ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA

“TOULOUSE LAUTREC”

IMPLEMENTACIÓN DE UN APLICATIVO DIGITAL QUE SOLUCIONE LA FALTA DE APOYO EN EL ACCESO A MERCADOS PARA LOS PESCADORES ARTESANALES EN LA PLAYA AGUA DULCE, CHORRILLOS

Trabajo de Investigación para obtener el grado de Bachiller en Arquitectura de Interiores

AUTOR:

ELIZABETH MARGORY HOLGADO PARIONA

(https://orcid.org/0009-0007-4546-8423)

Trabajo de Investigación para obtener el grado de Bachiller en Comunicación Audiovisual y Multimedia

AUTOR:

MARTIN ESTREMADOYRO FIEDLER

(https://orcid.org/0009-0008-5674-278X)

Asesor:

LENY AMELIA PERCCA TREJO

(https://orcid.org/0000-0002-8363-8354)

Lima - Perú

2025

IMPLEMENTACI%C3%93N DE UN APLICATIVO DIGITAL QUE SOLUCIONE LA FALTA DE APOYO EN EL ACCESO A MERCADO...

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Document Details

Submission ID
trn:oid:::11391:461264244

Submission Date
May 21, 2025, 6:32 PM GMT-5

Download Date
May 21, 2025, 7:45 PM GMT-5

File Name
IMPLEMENTACIÓN DE UN APLICATIVO DIGITAL QUE SOLUCIONE LA FALTA DE APOYO EN EL ACC....docx

File Size
6.6 MB

55 Pages

8,884 Words

54,856 Characters

13% Overall Similarity

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

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text

Top Sources

12% Internet sources
1% Publications
6% 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.

Resumen del Trabajo de Investigación

El trabajo de investigación tiene como principal objetivo el diseño e implementación del aplicativo móvil. PescaPe, podrá desempeñarse en la venta directa de pescado fresco a usuarios locales, eliminando la dependencia de intermediarios, mejorando los ingresos económicos de los pescadores.

La metodología realizada se basó en el enfoque Toulouse Thinking, logrando identificar y enfocarse en las necesidades reales del consumidor por medio de entrevistas, análisis del Customer Journey y talleres. Se logró desarrollar un prototipo de la aplicación, dándole validación por medio de pruebas con pescadores y potenciales usuarios compradores del distrito. Asimismo, se aplicaron herramientas como el mapa de problema, el lienzo de ideas conectadas y priorizadas, permitiendo al equipo evaluar la viabilidad de la propuesta y su alineación con la meta 14.b del ODS 14, que busca facilitar el acceso de los pescadores artesanales a los recursos y mercados de manera justa y sostenible.

Los beneficiarios directos son varones de entre 20 y 70 años desempeñados en el rubro de la pesca artesanal, pidiendo incrementar sus ingresos en un 25% brindando una mejora en su autonomía. En cuanto a los beneficiarios indirectos están incluidos los consumidores interesados en la compra de pescado fresco de una forma segura, directa y sostenible, así como también restaurantes locales.

Los resultados evidenciaron una alta aceptación de la propuesta planteada. El 88.5% de los pescadores encuestados mostró interés en usar el aplicativo, destacando su facilidad de uso y la posibilidad de fortalecer su reconocimiento comercial. El proyecto concluye que PescaPe es una

solución viable que honra el trabajo de los pescadores y promueve sostenibilidad marina mediante la digitalización inclusiva.

Palabras Claves: *Pesca artesanal, aplicativo móvil, comercio justo, economía local, desarrollo sostenible.*

