ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA
"TOULOUSE LAUTREC"

GOFISH

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en
Comunicación Audiovisual Multimedia

AUTOR:
SEBASTIAN EDUARDO VARGAS MANSILLA
https://orcid.org/0009-0007-5068-0701

Proyecto de Innovación para obtener el grado de Bachiller en
Arquitectura y Diseño de Interiores

AUTOR:
KIARA KRISTAL PÉREZ TOMÁS
https://orcid.org/0009-0004-8815-5353

Asesor
JUAN PABLO ARENAS VARGAS
https://orcid.org/0009-0006-3325-3938

Lima - Perú
2025

SEBASTIAN EDUARDO VARGAS MANSILLA 2019144380 - KIARA KRISTAL P%C3%89REZ TOM%C3%81S 2018135966.pdf

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Document Details

Submission ID
trn:oid:::11391:425366452

Submission Date
Jan 31, 2025, 3:56 PM GMT-5

Download Date
Jan 31, 2025, 4:03 PM GMT-5

File Name
SEBASTIAN EDUARDO VARGAS MANSILLA 2019144380 - KIARA KRISTAL PÉREZ TOMÁS 2018135966.pdf

File Size
2.8 MB

124 Pages

35,163 Words

200,415 Characters

4% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

3% Internet sources
1% Publications
2% Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

PROYECTO DE INNOVACIÓN

Resumen

GOFISH busca, principalmente, optimizar la venta de productos pesqueros frescos obtenidos a través de pescadores artesanales en el terminal pesquero de Chorrillos, cuya problemática es la gran dificultad que tienen para acceder a mercados finales y justos, limitando sus ingresos y obligándolos a depender de intermediarios, los cuales reducen sus ganancias. El proyecto se encuentra dentro del área estratégica de desarrollo titulada Competitividad y diversificación industrial, debido a que impulsa la eficiencia en la venta del producto, logrando generar mayor rentabilidad para los pescadores. También, pertenece a la actividad económica de pesca, ya que busca potenciar las condiciones del sector de la pesca artesanal. El proyecto busca satisfacer la necesidad de tener ingresos más estables, mejores condiciones laborales y una conexión más directa con los consumidores finales. Por un lado, GOFISH está principalmente dirigido a los pescadores artesanales del terminal pesquero de Chorrillos, quienes serían beneficiados al optimizar su modelo de ventas. Por otro lado, la iniciativa también beneficiaría a los consumidores finales, cuyo acceso a pescado fresco y directo se ampliaría. Abordar esta problemática contribuiría a la estabilidad económica de los pescadores artesanales, fomentando la conservación de esta actividad.

La metodología utilizada fue mixta, debido a las diversas actividades de investigación realizadas, como entrevistas y encuestas, para conocer sus principales problemáticas a mayor detalle, obteniendo una visión más amplia y concreta. También se realizaron diarios de observación en diferentes fechas, donde se pudo examinar los procesos de venta y la interacción entre los principales actores. Además se ejecutó un análisis DPESTA el cual funcionó para poder identificar oportunidades y amenazas en los diferentes factores.

GOFISH tiene como propuesta de valor la adaptación de un modelo de negocio digital y directo, donde se busca eliminar intermediarios, y al mismo tiempo, permitiendo a los pescadores artesanales vender sus productos directamente a consumidores finales en Lima Metropolitana a través del uso de redes sociales. Para poder lograr esto, se plantea un uso estratégico de plataformas de redes sociales como Instagram, Facebook y TikTok, que facilitarán la promoción y venta del pescado artesanal, sin la necesidad de aplicaciones o plataformas digitales completas.

La primera hipótesis que fue formulada durante el proyecto de innovación fue “Creemos que los consumidores finales están dispuestos a pagar un precio premium por productos pesqueros artesanales debido a su calidad y sostenibilidad, frente a opciones más baratas de grandes empresas”. Esta fue testeada mediante una entrevista presencial a uno de nuestros compradores, la cual se centró en validar el modelo de negocio. Como segunda hipótesis se enfocó en la logística observando en qué condiciones llega el producto después de aproximadamente 1 hora de envío, desde Chorrillos hasta La Molina, el análisis se realizó mediante una venta en nuestros canales (redes sociales). Al finalizar el envío el cliente accedió a enviarnos fotos de cómo llegó el producto mencionando que se encontraba satisfecho con el servicio.

Finalmente, estas hipótesis fueron validadas principalmente bajo la lupa de los consumidores finales y pescadores, siendo los pescadores validados mediante su opinión del modelo de negocio y su satisfacción al poder vender el producto de forma directa, eliminando malos tratos por parte de los intermediarios. Además, los consumidores fueron validados mediante la realización de todo el proceso de venta, obteniendo resultados positivos y validando las hipótesis anteriormente planteadas. En el caso de la primera hipótesis, creemos que los consumidores finales están dispuestos a pagar un precio premium por productos pesqueros artesanales debido a su calidad y sostenibilidad, frente a opciones más baratas de grandes empresas, recibimos comentarios positivos tanto de los tiempos de entrega como el modelo de negocio el comprador hizo énfasis en: “Me ahorraron tiempo de ir al mercado a comprar el pescado fresco”. Igualmente, en la segunda hipótesis, se logra probar que se puede mantener el producto fresco y de calidad implementando una logística eficiente y adaptada a las zonas de distribución, la fue testeada observando la logística del delivery de los mariscos. Se obtuvo, de igual manera, una respuesta positiva evidenciando que los productos habían llegado en buen estado y el consumidor estaba satisfecho.

En conclusión, GOFISH ha demostrado que, en la actualidad, la digitalización es una herramienta necesaria para fortalecer a los pescadores artesanales, permitiendo su acceso a mercados más justos. Los próximos pasos buscan el desarrollo de este modelo a otros terminales pesqueros de Lima Metropolitana, y a la vez añadir funciones adicionales como inventarios y servicios logísticos básicos. Asimismo, se continuará monitoreando

las métricas de impacto con el objetivo de garantizar el incremento de ingresos y la sostenibilidad del modelo.