

INTERESES, MOTIVACIONES Y PERCEPCIONES DE EMPRESARIOS PESQUEROS PERUANOS HACIA LA PESCA SOSTENIBLE

Mildred Paredes Tarazona*

RESUMEN

Se estudian los factores psicosociales: Motivación, Percepción e Intereses hacia la pesca sostenible en una muestra representativa de Empresarios Exportadores Pesqueros Peruanos. El análisis descriptivo-correlacional de los datos con estadísticos no paramétricos señala que las variables no son muy significativas para un comportamiento en la perspectiva del desarrollo sostenible.

Palabras claves: Intereses, Motivación de Logro, Motivación de Poder, Motivación de Autorrealización, Percepción a negocios compartidos, interdependencia.

ABSTRACT

The factors psychosocials are studied: Perception and interests toward the sustainable fishing in a representative sample of Managers Exporters Fishing Peruvians. The analysis descriptive-correlational of the data with statistical not parametric the point out that the variables are not very significant for a behavior in the perspective of the sustainable development.

Key Words: Interest, Motivation of achievement, Motivation of Power, Motivation of Autorrealization, Perception to shared business, interdependence.

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio se circunscribe dentro de la investigación de la Interdependencia Empresarial como Factor de Calidad en la Gestión. Se exploran e identifican las motivaciones, intereses y percepciones a la pesca sostenible que propicien, energicen y mantengan la relación de interdependencia entre empresarios pesqueros hacia la formación de bloques o modalidades asociativas empresariales para una gestión de calidad.

En este contexto, la interdependencia está abocada a lograr el desarrollo económico sostenible, trayendo consigo el desarrollo humano en todas sus dimensiones. Se orienta, por tanto, a comprobar si

los empresarios pesqueros peruanos exportadores presentan tendencias favorables hacia la interdependencia empresarial, lo cual les posibilitaría insertarse ventajosamente en el mercado globalizado.

Al respecto, se ha podido encontrar que las organizaciones empresariales del Sector Pesquero Peruano presentan una tendencia medianamente favorable hacia la interdependencia. Sin embargo, sus percepciones hacia los negocios conjuntos como el *Joint Venture*, *Tradings*, Franquicias u otras de carácter internacional compartido es negativo. Del mismo modo, es negativa la correlación entre los intereses hacia la pesca sostenible con las motivaciones, en especial con la motivación de logro, que es casi nula.

* Docente Asociado de la Facultad de Psicología-Instituto de Investigaciones Psicológicas-UNMSM.

E-mail: paredes@unmsm.edu.pe

E-mail: mildred@universia.edu.pe

Por ello se concluye que la perspectiva del desarrollo sostenido en el sector pesquero, a corto plazo, tiene un pronóstico reservado con tendencia a desfavorable; manteniéndose expectativas positivas por los altos niveles cognitivos, evidenciados en intereses y motivación de autorrealización, mostrados en las variables descritas para el largo plazo.

II. MARCO TEÓRICO

Se entiende por interdependencia a la capacidad de respuesta hacia las exigencias del medio o contexto ambiental, comercial, productivo o de servicios de dos o más personas, grupos u organizaciones sean empresariales o de carácter institucional, a través de la formación de alianzas estratégicas, cuyo objetivo primordial es ser más competitivos.

Para ello la empresa moderna con responsabilidad social y económica, debe consignar en su estrategia las variables correspondientes a la preservación, conservación y manejo óptimo del recurso pesquero, dimensión básica y fundamental para el desarrollo sostenido. Poseerlas como valor en la cultura de los agentes económicos, será mejor que tenerlas como exigencia –“normativa”– en toda alianza, puesto que constituye la matriz de la motivación de logro o realización con autorrealización. Estos mediadores del comportamiento evidenciarán en la acción o en el comportamiento proambiental, tal es el caso de la investigación de Abella, García Mira y Real (2000, 347-357), quienes encontraron “la existencia de un factor formado por valores relativos al medio ambiente y su cuidado y protección, en especial aquellos valores *altruistas*”. Asimismo, y con mayor razón, al entender la alianza como parte medular de la estrategia de toda organización será fortalecida en la medida en que expresa la capacidad de trabajar con otros que a veces tienen intereses distintos, incluso, contrapuestos, además de la capacidad de concertar con competidores, consumidores y proveedores, como enfatiza Andrés Navarro (IPAE, 1996: 78).

De ahí cabe destacar, en el marco de las Megatendencias, que uno de los conceptos que más influye en nuestro entorno es el tema medioambiental. Angel Rivera (1997) señala que el esfuerzo de Estocolmo –Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Ambiente realizada en junio de 1972–, se convirtió en un movimiento que involucró a todos los pueblos del mundo y a la comunidad internacional, más allá de las ideologías e intereses políticos; llegó al consenso fundamental de que no es viable un desarrollo que se base en la

degradación de los recursos y la destrucción del medio ambiente. De allí que uno de los avances más importantes de las últimas décadas se refiere a la necesidad y la posibilidad de impulsar un desarrollo sostenible, un crecimiento limpio que valore y reproduzca adecuadamente el capital que nos legó la naturaleza.

En el lapso de las tres décadas transcurridas entre Estocolmo, Río de Janeiro y la Cumbre de Johannesburgo 2002, el mundo sufrió una gran transformación. La realidad del 2002 era impensable en 1972. El desarrollo sostenible está íntimamente relacionado con la protección del ambiente, reducción de la pobreza y la práctica efectiva de los agentes económicos: gobiernos, grupos de ciudadanos –familia–, y negocios.