TABLA DE CONTENIDO

Resumen del trabajo de investigación

1. Contextualización del problema……..7
2. Justificación……....10

2.1 Justificación social…….....10

2.2 Justificación práctica…….....11

2.3 Justificación metodológica…….....11

3. Reto de Innovación…….…12
4. Sustento teórico……..….13

4.1 Estudios previos…….…...14

4.2 Marco teórico……....17

4.2.1 Creación de un Aplicativo Digital……..17

4.2.2 Conceptualización de un Aplicativo Digital……...18

4.2.3 Características de un Aplicativo Digital…….18

4.2.3.1 Accesibilidad al usar un Aplicativo Digital……..18

4.2.3.2 Rapidez al realizar un pedido a través de un Aplicativo Digital…..19

4.2.3.3 Variedad de oferta al usar un Aplicativo Digital……..19

4.2.4 Tipos de Aplicativo Digital.....20

4.2.4.1 Aplicativo Digital para informar 20

4.2.4.2 Aplicativo Digital para comercializar.....21

4.2.5 Medios de difusión……..22

4.2.5.1 Redes Sociales ……22

4.2.6 Importancia de la creación de un aplicativo digital…….23

5. Beneficiarios……...…23

5.1 Directos…….23

5.2 Indirectos……..24

5.3 Mapa de Actores……...24

5.4 Arquetipo del cliente……25

5.5 Cantidad de beneficiarios…….26

6. Modelo de negocio……..……...27

6.1 Reto……..27

6.2 Propuesta de valor……27

6.3 Segmento de clientes……28

6.4 Canales…….……29

6.5 Relación con los clientes……..29

6.6 Actividades clave…….30

6.7 Recursos clave……..30

6.8 Aliados clave……....31

6.9 Fuentes de ingreso……31

6.10 Impacto…….…….32

6.11 Presupuestos……...32

7. Resultados…….….36

8. Conclusiones…….….37

9. Bibliografía…….……...39

10. Anexos……...44

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. *Presupuesto* …… 32

Tabla 2. *Gastos mensuales* ……. 33

Tabla 3. *Gastos anuales* ……. 34

Tabla 4. *Ingresos de PescaPe* ……. 34

Tabla 5. *Ingresos de un Pescador Artesanal* ……...35

1. Contextualización del Problema.

Según el portal oficial del estado argentino, la pesca artesanal es una actividad realizada por pescadores manuales, individualmente o en pequeños grupos, con embarcación o sin ella, caracterizada por su baja capacidad de captura y corta distancia de navegación.

La pesca artesanal constituye un eje crucial en la dinámica socioeconómica global, desempeñando un papel determinante en la generación de empleo y el aseguramiento de la seguridad alimentaria para millones de personas. Según la *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura* (*FAO*), este sector involucra a más del 90% de los pescadores a nivel mundial y genera una proporción superior a la mitad del total pesquero global. No obstante, su sostenibilidad y expansión se ven comprometidas por diversos obstáculos estructurales. Entre estos, destacan las restricciones para acceder a mercados con condiciones comerciales equitativas y la carencia de tecnologías avanzadas que faciliten la trazabilidad de los productos, factores que limitan su competitividad y estabilidad financiera (*Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura* {*FAO*}, 2022).

En el contexto peruano, la pesca artesanal representa un pilar fundamental tanto para la estabilidad nutricional de las comunidades, como para la sostenibilidad económica local, siendo la principal fuente de pescado fresco en el país y abasteciendo a una parte significativa de la población (*Oceana*, 2024). Según la Plataforma del estado peruano, la pesca artesanal generó el año anterior unos 25,000 empleos directos: 14,000 en transformación y 11,000 en extracción, además de 75,000 empleos indirectos relacionados.

A pesar de su relevancia, los pescadores enfrentan serias dificultades para realizar la venta de sus productos sin depender de terceros, esto los obliga a vender su captura a precios

reducidos, afectando directamente su rentabilidad, lo que repercute en su calidad de vida (*Instituto del Mar del Perú* {*IMARPE*}, 2025). Asimismo, la limitada penetración de herramientas digitales en este sector agrava la problemática, restringiendo su acceso a mercados más rentables y dificultando la optimización de los procesos comerciales (*Ministerio de la Producción del Perú* {*PRODUCE*}, 2024).

En la playa Agua Dulce, situada en el distrito de Chorrillos, la pesca artesanal ha sido una fuente de sustento para numerosas familias a lo largo de generaciones. Sin embargo, en los últimos años, estos pescadores han tenido que hacer frente a una creciente competencia con flotas industriales, así como a la dependencia de intermediarios que adquieren sus productos a precios desventajosos. Esta problemática repercute directamente en su economía y amenaza la viabilidad de la pesca artesanal en esta emblemática zona costera (*Revista Pesca y Medio Ambiente*, 2022).

