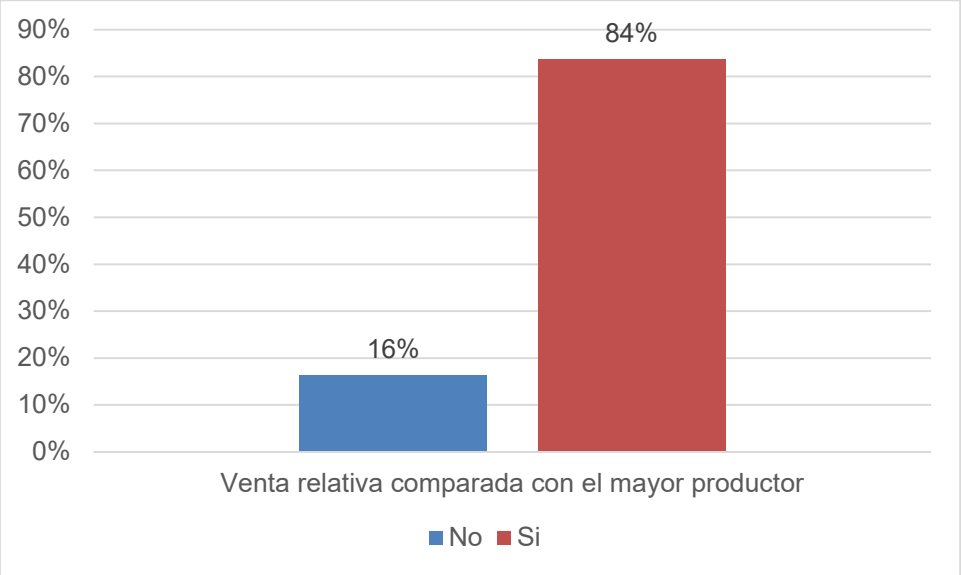


Figura 17. Cuota de mercado en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 17 se presentan los resultados de la cuota de mercado de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, el 84% de los pescadores consideran que son pequeñas sus ventas comparadas con las ventas del mayor productor de recursos hidrobiológicos, mientras que, el 16% de los pescadores consideran que no son pequeñas sus ventas comparadas con las ventas del mayor productor de recursos hidrobiológicos.

4.3.5. Rentabilidad

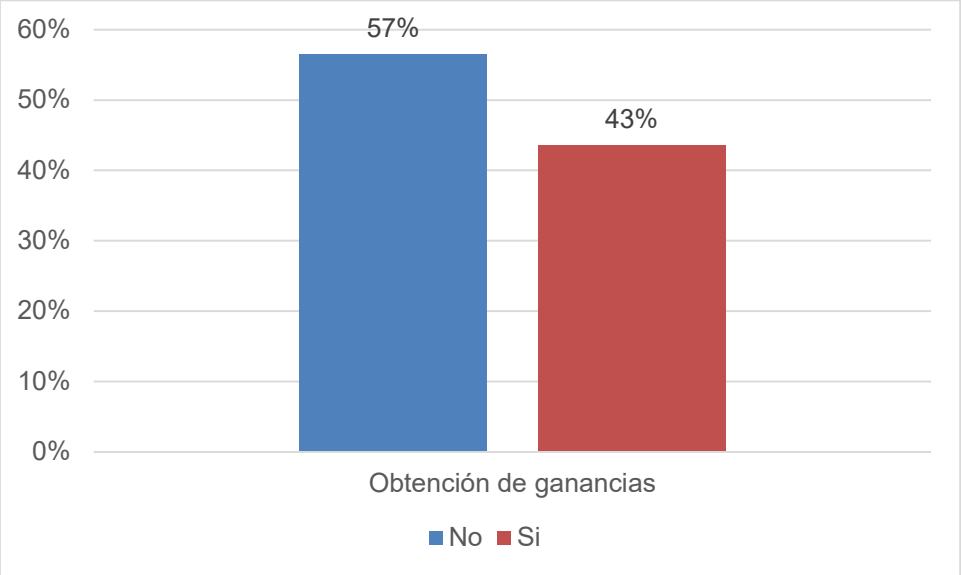


Figura 18. Rentabilidad en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 18 se presentan los resultados de rentabilidad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, el 43% de los pescadores consideran que siempre obtienen ganancias de su actividad económica, mientras que, el 57% de los pescadores consideran que no obtienen ganancias de su actividad económica.

4.3.6. Crecimiento empresarial

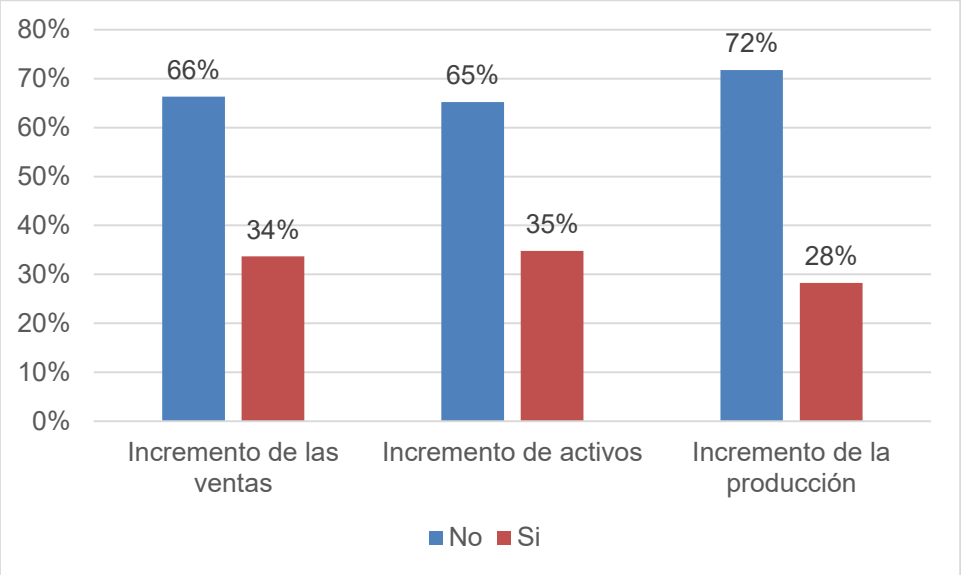


Figura 19. Crecimiento empresarial en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 19 se presentan los resultados del crecimiento empresarial en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Los datos reportan que, en el 34% de casos se incrementó las ventas, es decir, que ahora venden más que hace tres años; en el 35% de casos se incrementó los activos, es decir, que ahora tienen más activos (más vehículos, más maquinarias, más equipos, más peces etc.) que hace tres años; en el 28% de casos se incrementó la producción, es decir, que su producción aumentó más que hace tres años.