En pos del desarrollo sostenible no solo debemos buscar acciones tendientes a eliminar el problema más grave de esta época: la pobreza, sino sus generadores, como la corrupción y la indiferencia que pueden actuar con una fuerza insospechada para impedir las acciones organizacionales, locales, regionales, internacionales o nacionales dirigidas a promover el desarrollo sostenible. En este marco de aspiraciones –motivaciones– de desarrollo sostenible y tendencias, que de algún modo pueden atentar contra tales propósitos, corresponde un papel proactivo a las empresas latinoamericanas. Además, de las empresas del mundo en desarrollo, las que deberán desenvolverse bajo los conceptos de una nueva cultura que involucre objetivos no sólo económicos sino también de naturaleza social y medioambiental.

Por otro lado el desarrollo del conocimiento, traducido en tecnología, está originando cambios en la manera cómo el sector empresarial ve ahora la protección del medio ambiente. La mejora en los equipos no sólo deviene en una producción eficiente y limpia, sino en mayores índices de rentabilidad; se ha mencionado que la contaminación es un indicador de conversión ineficiente de materias primas a productos. El caso de la harina de pescado es muy ilustrativo de esta afirmación. Mientras que las plantas harineras con equipo obsoleto tenían (algunas aún operan así) índices de conversión de 5 a 1 (5 Ton. de pescado por una de harina); las plantas modernas, además de ser menos contaminantes permiten alcanzar índices de reducción cercanos a la relación 4 a 1. Una ventaja adicional es la competitividad que tienen las empresas que aplican sistemas de producción limpia al tener mayor acceso a mercados con altas exigencias en materia de protección ambiental.

Evidentemente, este contexto implica una gran responsabilidad por parte de los sectores involucrados. Por ejemplo, en la Conferencia Internacional sobre Pesca Responsable (1992), se definió el concepto de pesca responsable como: "la utilización sostenida de los recursos pesqueros de manera armónica con el medio ambiente; el uso de prácticas de captura y acuicultura que no dañen los ecosistemas, los recursos o su calidad; la incorporación del valor añadido a estos productos mediante un procesamiento que satisfaga las normas sanitarias requeridas; el uso de prácticas comerciales de manera que el consumidor tenga acceso a productos de buena calidad" (FAO 1994: 4).

Ante tal necesidad básica y para hacer frente a los problemas que exige el contexto de una economía globalizada, la actividad pesquera peruana requiere optar modalidades de negocios que consiguen y promuevan sus más altos intereses en la producción y el comercio de los productos pesqueros del país. Esto es para la consolidación y ampliación de sus mercados de exportación e interno, cooperación científica y tecnológica y su desarrollo empresarial, como una vía para responder al acelerado proceso de cambio que se verifica en el comercio internacional, y a sus efectos en los esquemas de integración de países y empresas que buscan proteger y ampliar sus mercados, así como para complementar sus factores de producción y elevar sus índices de productividad y competitividad, a fin de lograr el desarrollo económico sostenible que en su naturaleza trae el desarrollo humano.

Asimismo, se conocen los altos niveles de explotación y la alta calidad y diversidad del recurso pesquero nacional, con valores que no justifican los índices alcanzados por el Sector Empresarial Pesquero (OLDEPESCA, 1997, 1998), cuya población aproximada de 245 empresas dedicadas a la producción y comercio de harina y aceite de pescado, conservas y congelados, están entre los más significativos productos de exportación (Mildred Paredes, 1997). En la muestra de la base estimada de empresas para la investigación, al 10% del margen de error con el 0.05 nivel de confianza, un total de 26 empresas era suficiente, pero se obtuvo la cooperación de 37 empresas (coincidente con el registro de 36 de CONASEV) cuya distribución óptima, por fijación porcentual equivalente a la distribución poblacional fue de: Harina 29%, Conservas 49%, Congelado 25%.

Los empresarios e inversionistas del sector dieron respuestas anónimas a una encuesta, estructurada en base a los principios, validez y

confiabilidad de la Escala de Actitudes de Likert y Osgood, Kerlinger (1988), Osgood (1976), a fin de responder:

1. *¿Poseen los empresarios pesqueros las motivaciones e intereses a la Pesca Sostenible que propician la conformación de bloques o negocios conjuntos de Empresas Pesqueras que permitan obtener mayores ventajas en el comercio internacional?*

2. *¿Cuáles son las percepciones de los empresarios peruanos hacia la conformación de negocios compartidos para el comercio internacional?*

Para lograr el fortalecimiento de las interdependencias por las señales del mercado, tal es el caso de las alianzas estratégicas, se hace indispensable contar con múltiples nexos, entre ellos, las variables psicosociales. Éstas se constituyen en mediadores que generan, facilitan, mantienen, direccionan y controlan los nexos empresariales y, lo que es más importante, los cualifican.

Estos mediadores de la conducta, o comportamiento, son dinámicamente adquiridos en la cultura por el proceso de aprendizaje, de ahí que las interacciones pueden generar relaciones interdependientes o dependientes, y de hecho éstas se establecen a nivel *endo* y *exo organizacional*, indicándose que la interacción interdependiente constituye contextos de desarrollo maduro o de calidad para la persona u organización.

Hodgetts (1994) indica que la motivación determina la forma en que la conducta se inicia, se energiza, se sostiene, se dirige, se detiene y se vincula con el tipo de reacción subjetiva que está presente en la organización mientras se desarrolla toda actividad, es decir, en su contexto en interacción permanente con el medio ambiente. En dicho proceso, encontramos el caso de la necesidad de logro, considerada fundamental de acuerdo a las investigaciones, como el "deseo de la persona de hacer las cosas bien, de tener éxito en sus realizaciones y de alcanzar ciertos estándares de excelencia".