En base a lo previamente expuesto y considerando los enfoques de las carreras de *Arquitectura de Interiores, Dirección y Diseño Gráfico, y Comunicación Audiovisual y Multimedia*, se plantea una solución integral que aborda las principales problemáticas identificadas. La propuesta consiste en la implementación de un espacio multifuncional en la zona de pesca artesanal, diseñado para mejorar la venta directa de los productos, reducir la dependencia de intermediarios y optimizar el proceso de venta mediante herramientas digitales. El uso de una aplicación móvil facilita la automatización de las tareas esenciales, mejora el vínculo con los clientes y agiliza las respuestas, lo que contribuye a aumentar la eficiencia y productividad de los pequeños negocios (Morales Cadme, 2022, p.45). Por lo que en diseño de la

App digital los pescadores artesanales tendrán un lugar dónde vender, conectar y adquirir implementos para facilitar su labor diario y aumentar tanto su visibilidad como ventas. Al momento de ingresar al Aplicativo móvil los usuarios, que en este caso serían los pescadores artesanales y los consumidores habituales, se tendrán que registrar para poder ingresar. Aquella solución digital contará con 2 tipos de diseño de interfaz: El primer diseño, será un espacio especial y directo donde los pescadores artesanales podrán vender su pescado fresco a los consumidores limeños de una manera online, esta sección estará únicamente para todas las personas ubicadas en el distrito de Chorrillos que se han descargado la aplicación, además ellos tendrán la posibilidad de suscribirse a dos tipos de secciones premium: la primera se llamaría Pesca Premium el cuál te daría ciertos beneficios y la segunda sería PescaPe Premium el cuál los beneficios serían completos. Por otro lado, el segundo diseño será especialmente para todos los pescadores artesanales de la Playa Agua Dulce, este contará con tres secciones: La primera, será para tomar foto al pescado que han pescado recientemente. La segunda, consistirá en una sección especial que indica al pescador todas sus ventas del día, semana o mes y qué estrategias podrían realizar para mejorar esas ventas. Como tercera sección, tendrá la opción de configurar su perfil.

Finalmente, se concluye que la aplicación de esta solución permitirá mejorar las condiciones económicas de los pescadores artesanales, fortalecer su autonomía comercial y favorecer la permanencia responsable de la pesca artesanal en la zona a lo largo del tiempo. Además, se promueve la revalorización del oficio y su integración con el entorno urbano, generando beneficios tanto para la comunidad pesquera como para los consumidores locales.

2. Justificación

La presente investigación tiene como propósito desarrollar una App para facilitar a los pescadores artesanales de la playa de Agua dulce en el distrito de Chorrillos, una relación directa con los consumidores. Basada en información obtenida del entorno real, que demuestra que la interacción directa entre el pescador y el consumidor a través de una aplicación generará mayores ingresos y promoverá un entorno enfocado en ellos aumentando la visibilidad de los pescadores artesanales.

2.1. Justificación Social

En cuanto a las ganancias de los pescadores artesanales que trabajan en la zona costera de la playa Agua Dulce en Chorrillos, según información brindada por el Ministerio de la Producción (2024), Muchos de ellos enfrentan dificultades para cubrir el costo de los productos de primera necesidad, reflejando la situación vulnerable que enfrentan.

Debido a esto, se ha optado por enfocar la investigación en los pescadores artesanales de dicha zona, dado que se identifica una falta de reconocimiento a su labor que desempeñan y que los precios a los que comercializan sus productos son significativamente inferiores en comparación con los precios finales que paga el consumidor. Estás personas resultarán favorecidas mediante el desarrollo de una aplicación digital destinada a generarles mayor ingreso y potenciar su reconocimiento. Aquellos podrán expandir su alcance y posicionarse en el mercado.