4.3.7. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE

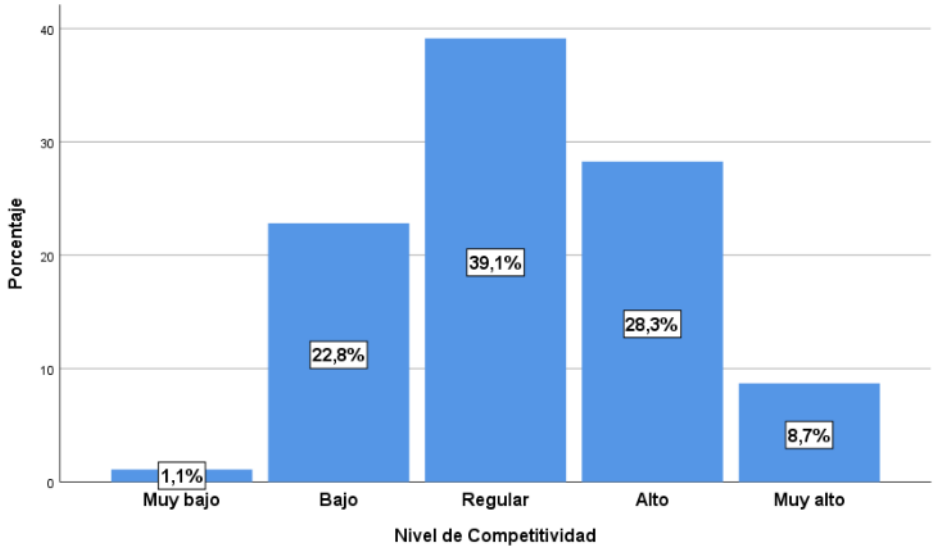


Figura 20. Nivel de competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

En la figura 20 se presentan los resultados del nivel de competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo. Se encontró en el 1,1% de los pescadores no beneficiarios, un nivel muy bajo de competitividad; en el 22,8% un nivel bajo de competitividad; en el 39,1% un nivel regular de competitividad; en el 28,3% un nivel alto de competitividad y en el 8,7% un nivel muy alto de competitividad.

Esto quiere decir, que en el 37% de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo, la competitividad es al menos de un nivel alto.

4.4. Comprobación de las hipótesis de investigación

4.4.1. Prueba de normalidad de las variables de estudio

Tabla 4

Prueba de Kolmogorov Smirnov para las variables de estudio.

		Beneficiarios		No beneficiarios
		Implementación del programa PROCOMPITE	Competitividad	Competitividad
N		71	71	92
Parámetros normales	Media	8.45	8.55	7.65
	Desviación	4.174	2.709	2.679
Máximas diferencias extremas	Absoluto	0.105	0.124	0.112
	Positivo	0.096	0.085	0.112
	Negativo	-0.105	-0.124	-0.084
Estadístico de prueba		0.105	0.124	0.112
Sig. asintótica(bilateral)		0,049	0,009	0,006

La prueba de Kolmogorov Smirnov se aplicó a las variables implementación del programa PROCOMPITE y competitividad. Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 4. Como se observa, el valor p-value de la prueba resulto menor que 0,05 en los tres casos.

Los resultados concluyen a un nivel de confianza 95%, que la variable implementación del programa PROCOMPITE y la variable competitividad, no provienen de una distribución normal. En consecuencia, la distribución de los datos es de tipo no paramétrico.

4.4.2. Comprobación de las hipótesis específicas.

Hipótesis especifica 01:

- Hipótesis nula: Es regular el nivel que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.
- Hipótesis alternativa: No es regular el nivel que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

La regla de decisión:

- Si, $\alpha > p$ value, entonces, aceptar H_1.
- Si, $\alpha < p$ value, entonces, aceptar H_0.

Estadístico de prueba:

Tabla 5

Prueba binomial para la variable implementación del programa PROCOMPITE.

		Categoría	N	Prop. observada	Prop. prueba	P value
Implementación del programa PROCOMPITE	Grupo 1	<= 9	41	0.58	0.50	0.235
	Grupo 2	> 9	30	0.42		
	Total		71	1.00		
	Grupo 1	<= 7,2	30	0.42	0.50	0.235
	Grupo 2	> 7,2	41	0.58		
	Total		71	1.00		
	Grupo 1	<= 6,9	25	0.35	0.50	0.017
	Grupo 2	> 6,9	46	0.65		
	Total		71	1.00		

Tabla 6

Categorías para la variable implementación del programa PROCOMPITE.

Nivel de Implementación del programa PROCOMPITE	Rango (puntaje)	
Muy bajo	0	3.6
Bajo	3.6	7.2
Regular	7.2	10.8
Alto	10.8	14.4
Muy alto	14.4	18.0

Toma de decisión:

De acuerdo con los resultados que se presentan en la tabla 5 y la tabla 6, se encontró que el puntaje de implementación del programa PROCOMPITE, es menor a 9 puntos y mayor a 6,9 puntos.

Los resultados afirman a un nivel de confianza del 95%, que el nivel que presenta la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, se ubica entre el nivel bajo y regular.

Hipótesis especifica 02:

- Hipótesis nula: Es regular el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.
- Hipótesis alternativa: No es regular el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

La regla de decisión:

- Si, $\alpha > p$ value, entonces, aceptar H_1.
- Si, $\alpha < p$ value, entonces, aceptar H_0.

Estadístico de prueba:

Tabla 7

Prueba binomial para la variable competitividad en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

		Categoría	N	Prop. observada	Prop. prueba	P value
Competitividad	Grupo 1	<= 7	21	0.30	0.50	0.001
	Grupo 2	> 7	50	0.70		
	Total		71	1.00		
	Grupo 1	<= 8	35	0.49	0.50	1.000
	Grupo 2	> 8	36	0.51		
	Total		71	1.00		

Tabla 8

Prueba binomial para la variable competitividad en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE.

		Categoría	N	Prop. observada	Prop. prueba	P value
Competitividad	Grupo 1	<= 7	43	0.47	0.50	0.602
	Grupo 2	> 7	49	0.53		
	Total		92	1.00		
	Grupo 1	<= 6	35	0.38	0.50	0.028
	Grupo 2	> 6	57	0.62		
	Total		92	1.00		

Tabla 9

Categorías para la variable competitividad.

Nivel de competitividad	Rango (puntaje)	
Muy bajo	0	2.8
Bajo	2.8	5.6
Regular	5.6	8.4
Alto	8.4	11.2
Muy alto	11.2	14.0

De acuerdo con los resultados que se presentan en la tabla 7, tabla 8 y tabla 9, se encontró que el puntaje de competitividad para los pescadores beneficiarios, es mayor a 7 puntos y menor a 8 puntos.

Los resultados afirman a un nivel de confianza del 95%, que el nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo, se ubica en el nivel regular.

4.4.3. Comprobación de la hipótesis general

Hipótesis nula: La implementación del programa PROCOMPITE no mejoró la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios, respecto de aquellos que no fueron beneficiarios, del distrito de Ilo, 2021.

Hipótesis alternativa: La implementación del programa PROCOMPITE mejoró la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios, respecto de aquellos que no fueron beneficiarios, del distrito de Ilo, 2021.

Tabla 10

Estadísticos de la competitividad entre los pescadores artesanales.

Variable	Pescador artesanal	N	Media	Desviación
Competitividad	NO beneficiario del programa PROCOMPITE	92	7.65	2.679
	SI beneficiario del programa PROCOMPITE	71	8.55	2.709

Tabla 11

Prueba de U de Mann-Whitney para la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

Prueba	Competitividad
U de Mann-Whitney	2662.500
W de Wilcoxon	6940.500
Z	-2.035
Sig. asintótica(bilateral)	0.042

De acuerdo con los resultados que se presenta en la tabla 10, se encontró que el puntaje promedio de competitividad en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE fue de 8,55 puntos, en tanto, que en los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE fue de 7,65 puntos.