De Santamaría, indica que una de las áreas más estudiadas de la motivación humana es la de logro. Los primeros intentos de medir la motivación en forma sistemática y repetible se deben a McClelland, Atkinson, Clark y Lowell hacia 1953 (Mankelinas, 1991). McClelland logra demostrar en sus investigaciones, a lo largo de 20 años, que este tipo de motivación encamina al desarrollo económico. Nos demostró que poseer significativamente esta motivación entre los recursos personales, influye en la capacidad del empresario para lograr un desempe-

ño elevado (productividad) de la organización, así como la tendencia a alcanzar el éxito en situaciones que implican la evaluación del desempeño de una persona, en relación con estándares de excelencia (McClelland, 1970). En el contexto de la teoría del aprendizaje, se ha definido la motivación de logro como un sistema de autorrefuerzo en el que los estándares de excelencia se consideran reglas de contingencia para la autoevaluación que sigue al éxito y al fracaso (Kuhl, 1978).

Por otro lado, la necesidad de poder y la necesidad de afiliación, igualmente mencionadas por McClelland, determinan la conducta interpersonal que afecta también la marcha de la compañía con fuertes implicaciones en la calificación y estado de la administración empresarial, definiendo la necesidad de poder como el deseo de las personas para obtener o mantener el control de los medios que les permitan dirigir, dominar o influir en el comportamiento de los demás. El tipo de personas orientadas hacia el poder dirigen esta necesidad hacia su engrandecimiento personal y otras en cambio la orientan hacia el engrandecimiento de la institución, cuando se le observe conjuntamente con la motivación de autorrealización.

Como parte de la interacción hombre-ambiente, se realizan ajustes permanentes en los individuos. Los continuos cambios en el medio físico y social, obligan a desplegar complejos mecanismos adaptativos que tienden a la emisión de respuestas óptimas respecto a las transformaciones del medio. Tal como lo señala Holahan, C. (1996: 67), "la percepción del ambiente proporciona la base para que el individuo conozca el mundo y este conocimiento es fundamental para desarrollar su habilidad para funcionar adaptativamente"; de tal suerte también, la percepción se constituye "a cómo las personas reciben e interpretan la información que proviene del medio social en el que se desenvuelven" y, continúan precisando Jiménez & Colb. (1998: 308), "la experiencia de los sujetos en una cultura determinada", en concordancia con Chombart de Lauwe. La percepción, entonces, proporciona la coherencia mediante la categorización para dar significado. De la misma forma sucede en la evaluación de la conducta de los demás y de los propios estados o expectativas, en el reconocimiento de las emociones, la percepción que el individuo tiene de su medio físico y social y la formación de impresiones y procesos de atribución (Santoro 1979: 114).

Es decir, nuestras percepciones tienen significado y sentido que se derivan de nuestras experiencias pasadas, de nuestras metas actuales y expec-

tativas futuras. Sin la presencia del sentido y el significado –agentes activos organizadores– la percepción no sería tal, así J.C. Rivera enfatiza que la percepción social consiste en la anticipación de hechos en base a motivaciones y, especialmente, a las expectativas que tiene el sujeto respecto al entorno (Mildred Paredes, 1997: 46).

La interrelación ambiente y conducta es evidente, puesto que los escenarios físicos y arquitectónicos o construidos afectan la conducta de las personas como la conducta influye activamente sobre el ambiente (Mildred Paredes y José Carlos Rivera 2001, 2002) y conocedores que toda relación se da por la interacción, la calidad de interacción se debe al tipo de motivación significativa, a cómo se categorice y se le dé significado mediante la percepción o qué intereses se evidencian en la práctica –acción–, coincidiendo con el modelo de Kaplan (1972 a 1977). La continua interacción entre necesidades individuales, percepción del medio ambiente y satisfacción de los objetivos que cada uno se propone, lleva a todo individuo u *organización* a evaluar o tener presente en toda relación con lo que le parece razonable obtener, y está satisfecho cuando la comparación es favorable y se lamenta en caso contrario. Esta necesidad de tener en cuenta la exigencia pasada como algo consciente o que está almacenado en la memoria a largo plazo y actúa sin ser evocado de modo consciente, prevalece en el comportamiento.

Basado en estas razones, la investigación se centró, de un lado, a estudiar la naturaleza intrínseca del proceso que genera relaciones interdependientes entre los empresarios pesqueros peruanos por los factores psicosociales, en tanto que subyacen calificando o mediando su conducta, como en la toma de decisión de los ejecutivos de alta gerencia de las empresas e instituciones. Por otra parte se describe las motivaciones, intereses y percepciones que caracterizan a cada estrato de empresas según las variables (tipo de producto pesquero, línea de producción, empleo de especies, tecnología u otra variables similares como sea posible), para determinar las variables psicosociales que faciliten y mantengan la generación y el desarrollo de la relación de interdependencia entre las empresas e instituciones para consolidar en las diversas modalidades de conglomerados empresariales.

III. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Se analiza la interrelación significativa entre los intereses por la Pesca Sostenible (Ecología, Investi-

gación, Inversión, Relaciones Conjuntas e Información Comercial) con las Motivaciones de Logro, Poder y Autorrealización, así como la Percepción hacia los negocios compartidos y hacia los problemas del sector pesquero. El primer tema se describe mediante el uso de Estadísticos no Paramétricos: JI cuadrado ($X^2 = \pm > 3.84$), y para establecer las diferencias según el giro de producto pesquero se ha empleado el Análisis de la Razón Crítica Porcentual (RC%). Asimismo se empleó el análisis T (Diferencia de Promedios). Para determinar la interdependencia se ha utilizado el análisis de la correlación de Pearson.

Para la aceptación o rechazo de las hipótesis se ha empleado el método de la Estadística Inferencial al 0.05 de margen de error.

Interés para la Pesca Sostenible

En los intereses para la pesca sostenible se utiliza una escala con items dicotomizados para 11 indicadores, donde el interés absoluto sería igual a 11 y el desinterés igual a 0. La media aritmética encontrada en el estudio es 9.78 que cae por encima de la media aritmética teórica más una desviación Estándar. Lo que indica que los intereses hacia la pesca sostenible se perfila en promedio hacia un definido interés, tal como puede verse en el siguiente Cuadro N.º 1.