Por ello, el desarrollo de esta aplicación busca reducir esta problemática, facilitando que los pescadores artesanales de la playa de agua dulce accedan a más oportunidades de venta y acceso a los mercados, asegurando así su estabilidad económica y la continuidad de su labor.

2.2. Justificación Práctica

El presente estudio busca ayudar a los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce en Chorrillos a generar un mayor ingreso y notoriedad social. El poco reconocimiento de su labor y los ingresos insuficientes constituyen una amenaza considerable. A través de una entrevista realizada a los pescadores artesanales en Chorrillos, se identificó que ellos han sido olvidados por las autoridades gubernamentales y los ciudadanos limeños, en cuanto a las siguientes problemáticas: Falta de herramientas modernas, carencia de reconocimiento y visibilidad de su labor, ausencia de apoyo para regular la pesca artesanal garantizando un precio justo y dificultad económica debido a la competencia desleal de las grandes industrias pesqueras. Lamentablemente estas dificultades han ocasionado que el pescador artesanal sienta una gran incertidumbre sobre el futuro de su oficio y el sustento de su familia.

2.3. Justificación Metodológica

Con el fin de diseñar la solución de la problemática, se ha utilizado el enfoque metodológico de Toulouse Thinking, el cual nos proporcionó herramientas para organizar y simplificar los datos esenciales de la investigación, contribuyendo a una mayor claridad sobre los aspectos centrales del problema. Cabe destacar que, este enfoque permitió un proceso iterativo en el que pudimos refinar continuamente nuestras ideas a partir de las experiencias y necesidades

reales de los pescadores artesanales el cual se basa en la creatividad y la gestión de desafíos a través de la participación y validación. Además, se empleó el mapa de problema para identificar las limitaciones que enfrentan los pescadores artesanales al acceder a los mercados. Luego, con el Customer Journey Map, se analizó su experiencia para optimizar la propuesta de valor. A su vez, el Lienzo de ideas conectadas permitió explorar la relación entre la solución y los atributos del arquetipo, mientras que el Lienzo de ideas priorizadas ayudó a evaluar la viabilidad, innovación y alineación con la meta 14.b del ODS 14.

3. Reto de innovación

Falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa agua dulce, chorrillos

Pregunta general:

¿De qué manera se podría solucionar la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos?

Preguntas específicas:

P1: ¿Qué recursos tecnológicos se necesitaría para implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos?

P2: ¿Qué aliados comerciales podrían ayudar a implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos?

P3: ¿Qué tan efectivo sería implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos?

Objetivo general:

Implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos.

Objetivo específico:

O1: Determinar qué recursos tecnológicos se necesitaría para implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos.

O2: Investigar qué aliados comerciales podrían ayudar a implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos.

O3: Evaluar la efectividad de implementar un aplicativo digital que solucione la falta de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce, Chorrillos.

4. Sustento Teórico

4.1 Estudios previos

Gaibor (2021). *Implementación de un aplicativo móvil que permite realizar contratos de planes de internet de forma digital para una empresa de telecomunicaciones.* Para optar el título

de Magister en Sistemas de Información Gerencial. Escuela Superior Politécnica del Litoral, Ecuador.

El objetivo se basa en la propuesta de implementar una aplicación móvil que pueda permitir gestionar la adquisición de planes de internet y elevar la calidad del servicio ofrecido.

La investigación permitió concluir que la implementación del aplicativo optimizó la afiliación a servicios de conectividad y fortaleció la experiencia del usuario.

La conclusión de la siguiente investigación nos enseña que la satisfacción del cliente es clave, por lo que la contratación del servicio debe ser rápida y con pocos trámites.

El aporte de esta tesis es vital para nuestra propuesta ya que, va a apoyar beneficiosamente a nuestra investigación que declara que desarrollar una aplicación móvil puede potenciar un negocio.

Toribio (2024). *Implementación de un aplicativo móvil para mejorar el proceso de ventas en una empresa textil.* Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas e Informática. Universidad Tecnológica del Perú.

El objetivo consiste en desarrollar una app móvil con el fin de optimizar el proceso de comercialización en una empresa textil ubicada en Lima, con el fin de aumentar las transacciones, optimizando el rendimiento de ventas y mejorando la satisfacción del cliente.