En la tabla 11 se presenta la prueba U de Mann-Whitney para la diferencia de medias entre los dos grupos de pescadores artesanales del distrito de Ilo, beneficiarios y no beneficiarios del programa PROCOMPITE. El valor p-value de la prueba resultó

0,042, menor que 0,05; lo cual permite rechazar la hipótesis de igualdad de medias, en otras palabras, existe evidencia significativa para aceptar que las medias en ambos grupos son diferentes.

Por lo tanto, la competitividad promedio (8,55 puntos) de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE es mayor que la competitividad promedio (7,65 puntos) de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE, con una seguridad estadística del 95%.

Tabla 12

Correlación entre las variables implementación del programa PROCOMPITE y competitividad, en los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

			Competitividad
Rho de Spearman	Implementación del programa PROCOMPITE	Coeficiente de correlación	0,382(**)
		Sig. (bilateral)	0.001
		N	71

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

En la tabla 12 se presentan los resultados de la correlación entre las variables implementación del programa PROCOMPITE y competitividad, en los pescadores artesanales del distrito de Ilo. Los datos reportan que, se encontró una correlación débil positiva (Rho=+0,382), entre las variables implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

El valor p-value de la prueba de correlación resultó 0,001, menor que 0,01; de modo que resulto ser altamente significativa, es decir, que la implementación del programa PROCOMPITE tuvo efecto positivo y significativo en la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo.

Estos resultados permiten confirmar con una seguridad estadística del 95%, que se cumple la hipótesis general, donde se planteó: “La implementación del programa PROCOMPITE mejoró la

competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios, respecto de aquellos que no fueron beneficiarios, del distrito de Ilo, 2021”.

V

Discusión de resultados

Los resultados de la prueba U de Mann-Whitney, demostraron con una seguridad estadística del 95%, que la competitividad observada en los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE, es más elevada que la competitividad observada en los pescadores artesanales que no fueron beneficiarios del programa PROCOMPITE.

Así mismo, los resultados de la correlación Rho de Spearman, demostraron con una seguridad estadística del 95%, que la implementación del programa PROCOMPITE tuvo efecto positivo y significativo sobre la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

Es decir, que la intervención del Estado a través del programa PROCOMPITE, ha mostrado efectos positivos, de modo que mejoran la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, 2021.

Este tipo de resultados también lo reportan Vargas y Díaz (2020), quienes concluyeron que las mejoras en la competitividad del cacao, están moderadamente relacionadas con los montos y el destino de las inversiones del programa PROCOMPITE, de modo que esta ha influenciado en la mejora de la competitividad de la cadena de valor del cacao en la provincia de Padre Abad del departamento de Ucayali.

Igualmente Díaz (2019) quien concluyó que fue positivo y muy favorable el impacto económico del PROCOMPITE en la cadena de valor de la vid durante el período 2013-2018 en la región Lima. El impacto fue positivo y muy favorable en la introducción de variedades, en la implementación de equipos para producir vinos y piscos, en la mejora de la calidad de los productos derivados, en la asistencia técnica, la eficiencia y el ingreso de los productores.

Así mismo, Hancco y Palomino (2019) quienes concluyeron que se encontró una relación directa y significativa entre la inversión del programa PROCOMPITE y el desarrollo productivo la asociación de los artesanos Sumaq Pacha del Distrito de Santiago, Cusco.

Pérez (2018) tambien encontró que existe una relación estadísticamente significativa entre la gestión del programa PROCOMPITE y la calidad de vida en los beneficiarios del distrito de Huancarama de la Región Apurímac.

Paño (2017) también observó que el programa PROCOMPITE eleva el nivel de conocimientos técnicos y prácticos, mejora la productividad y eleva la competitividad de los productores de flores de las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao del distrito de San Sebastián, provincia y región del Cusco.

La competitividad es la capacidad que tiene una empresa para obtener y mantener ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en un entorno socioeconómico (Porter, 1991, citado en Ferrando, 2015).

Los resultados evidencian empíricamente, que la ventaja competitiva de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE, es superior al resto de pescadores artesanales del distrito de Ilo. Esta ventaja competitiva se ha sostenido en el tiempo, de modo que, en el mediano plazo, no se ha diluido y aún se mantiene.

Esto es así, porque para crear ventajas competitivas sostenibles, se requiere de tiempo y esfuerzo, se requieren inversiones considerables y continuas para mantenerlas y mejorarlas (Rojas y Sepúlveda, 1999), y esta es la razón por la cual el Estado peruano ha decidido crear la ley PROCOMPITE, para apoyar financieramente los planes de negocio de los pequeños productores organizados, con la finalidad de mejorar su competitividad, y con ello, generar ventajas competitivas sostenibles que ayuden a los productores a mejorar sus ingresos y su calidad de vida.

VI

Conclusiones

Primero:

Se concluye que la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, fue en el 15,5% de casos, de un nivel muy bajo; en el 26,8% de casos, de un nivel bajo; en el 21,1% de casos, de un nivel regular; en el 32,4% de casos, de un nivel alto y en el 4,2% de casos, de un nivel muy alto. Así mismo, se encontró con una seguridad estadística del 95%, que el nivel de implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo, se ubica entre el nivel bajo y regular.

Segundo:

Se demostró que la competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo, fue en el 16,9% de casos, de un nivel bajo; en el 32,4% de casos, de un nivel regular; en el 31% de casos, de un nivel alto y en el 19,7% de casos, de un nivel muy alto. Igualmente, se encontró que la competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE del distrito de Ilo, fue en el 1,1% de casos, de un nivel muy bajo; en el 22,8% de casos, de un nivel bajo; en el 39,1% de casos, de un nivel regular; en el 28,3% de casos, de un nivel alto y en el 8,7% de casos, de un nivel muy alto. Así mismo, se encontró con una seguridad estadística del 95%, que es regular el nivel de competitividad que alcanzan los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

Tercero:

Se concluye, con un nivel de confianza del 95%, que la competitividad promedio (8,55 puntos) de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE es mayor que la competitividad promedio (7,65

puntos) de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE. Así mismo, se encontró con una seguridad estadística del 95%, que es débil y positiva (Rho=+0,382**) la correlación entre las variables implementación del programa PROCOMPITE y competitividad, lo que evidencia empíricamente que la implementación del programa PROCOMPITE tuvo efectos positivos, por lo que mejora la competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

VII

Recomendaciones

Primero:

Profundizar la investigación a un nivel explicativo causal, recolectando datos duros, es decir, información real sobre la cantidad de inversión que ejecuto el programa PROCOMPITE por cada pescador artesanal (variable X), y también datos contables de cada pescador respecto de su cuota de mercado, su rentabilidad y crecimiento empresarial los cuales medirán la competitividad (variable Y). Comparar los resultados y analizar si existen diferencias o semejanzas y que puede explicar las mismas.

Segundo:

Se recomienda ampliar la investigación analizando los efectos de la implementación del programa PROCOMPITE sobre la competitividad de los productores de las cadenas productivas de palta, porcino, quinua, tuna, vestido y tejido, vid, lácteos y orégano, quienes resultaron ganadores para el financiamiento de planes de negocios.