Cuadro N.º 1: Medias Aritméticas y de Dispersión Calculada y Teórica en Función de los Intereses hacia La Pesca Sostenible

ESTADÍGRAFO	VALOR
Media escalar	5.50
Desviación escalar	3.45
Media calculada	9.78
Desviación escalar	1.02

Fuente: M. Paredes, 1997.

La empresa pesquera peruana es responsable en coadyuvar al desarrollo de la economía del país a través del comercio internacional, logrando mayor valor de exportación y fortaleciendo la calidad de su gestión. Especialmente para la ejecución de dichas actividades se indicaba la constitución de alianzas estratégicas mediadas por las variables psicosociales hacia a:

- A. Preservación del Ambiente del desarrollo de la Pesquería.
- B. Aprovechamiento óptimo de los recursos pesqueros.
- C. Conservación del recurso pesquero para una pesca sostenible.

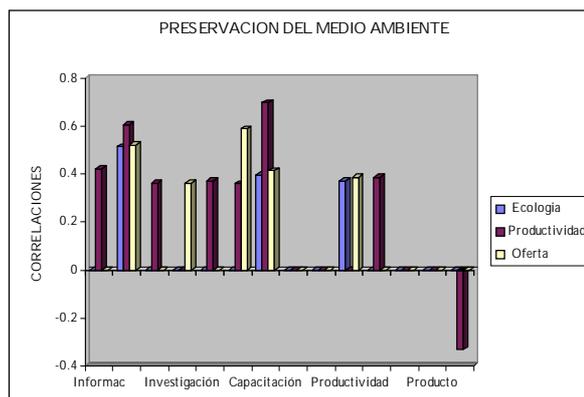
A. Preservación del Ambiente para el Desarrollo de la Pesquería

El interés de los empresarios pesqueros peruanos para el desarrollo sostenible de la pesquería mediante la preservación del ambiente, se determina mediante la correlación significativa de los inte-

Cuadro N.º 2. Entre los Intereses a Pesca Sostenible: Preservación del Medio Ambiente

Variables Psicosociales	Ecología	Productividad	Oferta Exporta.
Pesca Sostenible:			
Inform.Comerc.	0	0.4213	0
Relac.Conjunta.	0.514	0.6053	0.5423
Inversión	0	0.3633	0
Investigación	0.0	0.0	0.3628
Ecología	---	0.3712	0
Gestión Comer Inter			
Normatividad	0	0.3587	0.5866
Capacitación	0.3946	0.6975	0.4127
Dirección			
	0	0.0	0.0
Desarrollo Regio	0	0.0	0.0
Productividad Mercado	0.3712	----	0.3870
Oferta (precio)	0	0.3870	----
Plaza	0	0.0	0.0
Producto	0	0.0	0.0
Promoción	0	(-3320)	0.0

Gráfico N.º 1



Fuente: Cuadro N.º 2

reses a la pesca sostenible, gestión y mercado con los intereses a: 1) Ecología, 2) Productividad, 3) Oferta Exportable preferentemente. Estos tres intereses se correlacionan significativamente entre sí tan sólo con los intereses: Relaciones empresariales conjuntas y Capacitación del Recurso Humano, en primer lugar, y con Normatividad y Productividad, en segundo lugar de los catorce intereses estudiados.

La productividad interactúa con todas las variables, excepto investigación, dirección y desarrollo regional.

La gestión de la productividad en el presente estudio se presenta como una de las variables significativas para los intereses de una pesca sostenible para el desarrollo económico del país, mostrándose tendencias a elevar la gestión de la productividad en función de relaciones conjuntas (.6053) e información comercial (.4213). Del mismo modo, hallamos la gestión de la productividad en relación con el incremento de la capacitación (.6975) y conocimiento de la normatividad sectorial (.3587).

Lo que indica que se tiene un marcado interés en el incremento de la productividad. Tal apreciación se explica por la continua exigencia que tiene el sector pesquero y otros sectores de la economía por la apertura de mercado que crea un nivel de competencia y minimización de costos, que lleva a la búsqueda de productividad de las empresas del sector.

De otro lado, en el marco de este rubro se han identificado con significativa intensidad los intereses para realizar relaciones conjuntas con otras empresas, con menor intensidad para la ejecución de inversiones y cautela para aspectos relacionados con la ecología.

Los intereses empresariales en la ecología se han identificado con las variables de relaciones conjuntas (.5139), capacitación (.3946) y productividad (.3712), dejando de lado los aspectos relevantes de relación; ecología-investigación, ecología-información, ecología-mercado. Los intereses empresariales en la ecología determinados en el estudio se explican por la intensiva campaña para el cumplimiento de la normatividad para la implementación en el sector empresarial pesquero del "Programa de Adecuación al Medio Ambiente", promovido por el Ministerio de Pesquería. Mediante este programa, (en 1995-1997) se ha efectuado una amplia difusión de la incidencia pesquera en el medio ecológico. En el mismo sentido, instituciones de carácter regional y organismos no gubernamentales han efectuado diversas actividades para señalar el impacto ambiental de las plantas pesqueras.

La influencia del medio ambiente y la incidencia ecológica en la producción y comercialización se hace más evidente cada día en los mercados de exportación provenientes de los países de alta tecnología, determinando reiteradamente diferentes formas de obstrucciones comerciales para la oferta de productos pesqueros. En tal sentido, en los últimos años en

los países de América Latina, entre ellos el Perú, se viene propiciando la producción de productos de alta calidad y menor impacto en el medio ambiente.

Como resultado de la investigación se muestra el interés en captar diversos tipos de relaciones empresariales para el mejoramiento de los productos en relación con el ecosistema (.5423); igualmente se observa la inclinación por efectivizar la normatividad con el desarrollo sostenible (.5866) lo que ha permitido visualizar una tendencia a la adquisición de conocimientos y capacitación para un mejor trabajo no contaminante del medio marino.