Los hallazgos del estudio demuestran que la App móvil mejoró la efectividad comercial, incrementando los ingresos y optimizando la experiencia de compra.

La conclusión de este estudio confirma que el aplicativo móvil, moderniza las operaciones y fortalece la competitividad, reflejándose en el aumento de las ventas, la conversión y calidad del servicio según el modelo SERVQUAL.

El aporte de esta tesis demuestra como soluciones móviles transforman la gestión comercial textil, entregando metodologías aplicables para modernizar las PYMES.

Ayma, et al (2024). *Plan de negocio para la implementación de una app digital que permita la venta de comida excedente en locales de Lima Metropolitana.* Para obtener el grado de Maestro en Administración. Universidad Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN).

El propósito de la investigación busca formular un plan de negocios para intermediar excedentes alimentarios en establecimientos gastronómicos de Lima mediante una plataforma móvil.

Los hallazgos del estudio evidencian que la implementación de la aplicación constituye una estrategia eficaz para mitigar el desperdicio alimentario.

La conclusión resalta el impacto económico positivo para establecimientos y usuarios, alineado con las tendencias globales de sostenibilidad.

La relevancia de esta tesis aporta al estudio de soluciones digitales para optimizar procesos comerciales en mercados especializados, mostrando cómo la tecnología mejora la eficacia y promueve negocios sostenibles.

Farro, et al (2023). *Plan de negocio de una plataforma digital de intermediación de venta.* Para obtener el grado de Magíster en Dirección de Tecnologías de Información. Universidad Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN).

El objetivo de la investigación es analizar la factibilidad rentable y sostenible en términos monetarios de la solución tecnológica “TELOVENDO”, Una estrategia de comercialización

mediada por comisiones entre las pequeñas y medianas empresas textiles de Gamarra y su red de comercialización.

Los resultados del estudio demuestran que la propuesta tecnológica de intermediación entre pequeñas y medianas empresas del sector textil de Gamarra y los agentes de venta es tecnológicamente viable. Es crucial aprovechar el auge de la era digital, con el aumento continuo de ventas por plataforma.

Como conclusión se optó por Amazon Web Services (AWS) por su capacidad para un desarrollo claro y eficiente. También se asignó presupuesto para innovar y mejorar la plataforma para MYPES y vendedores.

Esta tesis resulta valiosa para el proyecto, ofrece un modelo digital de intermediación, útil para estructurar la plataforma de venta. Además, proporciona referencias sobre elección tecnológica como (AWS), innovación continua y viabilidad económica, claves para éxito y sostenibilidad del proyecto.

Pilaguano y Soria (2022). *Desarrollo e implementación de un aplicativo web de comercio electrónico para la gestión de ventas de productos del hogar en el almacén carlitos de cantón la maná.* Universidad Técnica de Cotopaxi Extensión la Maná.

El objetivo de esta investigación es diseñar un modelo de comercio para una plataforma virtual que permita la comercialización de inventarios alimentarios no utilizados de restaurantes en la zona metropolitana de Lima, con el objetivo de disminuir el desperdicio de alimentos y generar ingresos adicionales para los establecimientos.

Los resultados del estudio indican que una aplicación digital ayuda a reducir el desperdicio alimentario y genera ingresos adicionales para los restaurantes. Cada año, se genera

9 millones de toneladas de desperdicio alimentario en el Perú, afectando la economía y el medioambiente. Además, esta solución optimiza el uso de los recursos alimentarios.

Se determina que el desarrollo de una aplicación digital para la comercialización de excedentes alimentarios es una estrategia efectiva para reducir el desperdicio en el sector gastronómico. Permite a los establecimientos gastronómicos monetizar los alimentos sobrantes y al público consumidor acceder a productos a precios reducidos, lo que contribuye a la sostenibilidad y reduce el impacto ambiental,

La utilidad de esta investigación es proporcionar información relevante sobre el comercio digital sostenible, aplicable al desarrollo de plataformas para la venta de productos pesqueros artesanales, promoviendo la optimización de recursos y modelo de negocio sostenibles.