Tercero:

Ampliar las líneas de investigación sobre los efectos que tienen las políticas de intervención del estado, para apoyar a los productores rurales y hogares rurales, para minimizar la pobreza, mejorar la producción y mejorar la calidad de vida de las personas, como son el programa juntos, sierra exportadora, pensión 65, entre otros.

VIII

Referencias

Agencia Peruana de Noticias. (30 de Agosto de 2014). *Página web oficial de ANDINA*. Obtenido de https://andina.pe/agencia/noticia-propuestas-productivas-moquegua-resultaron-ganadoras-procompite-521181.aspx

Alvarez, T. (1997). *Manual de Competitividad.* México: Panorama, 110 p.

Avendaño, C., Barrantes, M., Claro, P., & Solano, D. (2017). Condiciones de financiamiento público que enfrentan las microempresas del sector comercio en Costa Rica. *Revista Relaciones Internacionales*, 90(1). 125-140. Obtenido de https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/ri/article/view/9408/11182

Balbuena, R. (2014). *Efectos de la intervención del programa de crédito y apoyo técnico (PROCAT) en pequeños productores agropecuarios.* Esperanza, Argentina: Tesis de maestría. Universidad Nacional del Litoral.

Berumen, S. (2006). *Competitividad y Desarrollo Local.* Madrid: Esic Editorial.

Blanco, A., Prado, A., & Mercado, C. (2016). *Introducción al marketing y la comunicación en la empresa.* Madrid: 2da edición. ESIC Editorial. 231 p.

Carballo, J. (2010). *Diagnóstico económico-financiero de la empresa.* Madrid: ESIC Editorial 146 p.

Carrera, B., & Carrillo, J. (2016). Pobreza rural y procampo: un análisis comparativo de dos municipios de Chihuahua. *Ciencia Ergo Sum de la Universidad Autónoma del Estado de México*, 23(2). 134-144. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/104/10446094005/html/

Carvajal, L. (4 de Octubre de 2021). *www.lizardocarvajal.com.* Obtenido de https://www.lizardocarvajal.com/category/fundamentos-de-tecnologia-2/

Chávez, J. (2012). *Cadena de valor, estrategias genéricas y competitividad: El caso de los productores de café orgánico del municipio de Tanetze de Zaragoza, Oaxaca.* Oaxaca de Juárez, Oaxaca: Tesis (Maestría). Instituto Tecnológico de Oaxaca. 260 p.

Chávez, J., Moreno, I., & Cruz, O. (2008). Obtenido de https://www.riico.net/index.php/riico/article/download/999/360.

Daza, J. (2016). *SPSS statistics Análisis Estadístico.* Lima: Megabyte. 446 p.

Díaz, B. (2019). *Impacto económico de la estrategia procompite en la cadena de valor de la vid en el período 2013-2018 en la región Lima.* Huacho: Tesis de titulación. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. 79 p.

Díez, I., De Castro, G., & Montoro, M. (2014). *Economía de la empresa.* Madrid: Ediciones Paraninfo. 378 p.

Ferrando, A. (2015). Asociatividad para mejora de la competitividad de pequeños productores agrícolas. *Anales Científicos de la Universidad Nacional Agraria La Molina*, 76 (1). 177-185.

Fuentes, C., Medina, C., Rojas, M., & Silva, N. (2015). *Políticas públicas de desarrollo productivo para pequeños productores rurales.* Lima: Universidad ESAN. 162 p.

Fuentes, L. (2005). *El impacto del crédito en la producción del sector agrícola de Venezuela 1970-1999.* Mérida: Tesis (Maestría). Universidad de los Andes. 253 p.

Galarza, E., & Kámiche, J. (2015). *Pesca Artesanal. Oportunidades para el desarrollo regional.* Lima: Universidad del Pacífico. 120 p. Obtenido

de https://www.up.edu.pe/fondoeditorial/SiteAssets/pesca%20artesanal.pdf

Gallardo, M. (2014). *Los microcreditos bancarios del sector público y su aporte a las pymes en la ciudad de Guayaquil.* Guayaquil: Tesis de titulación. Universidad de Especialidades Espíritu Santo.

Gobierno Regional de Moquegua. (16 de Julio de 2014). *Página web oficial del GRM .* Obtenido de http://www.regionmoquegua.gob.pe/wp-content/uploads/archivos/RER%200779-2014-GR%2016-07-2014.pdf

Gutiérrez, E. (2020). *Implementación del programa procompite y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, 2019.* Tacna: Tesis de titulación. Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann. 111 p.

Haguenauer, L., Kupfer, D., & Ferraz, J. (1996). El desafío competitivo para la industria brasileña. *Revista de la CEPAL*, 58 (1). 145-173. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/handle/11362/12019

Hancco, G., & Palomino, J. (2019). *Las inversiones del Programa Procompite y su impacto en el desarrollo productivo de la Asociación de Artesanos Sumaq Pacha del Distrito de Santiago, Cusco en el 2018.* Cusco: Tesis de titulación. Universidad Peruana Austral del Cusco. 203 p.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación.* México: 4ta edición. McGraw-Hill Interamericana. 850 p.

Hill, C., & Gareth, J. (2009). *Administración estratégica.* México: 8ª Edición. McGraw-Hill Educación. 798 p.

Juárez, A. (2016). *Evaluación de diseño del programa: Fondo Nacional Emprendedor.* México: Tesis de maestria. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. 141 p.

Martínez, B. (2018). *La ley de la competitividad productiva y el desarrollo económico en la Provincia de Maynas 2017.* Lima: Tesis de maestría. Universidad César Vallejo. 164 p.

Martínez, S. (2015). *Análisis de la participación del programa procampo en el municipio de Pénjamo, Guanajuato, periodo 1994-2014.* Buenavista, Saltillo, Coahuila, México: Tesis de titulacion. Universidad Autónoma Agraria Antonio Narro. 89 p.

Merma, S., & Nina, S. (2016). *Análisis del desarrollo productivo de las inversiones PROCOMPITE en la cadena productiva maíz amiláceo, en el distrito de Combapata, provincia Canchis, región Cusco año 2013.* Cusco: Tesis de titulación. Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco. 129 p.

Ministerio de Economía y Finanzas. (Octubre de 2015). *Página web oficial del MEF.* Recuperado el 20 de Febrero de 2021, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/procompite/2016/Evaluacion_resultados_Procompite.pdf

Ministerio de Economía y Finanzas. (2021). *Página web oficial del MEF.* Obtenido de https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_docman&language=es-ES&Itemid=101978&lang=es-ES&view=list&slug=procompite-inversion-publica

More, S. (2017). *Análisis de la experiencia PROCOMPITE en el Centro Poblado Menor de Otuzco y su aporte al desarrollo del sector textil 2009-2013. Caso: Asociación "La Merced".* Cajamarca: Tesis (Titulo). Universidad Nacional de Cajamarca. 94 p.

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2016). *Página web oficial de la FAO.* Obtenido de http://www.fao.org/3/i5768s/i5768s.pdf

Palestina, I. (2019). *El financiamiento público para las microempresas en México: una perspectiva desde el Fondo Nacional Emprendedor.* México: Tesis Maestria. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. 103 p.

Paño, W. (2017). *Incidencia del procompite en la productividad y competitividad de los productores de flores en las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao del distrito de San Sebastián, provincia y región del Cusco periodo 2014 – 2015.* Cusco: Tesis de titulación. Universidad Andina del Cusco. 189 p.