Del análisis en la muestra de empresarios pesqueros peruanos, se halla una relación significativa positiva (8.54) entre el alto interés por transferir el desarrollo tecnológico y modalidad de gestión para expandir la oferta exportable, interés que llegará a ejecutarse para la formación o establecimiento de relaciones empresariales conjuntas al presentarse una correlación alta con la motivación de poder (8.56), autorrealización (8.61) y de logro (8.43).

B. APROVECHAMIENTO ÓPTIMO DE LOS RECURSOS PESQUEROS

El Aprovechamiento Óptimo de los Recursos Pesqueros para el desarrollo sostenible se conside-

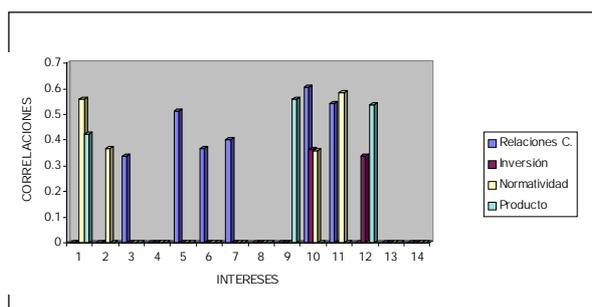
Cuadro N.º 3. Interés a Pesca Sostenible: aprovechamiento Óptimo de los Recursos Pesqueros

Variables Psicosociales	Relación Empresas Conjuntas	Inversión	Producto Pesquero	Normatividad
Pesca Sostenible:				
Inform. Comercial	0.0	0,4912	0,4243	0,5597
Relación Conjunta	----	0,3362	0,0	0,3685
Inversión	0,3362	-----	0,0	0,0
Investigación	0.0	0.0	0.0	0.0
Ecología	0,514	0.0	0,0	0,0
Gestión Comer. Inter.				
Normatividad	0,3685	0.0	0,0	-----
Capacitación	0,3998	0.0	0,0	0,0
Dirección	0.0	0.0	0,0	0,0
Desarrollo Región	0.0	0.0	0,5643	0,0
Productividad	0,6053	0,3633	0,0	0,3587
Mercado				
Oferta (precio)	0,5423	0.0	0,0	0,5866
Plaza	0.0	0,337	0,5387	0,0
Producto	0.0	0,0	-----	0,0
Promoción	0.0	0,0	0,0	0,0

Fuente Cuadro N.º 47. P. 213 Tesis/MPT-1997

ra prioritario la interrelación significativa de los intereses: 1) Relaciones Empresariales conjuntas; 2) Inversión; 3) Producto Pesquero y 4) Normatividad. Éstos no presentan relación significativa con cada uno de los 14 Intereses en la muestra de empresarios pesqueros peruanos, aun cuando se observa la relación parcial con los intereses hacia Información Comercial, Productividad, como con los intereses hacia las Relaciones Empresariales Conjuntas, Oferta del Producto Pesquero y su Plaza.

Gráfico N.º 2.



Fuente: Cuadro N.º 3

La correlación significativa entre el interés en la Normatividad con Oferta (.587) se presenta al observarse el alto interés para la estandarización del producto pesquero exigido por las normas técnicas internacionales estipuladas en los códigos sanitarios y de calidad internacional y nacional; es decir, el que debe responder todo producto pesquero o hidrobiológico a las normas de calidad, sanidad e higiene tanto para el consumo interno como para el comercio exterior exigido por el Ministerio de Salud y últimamente delegada a entidades especializadas privadas.

Este interés posibilitará establecer relaciones empresariales o gremiales (0.3685) para acceder a los mercados internacionales mediante tecnologías apropiadas, elaboración de productos bajo sistemas de aseguramiento de la calidad total, los mismos que se manejan a nivel de conocimiento, mas no se manifiesta en la ejecución de inversión directa para cambios tecnológicos orientados a dichos propósitos, como el que es requerido según la magnitud del desarrollo del sector.

Otro aspecto importante por señalar, es la relación para el desarrollo sostenible de la Inversión con la Información y las Relaciones Conjuntas, así como la Gestión de la Productividad y el Mercado-Plaza. En este rubro se advierte falta de relación entre el interés para invertir en ecología, investigación, capacitación y desarrollo de producto.

Los indicadores que muestran aspectos positivos en estas variables se relacionan con un alto interés en coparticipar en nuevos proyectos de inversión (70%); y asimismo en la inversión para la innovación y modernización tecnológica. Es importante señalar que esta tendencia se considera con mayor nivel en las empresas de conservas y de congelado, mas no se encuentran índices significativos en los empresarios de harina de pescado (M. Paredes, 2001: 120).

Este alto interés por compartir en nuevos proyectos de inversión no indica necesariamente asociarse para diversificar la empresa pesquera.

Es significativo que no se presente una relación entre la motivación de logro (que direcciona el comportamiento por el proceso mismo de la actividad o tarea realizada para lograr el objetivo) con los intereses de la pesca sostenible.

C. CONSERVACIÓN DEL RECURSO PESQUERO PARA UNA PESCA SOSTENIBLE.

Estudia el interés de los empresarios pesqueros peruanos por la Conservación del Recurso Pesquero, determinados prioritariamente en los intereses estudiados a: 1) Investigación en el Sector Pesquero, 2) Capacitación del Recurso Pesquero Humano, 3) Promoción del Producto Pesquero, 4) Desarrollo Regional.

Estos intereses al interrelacionarse con los 14 intereses descritos en las áreas de pesca sostenible, gestión de comercio internacional y mercado del producto, nos lleva a reflexionar al constatar la falta de correlación, especialmente del interés por la capacitación y la promoción de producto pesquero, a apreciarse en la Gráfica N.º 3.