4.2 Marco teórico

4.2.1 Creación de un Aplicativo Digital

Los aplicativos digitales son herramientas tecnológicas diseñadas para resolver problemas específicos mediante interfaces accesibles desde dispositivos móviles. Su desarrollo implica la aplicación de metodologías que aseguren su funcionalidad, usabilidad y desempeño óptimo.

Asimismo, investigaciones recientes destacan que las plataformas digitales han revolucionado los procesos logísticos al facilitar interacciones directas entre múltiples actores. Esta tecnología llega a resolver problemas de conectividad, sustituyendo métodos tradicionales. Esto se debe a su capacidad para integrar y automatizar tareas de manera efectiva, que optimiza el manejo de insumos y optimiza los resultados en distintos ámbitos. Coronado, et al (2022).

4.2.2 Conceptualización de un Aplicativo Digital

Cruces y Carhuas (2020), Señalan que los aplicativos digitales son soluciones tecnológicas diseñadas para desempeñas funciones específicas en dispositivos móviles, facilitando la digitalización y la mejora del posicionamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Su desarrollo se apoya en metodologías agiles como SCRUM, que permiten una integración eficiente de sus componentes y optimizan su implementación.

En relación con lo anteriormente expresado, los aplicativos digitales han emergido como herramientas clave en la transformación digital de diversos sectores, posibilitando una gestión más eficiente de procesos y recursos. Gracias a su diseño estructurado y adaptable, contribuyen a las exigencias del mercado actual.

4.2.3 Características de un Aplicativo Digital

Según Gaibor (2021), resalta que actualmente las aplicaciones móviles ofrecen beneficios como la flexibilidad y portabilidad de las plataformas digitales dentro de una empresa. La transformación digital ha impulsado la migración de sistemas que antes estaban limitados a estaciones de trabajo con computadoras de escritorio hacia dispositivos móviles, permitiendo mayor accesibilidad y eficiencia.

4.2.3.1 Accesibilidad al usar un Aplicativo Digital

Las aplicaciones móviles han transformado la manera en la que las personas acceden a los servicios digitales, permitiéndoles completar diversas tareas de forma ágil y sin restricciones geográficas. El acceso a plataformas digitales se ha vuelto más inclusivo gracias a la posibilidad

de utilizarlas mediante cualquier dispositivo con un navegador y conexión a internet. Esta flexibilidad facilita la interacción de los usuarios con servicios y realizar gestiones sin depender de un equipo específico, garantizando mayor accesibilidad y comodidad.

4.2.3.2 Rapidez al realizar un pedido a través de un Aplicativo Digital

Según Farro, et al (2023), el uso de las aplicaciones móviles ha crecido significativamente. Anteriormente, las empresas se enfocaban en desarrollar sitios web para exhibir sus productos, pero hoy en día las Apps han ganado protagonismo gracias a su eficiencia, rapidez y facilidad de uso.

Una de las funcionalidades más apreciadas por los usuarios al momento de usar una aplicación móvil es la velocidad con la que pueden realizar pedidos. En la era de la inmediatez, donde cada persona busca satisfacer sus necesidades de la manera más posible, el avance tecnológico ha permitido desarrollar servicios que atienden esta demanda a través de la optimización de los tiempos de respuesta en las aplicaciones móviles.

4.2.3.3 Variedad de oferta al usar un Aplicativo Digital

La variedad de oferta consiste en la amplia gama de productos, servicios e información que puede brindar una aplicación móvil. Esta abarca desde la adquisición de productos en línea, acceso a una amplia variedad de contenido multimedia, hasta la reserva de servicios como transporte o consultas médicas. Por ejemplo, plataformas como AliExpress, Temu y Shein proveen una amplia variedad de productos, que abarcan desde prendas de ropa hasta dispositivos electrónicos, permitiendo que los usuarios puedan buscar y adquirir una variedad de artículos.

De acuerdo con un artículo de *El País*, redes sociales como Instagram, TikTok y Facebook, han integrado herramientas que optimizan la compra de productos y servicios dentro de sus aplicaciones, brindando a sus usuarios una experiencia de adquisición más directa y personalizada.