Parodi, C. (1997). *Economías de las políticas sociales.* Lima: Universidad del Pacifico. 347 p.

Pérez, E. (2018). *Gestión del programa PROCOMPITE en la calidad de vida en beneficiarios del distrito de Huancarama - Apurímac 2017.* Lima: Tesis de maestría. Universidad Nacional de Educación. 99 p.

Pinargote, M. (2020). *El financiamiento público y su incidencia en el desarrollo de las actividades microempresariales del Cantón Jipijapa.* Manabí: Tesis de titulación. Universidad Estatal Del Sur De Manabí “UNESUM”. 129 p.

Porter, M. (2015). *Ventaja Competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior.* México: 2da Edición. Grupo Editorial Patria. 576 p.

Quezada, N. (2017). *Estadística con SPSS 24.* Lima: Macro. 446 p.

Rodríguez, G. (2006). *http://www.geisharodriguez.com.* Obtenido de http://www.geisharodriguez.com/Competitividad.pdf.

Rojas, P., & Sepúlveda, S. (1999). *¿Que es la competitividad?* San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura. 24 p. Obtenido de http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/icap/unpan038655.pdf

Sáinz, A. (2002). *Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial: una aplicación al sector de denominación de origen calificada Rioja.* Logroño: Tesis (Doctorado). Universidad de La Rioja. 358 p.

Sandoval, J. (2018). *Financiamiento público en las microempresas del sector textil - confecciones de Barranquilla – Colombia.* Barranquilla: Tesis de maestria. Universidad de la Costa. 113 p.

Sarmiento, S., Sánchez, A., & Cruz, M. (2009). Competitividad y desarrollo sustentable empresarial. *Revista Internacional a la Nueva Gestión Organizacional*, 4(8).

Stiglitz, J. (2000). *La economía del sector público.* Madrid: 3ra Edición. Antoni Bosch editor S.A. 738 p.

Vargas, G., & Díaz, A. (2020). *Influencia de la Inversión Procompite en el mejoramiento de la cadena de valor del cacao en la provincia de Padre Abad - departamento de Ucayali 2018.* Pucallpa: Tesis de titulación. Universidad Nacional De Ucayali. 96 p.

Vergara, N., & Herrera, L. (2017). *Efectos de la inversión con el PROCOMPITE en la competitividad de la cadena productiva del café en el distrito de Quellouno – La Convención - Cusco. 2012-2014.* Lima: Tesis de maestría. Universidad Católica Sedes Sapientiae. 121 p.

IX

Anexos

Anexo 1: Validación del instrumento de investigación

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA
Escuela Profesional de Gestión Pública y Desarrollo Social

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

SECCIÓN I: DATOS GENERALES	
1.1. Nombre y Apellido del Experto	PEDRO JESUS MAQUERA LUQUE
1.2. Grado Académico	DOCTOR EN GESTIÓN PÚBLICA Y GOBERNABILIDAD
1.3. Profesión	EDUCADOR
1.4. Institución donde labora	UNIIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA
1.5. Denominación del instrumento	Cuestionario de implementación del programa procompite y de competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, provincia de Ilo, 2021.

SECCIÓN II: CRITERIOS DE VALIDACIÓN							
Nº	INDICADOR	CRITERIO	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1.	CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.					X
2.	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3.	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4.	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5.	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					X
6.	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las estrategias científicas.				X	
7.	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico científico.				X	
8.	COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, las dimensiones y variables					X
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X
10	TEORIZACIÓN	Genera nuevas pautas para construir una teoría.			X		
		SUMATORIA DE PUNTAJE					

SECCIÓN III: RESULTADO DE LA VALIDACIÓN					
VALORACIÓN CUALITATIVA	DEFICIENTE ( )	REGULAR ( )	BUENA ( )	MUY BUENA ( )	EXCELENTE (X)
RANGO DE PUNTAJE	[1 - 10]	[11 - 20]	[21 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]

SECCIÓN IV: FIRMA DEL EXPERTO		
Nombre y Apellido del experto	PEDRO JESUS MAQUERA LUQUE	
Nº DNI	00495044	
Nº de Colegiatura	1900495044	
Lugar y Fecha	Moquegua, 28 julio 2021	FIRMA

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA
Escuela Profesional de Gestión Pública y Desarrollo Social

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

SECCIÓN I: DATOS GENERALES	
1.1. Nombre y Apellido del Experto	Germán Wilber Machicado Lea
1.2. Grado Académico	Doctor
1.3. Profesión	Administrador
1.4. Institución donde labora	Universidad Nacional de Moquegua
1.5. Denominación del instrumento	Cuestionario de implementación del programa procompite y de competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, provincia de Ilo, 2021.

SECCIÓN II: CRITERIOS DE VALIDACIÓN							
Nº	INDICADOR	CRITERIO	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1.	CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.			X		
2.	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.			X		
3.	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.				X	
4.	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.				X	
5.	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.			X		
6.	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las estrategias científicas.				X	
7.	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico científico.				X	
8.	COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, las dimensiones y variables				X	
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.				X	
10	TEORIZACIÓN	Genera nuevas pautas para construir una teoría.			X		
		SUMATORIA DE PUNTAJE			12 + 24 = 36		

SECCIÓN III: RESULTADO DE LA VALIDACIÓN					
VALORACIÓN CUALITATIVA	DEFICIENTE ( )	REGULAR ( )	BUENA ( )	MUY BUENA (X)	EXCELENTE ( )
RANGO DE PUNTAJE	[1 - 10]	[11 - 20]	[21 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]

SECCIÓN IV: FIRMA DEL EXPERTO	
Nombre y Apellido del experto	Germán Wilber Machicado Lea
Nº DNI	00514934
Nº de Colegiatura	31254
Lugar y Fecha	Moquegua 26 julio 2021

FIRMA

Germán W. Machicado Lea
DOCTOR EN EDUCACION
DNI. 00514934
Nº Reg. 052-051537

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA
Escuela Profesional de Gestión Pública y Desarrollo Social

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

SECCIÓN I: DATOS GENERALES	
1.1. Nombre y Apellido del Experto	Juana Alejandrina Rojas Benites
1.2. Grado Académico	Doctora
1.3. Profesión	Licenciada en Educación - Especialidad Letras
1.4. Institución donde labora	Universidad Nacional de Moquegua
1.5. Denominación del instrumento	**Cuestionario de implementación del programa procompite y de competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo, provincia de Ilo, 2021.**

SECCIÓN II: CRITERIOS DE VALIDACIÓN							
Nº	INDICADOR	CRITERIO	DEFICIENTE (1)	REGULAR (2)	BUENA (3)	MUY BUENA (4)	EXCELENTE (5)
1.	CLARIDAD	Está formulado con un lenguaje apropiado.					X
2.	OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.					X
3.	ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					X
4.	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.					X
5.	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.					X
6.	INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar los aspectos de las estrategias científicas.					X
7.	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teórico científico.					X
8.	COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, las dimensiones y variables					X
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico.					X
10	TEORIZACIÓN	Genera nuevas pautas para construir una teoría.					X
		SUMATORIA DE PUNTAJE					50

SECCIÓN III: RESULTADO DE LA VALIDACIÓN					
VALORACIÓN CUALITATIVA	DEFICIENTE ( )	REGULAR ( )	BUENA ( )	MUY BUENA ( )	EXCELENTE (X)
RANGO DE PUNTAJE	[1 - 10]	[11 - 20]	[21 - 30]	[31 - 40]	[41 - 50]

SECCIÓN IV: FIRMA DEL EXPERTO	
Nombre y Apellido del experto	Juana Alejandrina Rojas Benites
Nº DNI	04629241
Nº de Colegiatura	1904629241
Lugar y Fecha	Moquegua, 30 de Julio del 2021

Dra. Juana Alejandrina Rojas Benites
Lic. Educación - Especialidad Letras
FIRMA

Anexo 2: Prueba piloto para determinar la confiabilidad del instrumento de investigación.