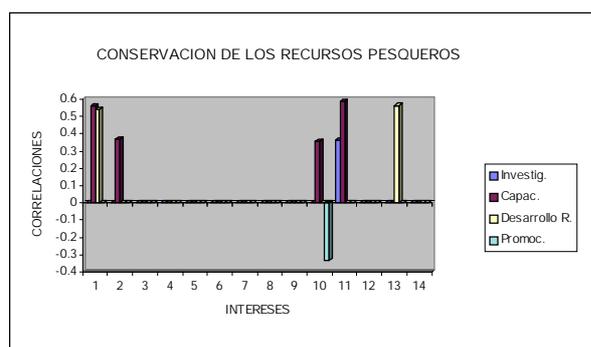
Es significativo anotar la carencia de relación de las variables Información Comercial con el interés de Investigación, Ecología y Capacitación, sobre todo el interés por la investigación pesquera en forma específica. Resulta claro que se pueden tener conocimientos acerca de la necesidad de la capacitación e investigación, otra cosa, muy diferente, es tomar la decisión de efectuarlas. Una demostración práctica es la poca participación empresarial en programas de entrenamiento y de capacitación pesquera a nivel nacional, existiendo infraestructura de capacitación subutilizada y con suficiente apoyo desplegado por el sector privado.

Cuadro N.º 4. Interés a Pesca Sostenible: Conservación de los Recursos Pesqueros

Variables Psicosociales	Investigación	Capacitación	Promoción	Desarrollo Regional
Pesca Sostenible:				
Inform. Comer.	0,0	0,0	0,0	0,541
Relac. Conjunta.	0,0	0,3998	0,0	0,0
Inversión	0,0	0,0	0,0	0,0
Investigación	-----	0,0	0,0	0,0
Ecología	0,0	0,3946	0,0	0,0
Gestión Comer. Inter				
Normatividad	0,0	0,0	0,0	0,0
Capacitación	0,0	-----	0,0	0,0
Dirección	0,0	0,0	0,0	0,0
Desarrollo Regio	0,0	0,0	0,0	-----
Productividad Mercado	0,0	0,6975	(-3320)	0,0
Oferta	0,3628	0,4127	0,0	0,0
Plaza	0,0	0,0	0,0	0,0
Producto	0,0	0,0	0,0	0,5643
Promoción	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Cuadro N.º 47, p. 213 Tesis/MPT-1997

Gráfico N.º 3.



En los últimos años se ha visualizado una tendencia a superar la limitación arriba anotada, en virtud a que la institución matriz de las empresas pesqueras del Perú, a través de la creación del Instituto Peruano de la Investigación Pesquera –INPESCA– creado en noviembre de 1995 por la actividad empresarial privada, sin embargo, esta incipiente gestión a nivel empresarial aún mantiene limitaciones al anotarse que no hay relación con la motivación de autorrealización, la misma que orienta la conducta al desarrollo sostenible.

Es fundamental poner en evidencia que para concretar las actividades que demandan el comercio exterior, gran signo del nivel de desarrollo de la empresa, se ubica el interés y la efectividad que la dirección empresarial esté abocada a la investigación. Aspectos que entre sí no encuentra correlación alguna, es decir, son variables divergentes entre la gestión con la investigación, plaza y promoción del producto pesquero en el sector pesquero estudiado.

En los aspectos relacionados con el interés al desarrollo regional debe destacarse que el 95% del universo encuestado responde positivamente a un interés para apoyar acciones de desarrollo pesquero regional. Sin embargo no se encuentra correlación con otras variables de pesca sostenible y gestión. Infiriéndose que, no obstante la presencia del interés en el grupo estudiado, no se visualiza la relación entre dichos intereses, o hay desinformación de instrumentos y mecánica de participación en esta área de desarrollo. Tal apreciación permite señalar la necesidad de dar a conocer a través de diversos programas promocionales la bondad de proyectos regionales para el empresario nacional.

Otro rubro importante en la gestión empresarial identificado es la capacitación. Actividad que responde al interés empresarial pesquero relacionado con los intereses: ecología (0.395), productividad (0.698) y mercado del producto (0.564) y oferta exportable (0.413).

PERCEPCIONES

H: *Los empresarios pesqueros peruanos sí poseen percepciones favorables a la modalidad de negocios conjuntos: Joint-Venture, Traning, Franquicias y otras que propicien la conformación de relaciones empresariales de negocios conjuntos.*

En la percepción de las modalidades de negocios empresariales internacionales compartidos se utiliza una escala con items dicotomizados de tres indicadores, donde la percepción favorable es igual a 3 y la percepción desfavorable igual a 0. La media aritmética encontrada en el estudio es de 1.32 que cae por debajo de la media aritmética teórica menos media desviación estándar, lo que indica que la percepción de los empresarios pesqueros peruanos a estos tipos de modalidad de negocios empresariales tiende a ser desfavorable.

Cuadro N.º 5. Medias Aritméticas y de Dispersión Calculada y Teórica en Función de la Percepción a Modalidades de Negocios Internacionales

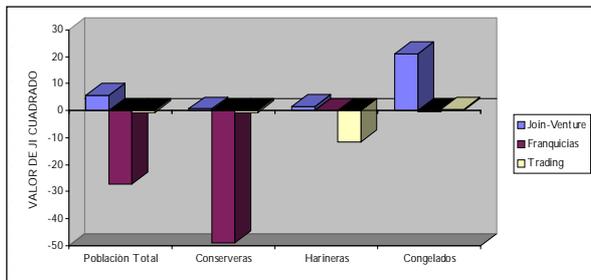
ESTADÍGRAFO	VALOR
Media escalar	1.50
Desviación escalar	1.11
Media calculada	1.32
Desviación escalar	0.56

Fuente: M. Paredes, 1997.

Como resultado de las encuestas, se halla una percepción negativa del empresariado nacional pesquero a la formación de *joint-venture*, adquisición de franquicias y triangulación de ofertas, constituir y participar *tradings* para comerciar en la apertura o desarrollo de mercado del producto pesquero.