4.2.4 Tipos de Aplicativo Digital

De acuerdo con Clevertap (2024), las aplicaciones digitales pueden clasificarse en distintas categorías según su diseño y funcionalidad. En este sentido, se identifican las aplicaciones nativas, desarrolladas para sistemas operativos específicos, optimizando su rendimiento y aprovechando al máximo las funcionalidades del dispositivo. También se encuentran las aplicaciones web, las cuales operan a través de navegadores sin necesidad de instalación. Por otro lado, existen las aplicaciones híbridas, que combinan elementos de las anteriores, y las aplicaciones web progresivas (PWA), diseñadas para brindar una vivencia que se aproxima a la de las aplicaciones nativas, con funcionalidades mejoradas como alertas y la posibilidad de usarla sin conexión a internet.

A partir de lo mencionado, se puede afirmar que las aplicaciones digitales se estructuran de acuerdo con su método de desarrollo y operatividad, garantizando distintas opciones según las necesidades del usuario. Su implementación permite optimizar procesos, mejorar la experiencia del consumidor y ofrecer soluciones efectivas en distintos sectores.

4.2.4.1 Aplicativo Digital para Informar

Tal como lo menciona Clevertap (2024), las aplicaciones digitales que tienen como propósito la difusión de información permite a los usuarios acceder a contenidos relevantes de

manera rápida y eficiente. En este grupo se incluyen las newsletters, herramientas utilizadas para la distribución periódica de información a través del correo electrónico, facilitando la comunicación con clientes o suscriptores. Asimismo, las aplicaciones de noticias proporcionan acceso a eventos actuales mediante diversas fuentes informativas. Otras aplicaciones enfocadas en la distribución de contenidos especializados ofrecen información sobre temas concretos, como tecnología, salud o economía.

En línea con lo anterior, se destaca que las aplicaciones destinadas a la difusión de información cumplen un rol clave en la retención y fidelización de usuarios, ya que brindan acceso a datos relevantes y actualizados. Además, su correcta implementación en estrategias de marketing digital permite fortalecer la interacción entre negocios y clientes, contribuyendo indirectamente a la mejora en la comercialización de productos y servicios.

4.2.4.2 Aplicativo Digital para la Comercializar

Diversas plataformas digitales han sido diseñadas con la finalidad de agilizar la adquisición y comercialización de productos o servicios en entornos digitales. Según Clevertap (2024), aplicaciones como Rappi, PedidosYa y Tada permiten a los usuarios acceder a una amplia oferta comercial de manera eficiente. Rappi, por ejemplo, conecta a consumidores con restaurantes, supermercados y otros negocios, optimizando la entrega a domicilio. De manera similar, PedidosYa se especializa en la distribución de alimentos de distintos establecimientos. Por otro lado, Tada ofrece servicios tanto de transporte como de entrega de productos, abarcando una mayor gama de soluciones logísticas.

En consecuencia, las aplicaciones digitales enfocadas en la comercialización presentan beneficios clave, como la facilidad de uso, la diversidad de opciones para los consumidores, la

integración de sistemas de pago seguros y la puesta en marcha de programas para mantener la lealtad del cliente. Estas plataformas han transformado el comportamiento de compra de los usuarios, mejorando la accesibilidad a productos y servicios, al mismo tiempo que optimizan la operatividad de los negocios que las utilizan.

4.2.5 Medios de difusión

Gonzales, et al (2022). Avalan que las vías de comunicación son un escalón fundamental en la exposición de la información, dando un acceso directo con inmediatez de difusión, orientado a fuentes de conocimiento, influyendo en la percepción de los consumidores sobre tendencias, economía, política, actualidad, etc.

La incorporación de internet ha dado un enfoque a los medios digitales, permitiendo una interacción personalizada, como también, la distribución del contenido de forma democratizada. Cada uno de ellos tiene características únicas para cada contexto.