Variable: Implementación del programa PROCOMPITE (X)

n	Implementación del programa PROCOMPITE (X)																	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0
2	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0
3	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0
5	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0
6	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0
7	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
9	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0
10	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
11	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0
12	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0
13	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0
14	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0
15	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.912	18

Estadísticas de total de elemento			
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
x1	9.40	18.829	0.669	0.904
x2	9.40	18.829	0.669	0.904
x3	9.40	18.829	0.669	0.904
x4	9.40	18.829	0.669	0.904
x5	10.13	21.695	0.000	0.915
x6	9.67	18.095	0.759	0.901
x7	9.67	18.095	0.759	0.901
x8	9.60	17.971	0.790	0.900
x9	9.53	17.838	0.840	0.899
x10	9.47	17.981	0.840	0.899
x11	9.60	17.971	0.790	0.900
x12	9.93	20.352	0.314	0.914
x13	9.47	18.981	0.582	0.907
x14	9.20	20.600	0.439	0.911
x15	9.13	21.695	0.000	0.915
x16	10.07	20.924	0.298	0.913
x17	9.13	21.695	0.000	0.915
x18	10.07	20.924	0.298	0.913

Variable: Competitividad (Y)

n	Competitividad (Y)													
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
2	1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1
3	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
4	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
5	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
6	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
7	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
8	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0
9	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
10	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0
11	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0
12	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
13	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
14	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
15	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.737	14

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
y1	9.07	5.781	0.621	0.685
y2	8.60	6.543	0.492	0.710
y3	8.60	6.543	0.492	0.710
y4	8.53	6.838	0.480	0.717
y5	8.53	6.838	0.480	0.717
y6	9.47	7.552	0.000	0.742
y7	8.93	7.352	-0.024	0.772
y8	8.87	6.981	0.117	0.754
y9	8.87	6.981	0.117	0.754
y10	8.53	7.410	0.054	0.745
y11	8.73	6.067	0.566	0.696
y12	8.80	5.886	0.603	0.689
y13	8.73	6.352	0.429	0.713
y14	8.80	5.886	0.603	0.689

Anexo 3: Instrumento de investigación

UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA
Escuela Profesional de Gestión Pública y Desarrollo Social

CUESTIONARIO

Encuesta Nº _____

Instrucciones: Responda cada pregunta marcando con una equis (X), la alternativa que describa su mejor respuesta. La información será confidencial y anónima, y servirá solo para fines académicos.

a) Aspectos generales

1.- ¿Usted ha sido beneficiario del programa PROCOMPITE? SI ___ NO ___

2.- Si respondió SI, ¿Pertenece a una asociación de pescadores? SI ___ NO ___

b) Implementación del programa PROCOMPITE

Beneficios obtenidos del programa PROCOMPITE	Respuesta	
	NO	SI
1. Capacitación en extracción de recursos hidrobiológicos		
2. Capacitación en procesamiento de recursos hidrobiológicos		
3. Capacitación en comercialización de recursos hidrobiológicos		
4. Capacitación en manejo de equipos y maquinaria pesquera		
5. Capacitación en gestión empresarial		
6. Le han modificado alguna maquinaria que Ud. tenía, para que realice labores totalmente diferentes, de las que hacía.		
7. Le han modificado algún equipo que Ud. tenía, para que realice labores totalmente diferentes, de las que hacía.		
8. Le han modificado alguna infraestructura (galpón, almacén, etc.) que Ud. tenía, para que cumpla funciones totalmente diferentes, para las que fue construida.		
9. Han mejorado alguna maquinaria que Ud. tenía, para que sea más eficiente.		
10. Han mejorado algún equipo que Ud. tenía, para que sea más eficiente.		
11. Han mejorado alguna infraestructura (galpón, almacén, etc.) que tenía, para que funciones de mejor manera.		
12. Le han brindado asesoría profesional permanente (Ingenieros pesqueros, agroindustrial, de industrias alimentarias, etc.) para que mejore el desarrollo de sus actividades productivas.		
13. Le han entregado infraestructura (galpón, almacén, frigorífico, planta procesadora, etc.) para el desarrollo de sus actividades.		
14. Le han entregado maquinaria (vehículos, motores, lancha, etc) para desarrollar sus actividades productivas.		
15. Le han entregado equipos (equipo de buceo, equipo de pesca etc.) para el desarrollo de sus actividades.		
16. Le han entregado material genético (alevinos, animales reproductores, etc) para desarrollar sus actividades productivas.		
17. Le han entregado materiales (ropa de limpieza, mallas de pesca, etc) para el desarrollo de sus actividades.		
18. Le han entregado insumos (alimento balaceado, vacunas, etc) para el desarrollo de sus actividades.		

c) Competitividad de los pescadores

Reactivo	Respuesta	
	NO	SI
1. Se asocia con otros pescadores para comprar los insumos y materiales que necesita		
2. Cada año cambia de proveedor de insumos y materiales		
3. Contrata proveedores para toda la campaña productiva		
4. La calidad de su producto es mejor que el de los otros productores de recursos hidrobiológicos		
5. El precio de venta de su producto es mayor al precio de venta de los otros productores de recursos hidrobiológicos		
6. Vende su producto a crédito		
7. Lleva su producto al lugar que indica el comprador		
8. Se especializa solo en un producto hidrobiológico		
9. Su producción solo es para el mercado local		
10. Son pequeñas sus ventas comparadas con las del mayor productor de recursos hidrobiológicos		
11. Siempre obtiene ganancias de su actividad económica		
12. Ahora vende más que hace tres años		
13. Ahora tiene más activos (más vehículos, más maquinarias, más equipos, más peces etc.) que hace tres años.		
14. Su producción aumentó más que hace tres años.		

Gracias por su colaboración.