Este panorama sombrío se cumple en los productores y comercializadores, con mayor intensidad en los de harina y aceite de pescado que en los conserveros. Las empresas de congelados de pescado y mariscos muestran una percepción positiva a formar *joint-venture*, no encontrándose definida la implementación de adquirir franquicias y constituir *tradings* y otras formas de estructuración empresarial.

Gráfico N.º 4. Percepción a las modalidades de negocios internacionales



Fuente: Cuadro de Correlación N.º 6

Por otra parte el sector empresarial estudiado prioriza los problemas, observando que la investigación se ubica en último lugar, las respectivas categorías son:

Total Promedio de Acceso a financiamiento	2,1	1	1,1643
Total Promedio de Altos Costos bienes y Servicios	2,2	2	1,0168
Total Promedio de Insuficiente tamaño mercado	3,5	4	1,3314
Total Promedio de Recursos Humanos No espec	3,2	3	1,2178
Total Promedio de Incipiente Investigación	4,0	5	1,3707

FUENTE: M. Paredes, 1997.

LA RELACIÓN ENTRE INTERESES A LA PESCA SOSTENIBLE CON MOTIVACIÓN DE LOGRO Y AUTORREALIZACIÓN

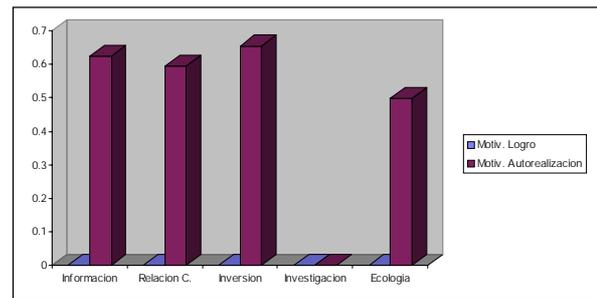
H: *Los empresarios pesqueros peruanos sí poseen las motivaciones: Logro y Autorrealización, e Intereses por la Pesca Sostenible que propicien la conformación de relaciones empresariales conjuntas.*

Los resultados en los ejecutivos pesqueros peruanos referente a correlación entre las variables independientes de motivación de logro y motivación

de autorrealización con intereses a la pesca sostenible no son significativas (ver cuadro de Correlaciones N.º 6). Evidenciándose cuando se trata de la relación no significativa de estos intereses con las motivaciones de logro y, completamente nula, la correlación con el interés por la investigación, fundamental para la conservación del recurso pesquero.

En cuanto a los otros intereses; Información Comercial para el comercio internacional, Relaciones Empresariales Conjuntas, Inversión y Ecología, correlacionan significativamente con la motivación de Autorrealización, es decir, actúan como condiciones generadoras de la efectiva interdependencia por la motivación de autorrealización entre empresas para el desarrollo de una pesca sostenible. Es decir "direccionará" el comportamiento de los ejecutivos pesqueros a largo plazo.

Gráfico N.º 5. Motivacion de logro y autorrealizacion con intereses a la pesca sostenible



Fuente: Cuadro N.º 6

Por el nivel de la motivación de logro encontrado, no sustenta significativamente toda decisión ni orienta los intereses estudiados en objetivos, sobre todo en la acción. Tal como sucede con la Capacitación y la Investigación (véase cuadro N.º 4), puede pensarse o tener conocimiento de la importancia de una pesca sostenible pero no serán necesariamente sentidas ni tendrán la significación en la ejecución de tareas propias de la naturaleza intrínseca de las actividades, por ejemplo en la Ecología (manejo de la sanguaza de los residuos sólidos de las fábricas), se dará la acción siempre y cuando les reinvierte en utilidad, a corto plazo, para los empresarios.

RELACIONES ENTRE INTERESES A LA PESCA SOSTENIBLE CON MOTIVACIONES DE PODER Y AUTORREALIZACIÓN

H: *Los empresarios pesqueros peruanos sí poseen las motivaciones: Poder y Autorrealización, e Intereses por la Pesca Sostenible que propicien la conformación de relaciones empresariales conjuntas.*

De acuerdo con los resultados obtenidos, se identifica que los empresarios pesqueros peruanos presentan alta correlación entre los intereses a la pesca sostenible con las motivaciones de poder y autorrealización conjuntamente. Específicamente con los componentes del interés de la pesca sostenible referidos a Información Comercial ($r=0.60$), requerida a los movimientos y transacciones de los principales productos pesqueros en el mercado regional e internacional; a las relaciones empresariales conjuntas para la negociación como para la inversión de proyectos para el desarrollo responsable de la pesca marítima y continental, así como de la acuicultura.

De los 5 componentes de los intereses de la pesca sostenible, 2 no tienen interrelación con la motivación de poder: la Investigación y la Ecología, referidos a la participación en proyectos conjuntos de investigación y evaluación de recursos hidrobiológicos en el contexto de la salud ambiental.

Pero el interés a la ecología presenta la correlación significativa (0.50) con la motivación de autorrealización.

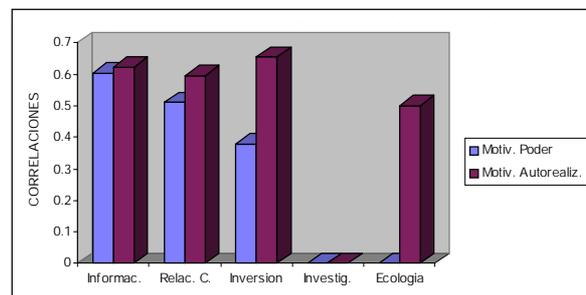
Cuadro N.º 6: Correlación Motivación, Percepción e Intereses a la Pesca Sostenible

Variables Psicosociales	Motivación Logro	Motivación Poder	Motivación Autorrealización	Percepción
Pesca Sostenible:				
Inform. Comerc.	0,0	0,6034	0,6225	0,0
Relac. Conjunta.	0,0	0,5098	0,5947	0,3360
Inversión	0,0	0,38010	0,6554	0,0
Investigación	0,0	0,0	0,0	0,3664
Ecología	0,0	0,0	0,4990	0,0
Gestión Comer. Inter				
Normatividad	0,0	0,8227	0,3626	0,0
Capacitación	0,0	0,0	0,5971	0,0
Dirección	0,8707	0,0	0,0	0,0
Desarrollo Regio	0,3582	0,0	0,5437	0,4381
Productividad	0,0	0,0	0,5908	0,0
Mercado				
Oferta	0,4301	0,4301	0,6162	0,0
Plaza	0,0	0,0	0,0	0,0
Producto	0,4176	0,4176	0,5175	0,5042
Promoción	0,0	0,0	0,0	0,0

Fuente: Cuadro N.º 47. Tesis Mg. Mildred Paredes Tarazona/UPG/FA/UNMSM

De ahí, en términos generales, se identifica que podría darse la interdependencia a largo plazo entre empresas pesqueras peruanas por la interrelación significativa encontrada entre Motivación de Poder y Autorrealización con interés a la

Gráfico N.º 6. Motivación de poder y autorrealización e intereses de pesca sostenible



Fuente: Cuadro N.º 6

Pesca Sostenible, como se observa en el Gráfico N.º 6. Es decir se logrará que los ejecutivos negocien o participen en bloques empresariales por necesidad de poder, en la perspectiva del largo plazo para el desarrollo sostenido.

IV. CONCLUSIONES

1. Los empresarios pesqueros peruanos no presentan motivaciones e intereses hacia la Pesca Sostenible, necesarios para propiciar la conformación de bloques o negocios conjuntos de Empresas Pesqueras que permitan obtener mayores ventajas en el comercio internacional por esta dimensión.
2. Las percepciones de los empresarios peruanos hacia la conformación de negocios compartidos para el comercio internacional a corto plazo son reservadas, tendientes al rechazo.
3. Se observa la falta de la relación entre las variables motivación de logro, motivación de poder y motivación de autorrealización con investigación. Este resultado nos debe llevar a la reflexión y plantear en la reforma curricular de estudios universitarios de pregrado la necesidad de la investigación como un instrumento fundamental para el desarrollo.

V. BIBLIOGRAFÍA

1. Abella, C. M.; García Mira, R. y Real, E. (2000) "Valores, normas personales y ambientalismo". Psicología Ambiental: El ser humano y su entorno. En: Anastacio Ovejero Berna, María de la Villa Moral Jiménez y Pep Vivas Elías (Editores).
2. Aplicaciones en psicología social. Madrid, Biblioteca Nueva.

3. FAO/CCRF/TC. (1994). Informe: Consulta técnica sobre el Código de 1994: Conducta para la Pesca Responsable. Roma, s/ed.
4. Hodgetts, R. y Altman, S. (1989). Comportamiento de las Organizaciones. México. Primera edición en español. McGraw-Hill Interamericana S.A.
5. Holahan, Ch. (1996). Psicología Ambiental. Un enfoque general. México. Editorial Limusa.
6. Instituto Peruano de Administración de Empresas-IPAE. (1996). Décimo Congreso Nacional de Gerencia: La organización inteligente. Lima.
7. Jiménez, María Lorena y Descouvières (1998). Percepción de la fluctuación de precios en mujeres dueñas de casa de nivel socioeconómico medio-bajo. En Carlos Descouvières, *Psicología Económica: Temas Escogidos*. Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
8. Kerlinger, Fred (1988). *Investigación del Comportamiento*. 3.^a edic. México, McGraw-Hill.
9. Mankeliunas, Mateo (comp.) (1990). *Psicología de la Motivación*. 1.^a reimpresión en español. México, Edit. Trillas
10. Organización Latinoamericana del Desarrollo Pesquero (OLDEPESCA) (1998). Situación Regional de la pesca y la acuicultura 1996. Lima, s/edit.
11. Organización Latinoamericana del Desarrollo Pesquero (OLDEPESCA) (1997). Informe Estadístico Pesquero 1995. Lima. s/edit.
12. Osgood, Charles (1974). Curso Superior de Psicología Experimental. Método y Teoría. 3.^a reimpresión. México. Edit. Trillas
13. Paredes Tarazona, Mildred (1997). "La Interdependencia Empresarial Factor de Calidad en la Gestión - Caso: Sector Empresarial Pesquero Peruano". Lima, UNMSM Unidad de Post Grado, Facultad de Ciencias Administrativas. Tesis para optar el grado de Magíster en Administración.
14. Paredes Tarazona, Mildred (2001). "La interdependencia empresarial y la calidad de gestión". Lima, *Revista de Investigación en Psicología*, Instituto de Investigaciones Psicológicas. Facultad de Psicología, vol. 4 , N.º 2: 9-18.
15. Paredes Tarazona, Mildred y Rivera Benavides, José Carlos (2001). "Psicología Ambiental". Documento de Trabajo N.º 001/2001 UPG/Facultad de Psicología/ UNMSM. Inédito
16. Paredes Tarazona, Mildred y Rivera Benavides, José Carlos (2002). "Psicología Ambiental: Esbozo Temático". Documento de Trabajo N.º 002: Aportes del Curso de Psicología Ambiental. Unidad de Post Grado/Facultad de Psicología/ UNMSM. Inédito.
17. Rivera, Ángel (1999). "Historia del Medio Ambiente en la Agencia Internacional". En *El Economista*. Boletín 2. UNFV-FCCE. Lima, s/edit.
18. Santoro, Eduardo y *et al.* (1980). *Psicología Social*. 1.^a reimpresión. México, Edit. Trillas.