Anexo 4: Imágenes del trabajo de campo





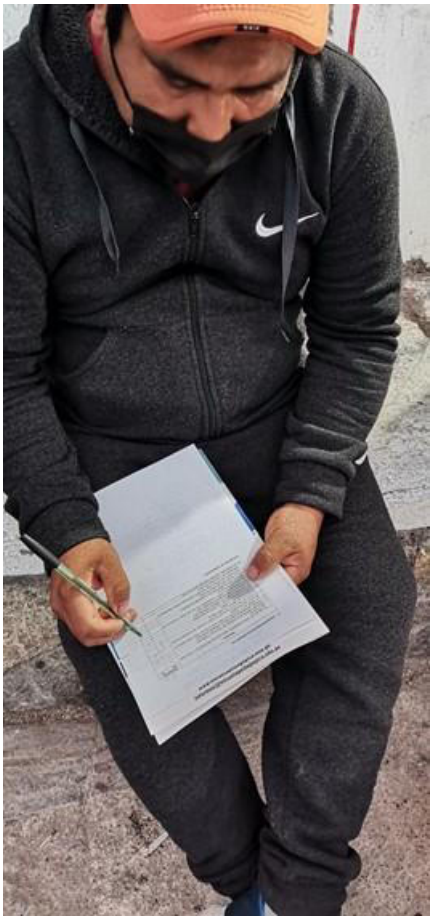



















GAP


UNAM








GAP







Anexo 5: Base de datos

a) Pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

n	Implementación del programa PROCOMPITE (X)																			Competitividad (Y)															
1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
2	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
3	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
4	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
6	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
7	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1		
8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0		
9	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0		
10	0	1	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0		
11	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1		
12	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1		
13	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1		
14	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	1	1	1		
15	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	1	0		1	0	1	1	1	0	1	1	0	0	0	1	0	0		
16	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
17	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	0	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
18	1	1	1	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
19	0	1	0	1	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		0	0	0	1	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0		
20	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0		0	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0		
21	1	1	1	1	0	1	0	1	0	0	1	0	1	0	1	0	1	0		1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0		
22	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0		
23	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	1	0	0	0		1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0		
24	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
25	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
26	1	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0		1	1	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
27	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0		0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0		
28	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	1	0		1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0		
29	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0		0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	1	0	0	0		
30	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
31	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
32	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
33	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
34	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
35	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0		0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
36	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0		
37	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
38	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0		0	1	1	1	1	0	1	0	0	1	1	1	1	1		
39	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
40	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	1	1	1	1	1	1	1		
41	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
42	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
43	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
44	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
45	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	1	0		
46	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
47	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
48	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
49	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
50	1	1	1	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	1	0	1	0		0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
51	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0		
52	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
53	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
54	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
55	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
56	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0		
57	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0		
58	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
59	0	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	0		
60	1	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1		
61	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	1	0		0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
62	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1		
63	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
64	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0		
65	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0		
66	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1		
67	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1		
68	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		
69	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
70	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0		
71	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	0	1	1	1	0	1	0		0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1		

b) Pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE.

n	Competitividad (Y)													
1	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	1	0	0	0
2	0	1	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
3	0	0	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	1
4	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	1	0	0
5	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	1	0	1	0
6	0	0	0	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0
7	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0
8	1	1	1	1	0	0	1	0	1	1	1	1	1	1
9	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0
10	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	1	0
11	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1
12	0	0	0	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
13	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	0	0	1	0
14	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	1
15	0	1	1	1	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0
16	0	1	1	1	1	0	1	0	1	1	1	0	0	0
17	0	1	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
18	0	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0
19	0	0	1	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	0
20	0	1	0	1	0	0	1	0	1	1	1	0	0	0
21	0	0	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0
22	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	0	1
23	0	1	1	1	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0
24	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0
25	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
26	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
27	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
28	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	0
29	0	1	1	1	1	0	0	1	1	1	0	0	1	0
30	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
31	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	1
32	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
33	1	0	0	1	1	0	1	0	0	1	0	1	0	0
34	0	0	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
35	1	1	0	1	1	0	1	1	1	1	0	1	0	0
36	1	0	0	0	1	0	1	1	1	0	1	0	0	0
37	0	0	0	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
38	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
39	0	1	1	1	1	0	1	1	1	0	0	0	0	0
40	1	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
41	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
42	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	1	1	1
43	1	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	0	1	0
44	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	0	0	0
45	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0
46	0	0	0	0	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0
47	1	1	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0
48	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
49	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
50	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	1	1
51	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
52	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	1	1	1
53	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
54	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
55	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
56	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
57	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
58	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0
59	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
60	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	1	0
61	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
62	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
63	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
64	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
65	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
66	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
67	1	1	1	1	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0
68	0	0	0	0	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0
69	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
70	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
71	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
72	1	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0
73	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
74	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
75	0	1	1	1	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0
76	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
77	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
78	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
79	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	0	0	0	0
80	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
81	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0
82	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
83	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
84	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0
85	1	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
86	0	1	1	1	1	1	0	0	0	1	0	0	0	0
87	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
88	0	0	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
89	1	1	1	1	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1
90	0	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	1	1
91	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0
92	0	1	1	1	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0

Anexo 6: Resultados de las tablas de frecuencias

1. Características de la implementación del programa PROCOMPITE en los pescadores artesanales del distrito de Ilo.

a) Desarrollo de tecnología

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Capacitación en extracción de recursos hidrobiológicos	22 31.0%	49 69.0%	71 100.0%
	Capacitación en transformación o procesamiento de recursos hidrobiológicos	20 28.2%	51 71.8%	71 100.0%
	Capacitación en comercialización de recursos hidrobiológicos	23 32.4%	48 67.6%	71 100.0%
	Capacitación en manejo de equipos y maquinaria	23 32.9%	47 67.1%	70 100.0%
	Capacitación en gestión empresarial	71 100.0%	0 0.0%	71 100.0%
Total		44.9%	55.1%	100.0%

b) Adaptación de tecnología

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Modificación de maquinaria	43 60.6%	28 39.4%	71 100.0%
	Modificación de equipos	42 59.2%	29 40.8%	71 100.0%
	Modificación de infraestructura	44 62.0%	27 38.0%	71 100.0%
Total		129 60.6%	84 39.4%	213 100.0%

c) Mejora de tecnología

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Mejoramiento de maquinaria	40 56.3%	31 43.7%	71 100.0%
	Mejoramiento de equipos	29 40.8%	42 59.2%	71 100.0%
	Mejoramiento de infraestructura	41 57.7%	30 42.3%	71 100.0%
	Asesoría profesional permanente	67 95.7%	3 4.3%	70 100.0%
Total		177 62.5%	106 37.5%	283 100.0%

d) Transferencia de tecnología

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Entrega de infraestructura	33 46.5%	38 53.5%	71 100.0%
	Entrega de maquinaria	25 35.2%	46 64.8%	71 100.0%
	Entrega de equipos	9 12.7%	62 87.3%	71 100.0%
	Entrega de material genético	67 95.7%	3 4.3%	70 100.0%
	Entrega de materiales	7 9.9%	64 90.1%	71 100.0%
	Entrega de insumos	70 98.6%	1 1.4%	71 100.0%
Total		211 49.6%	214 50.4%	425 100.0%

e) Nivel de implementación del programa PROCOMPITE

Nivel de Implementación del programa PROCOMPITE					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy bajo	11	15.5	15.5	15.5
	Bajo	19	26.8	26.8	42.3
	Regular	15	21.1	21.1	63.4
	Alto	23	32.4	32.4	95.8
	Muy alto	3	4.2	4.2	100.0
	Total	71	100.0	100.0	

2. Competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo beneficiarios del programa PROCOMPITE

a) Liderazgo en costos

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Empleo de economías de escala	54.9%	45.1%	100.0%
	Prácticas de relación histórica	15.5%	84.5%	100.0%
	Prácticas de compra	18.3%	81.7%	100.0%
Total		29.6%	70.4%	100.0%

b) Diferenciación

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Calidad del producto	2.8%	97.2%	100.0%
	Precio del producto	8.5%	91.5%	100.0%
	Forma de pago	95.8%	4.2%	100.0%
	Servicio de entrega	37.1%	62.9%	100.0%
Total		36.0%	64.0%	100.0%

c) Enfoque de mercado

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Producción de un producto	42.3%	57.7%	100.0%
	Especialización en un mercado	49.3%	50.7%	100.0%
Total		45.8%	54.2%	100.0%

d) Cuota de mercado

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Venta relativa comparada con el mayor productor	12.7%	87.3%	100.0%
Total		12.7%	87.3%	100.0%

e) Rentabilidad

		Respuesta		**Total**
		No	**Si**	
Indicador	**Obtención de ganancias**	**50.7%**	**49.3%**	**100.0%**
Total		**50.7%**	**49.3%**	**100.0%**

f) Crecimiento empresarial

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Incremento de las ventas	50.7%	49.3%	100.0%
	Incremento de activos	50.7%	49.3%	100.0%
	Incremento de la producción	56.3%	43.7%	100.0%
	Total	52.6%	47.4%	100.0%

g) Nivel de competitividad de los pescadores artesanales beneficiarios del programa PROCOMPITE

Nivel de Competitividad de los pescadores Beneficiarios del PROCOMPITE					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	12	16.9	16.9	16.9
	Regular	23	32.4	32.4	49.3
	Alto	22	31.0	31.0	80.3
	Muy alto	14	19.7	19.7	100.0
	Total	71	100.0	100.0	

3. Competitividad de los pescadores artesanales del distrito de Ilo no beneficiarios del programa PROCOMPITE

a) Liderazgo en costos

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Empleo de economías de escala	53.3%	46.7%	100.0%
	Prácticas de relación histórica	23.9%	76.1%	100.0%
	Prácticas de compra	26.1%	73.9%	100.0%
Total		34.4%	65.6%	100.0%

b) Diferenciación

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Calidad del producto	6.5%	93.5%	100.0%
	Precio del producto	13.0%	87.0%	100.0%
	Forma de pago	87.0%	13.0%	100.0%
	Servicio de entrega	41.3%	58.7%	100.0%
Total		37.0%	63.0%	100.0%

c) Enfoque de mercado

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Producción de un producto	54.3%	45.7%	100.0%
	Especialización en un mercado	53.3%	46.7%	100.0%
Total		53.8%	46.2%	100.0%

d) Cuota de mercado

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Venta relativa comparada con el mayor productor	16.3%	83.7%	100.0%
Total		16.3%	83.7%	100.0%

e) Rentabilidad

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Obtención de ganancias	56.5%	43.5%	100.0%
Total		56.5%	43.5%	100.0%

f) Crecimiento empresarial

		Respuesta		Total
		No	Si	
Indicador	Incremento de las ventas	66.3%	33.7%	100.0%
	Incremento de activos	65.2%	34.8%	100.0%
	Incremento de la producción	71.7%	28.3%	100.0%
	Total	67.8%	32.2%	100.0%

g) Nivel de competitividad de los pescadores artesanales no beneficiarios del programa PROCOMPITE

Nivel de Competitividad de los pescadores NO Beneficiarios del PROCOMPITE					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy bajo	1	1.1	1.1	1.1
	Bajo	21	22.8	22.8	23.9
	Regular	36	39.1	39.1	63.0
	Alto	26	28.3	28.3	91.3
	Muy alto	8	8.7	8.7	100.0
	Total	92	100.0	100.0	

FORMATO DE AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UNAM

Formulario de autorización para la publicación electrónica en la página web del Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Moquegua, de conformidad con la Ley N° 30035 Ley que regula el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto y Resolución de Comisión Organizadora N° 041-2022-UNAM que aprueba el Reglamento que regula el Repositorio Institucional Digital de la UNAM.

1. DATOS DEL AUTOR

Nombres y Apellidos	: Yuliza Delia Huacca Mamani
DNI/Carnet de Extranjería/Pasaporte N°	: 78465413
Correo electrónico	: yulizadeliahuaccamamaniaoutlook.com
Teléfono/Celular	: 925570532

2. GRADO, TITULO O ESPECIALIZACIÓN (Marque con una X)

Bachiller	Título Profesional	Magister	Doctor	Segunda Especialidad
	X			

3. TIPO DE PUBLICACIÓN (Marque con una X)

a) Articulo ( )
b) Tesis de pregrado **(x)**
c) Tesis de Maestría ( )
d) Tesis de Doctorado ( )
e) Monografía ( )
f) Reporte de caso científico o hallazgos ( )
g) Libro ( )
h) Parte de un libro ( )
i) Revisión ( )
j) Conferencia ( )
k) Presentación ( )
l) Artículo preliminar ( )
m) Articulo antes de ser publicado ( )
n) Artículo de prensa ( )
o) Documentos internos ( )
p) Imagen ( )
q) Documentos técnicos ( )
r) Ponencias presentadas en eventos científicos (Jornada, Congreso, Simposio Conferencias, etc.) ( )
s) Informes de suficiencia profesional ( )
t) Patentes producidas por académicos/as ( )

4. TIPO DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN (Marque con una X)

a) Tesis **(X)**
b) Trabajo de Investigación **( )**
c) Trabajo de suficiencia profesional **( )**
d) Trabajo académico **( )**

5. DATOS DE LA PUBLICACION

a) Título: "IMPLEMENTACIÓN DEL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PESCADORES ARTESANALES DEL DISTRITO DE ILO, PROVINCIA DE ILO, 2021."
b) Campo del conocimiento OCDE (Indicar el código de clasificación OCDE de la obra: https://catalogos.concytec.gob.pe/vocabulario/ocde_ford.html) : **4.01.03 -- Pesquería**
c) Fecha de publicación: 2022

6. DATOS DEL ASESOR:

a) Nombres y Apellidos : José Luis Morales Rocha
b) DNI/Pasaporte/Cédula : 01311419
c) ORCID : 0000 – 0001 – 5080 - 1701

FIRMA : .....

DOCUMENTO DE IDENTIDAD : 78465413
NOMBRES Y APELLIDOS : Yuliza Delia Huacca Mamani

"UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA"

LICENCIAS

Licencia Estándar

Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional Digital de la UNAM

Con la autorización de depósito da mi trabajo de investigación, otorgo a la Universidad Nacional de Moquegua, una Licencia No Exclusiva para reproducir. distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi trabajo de investigación (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios provistos por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Institucional Digital de la UNAM, Colección de Tesis, entre otros, en el Perú y en el extranjero, por el tiempo y veces que considere necesarias, y libre de remuneraciones.

En virtud de dicha Licencia, la UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA, podrá reproducir mi trabajo de investigación en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con los propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que el trabajo de investigación es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, o coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicho trabajo de investigación no infringe derechos de autor de terceras personas. La UNIVERSIDAD NACIONAL DE MOQUEGUA consignara el nombre del/los autor/es del trabajo de investigación, y no le hará ninguna modificación más de la permitida en la presente licencia.

Autorizo el depósito (marque con una X)

__**X**__SI autorizo que se deposite inmediatamente

5/07/2022
Fecha



Firma
Documento de identidad 78465413
Nombres y apellidos Yuliza Delia Huacca Hamani