4.2.5.1 Redes sociales

Según Diaz (2022). Las redes sociales han transfigurado la dinámica de la interacción digital, facilitando el acceso directo a información y oportunidades comerciales dirigiéndose como vehículo ineludible para la difusión a nuevos mercados sin sujeción a barreras. Estas plataformas han permitido que exista una fluidez cultural tomando un rol clave en el entretenimiento y sociabilidad digital, dándole acceso a sectores tradicionalmente excluida, dándole oportunidad de ampliar su alcance mediante herramientas digitales que son accesibles desde cualquier dispositivo móvil con acceso directo a internet. Las redes sociales han emergido como herramienta importante en la propagación de información en el contexto digital facilitando las interacciones directas en tiempo real ampliando el alcance con sus clientes.

4.2.6 Importancia de la creación de un aplicativo digital

Según Perú21, las apps móviles ayudan a los pescadores artesanales a ser más productivos y mejorar sus ingresos, beneficiando a sus familias y comunidades, por ello el propósito principal de la creación de una App digital para los pescadores artesanales radica en su capacidad para transformar el acceso a mercados justos y transparentes, lo cual les permite mejorar su economía. Este aplicativo facilita la conexión directa entre los pescadores y los consumidores, eliminando intermediarios y ofreciendo un canal ágil y accesible para registrar las capturas y realizar ventas en línea. De esta manera, se fomenta una mayor visibilidad para los pescadores artesanales, tanto a nivel local como nacional, impulsando la comercialización de sus productos de manera justa y sostenible. Además, este tipo de soluciones digitales contribuye a la modernización de las prácticas tradicionales, optimizando recursos y mejorando la eficiencia operativa en este sector.

5. Beneficiarios

5.1 Directos

El aplicativo digital está creado para cubrir las necesidades de los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce, hombres entre 20 a 70 años de los niveles socioeconómicos A, B, C. Su objetivo es facilitar la venta directa de sus productos, conectándolos con sus consumidores sin intermediarios, mejorando así sus ingresos y reduciendo la dependencia de mercados tradicionales que muchas veces imponen precios injustos.

5.2 Indirectos

Los beneficiarios indirectos de la App son los consumidores locales interesados en adquirir pescado fresco de manera responsable, así como a pequeños comerciante y restaurantes que buscan productos de calidad. Además, instituciones como el Ministerio de la Producción pueden encontrar en esta iniciativa una oportunidad para fomentar el impulso económico local y la preservación de los recursos marinos.

5.3 Mapa de actores:

El aplicativo digital ha sido diseñado con base en la información recopilada a través de estudios de mercado, entrevistas y encuestas realizadas a los actores involucrados en la comercialización de productos pesqueros. Para estructurar su desarrollo, se identificaron tres grupos clave:

Sección 1 - Centrales: Aquí se encuentran los **pescadores artesanales**, quienes constituyen el público objetivo del aplicativo. Son trabajadores del mar, con edades entre 20 y 70 años, pertenecientes a distintos niveles socioeconómicos. La falta de canales de venta directa limita sus ingresos, por lo que este aplicativo les permite comercializar su pesca diaria sin intermediarios, aumentando así sus ganancias.

Sección 2 - Directos: Comprende a los **compradores**, tanto individuales como comerciantes, que buscan acceder a productos pesqueros frescos directamente de los pescadores. Su participación es clave para garantizar la viabilidad del aplicativo, facilitando una conexión eficiente entre oferta y demanda.

Sección 3 - Indirectos: Aquí se ubican instituciones como la **Municipalidad de Chorrillos**, que, si bien no tiene un vínculo directo con la compra y venta, puede influir en la

regulación, promoción y apoyo a la iniciativa. También se incluyen otros actores como asociaciones de pescadores y organismos vinculados al sector pesquero.

Este aplicativo busca transformar el modelo de comercialización de la pesca artesanal, beneficiando tanto a los pescadores como a los compradores, al eliminar intermediarios y asegurar una venta más justa y eficiente.

5.4 Arquetipo del cliente

Los beneficiarios son hombres de 20 a 70 años residentes en Chorrillos, Lima, Perú, siendo personas de género masculino, comprometidas en llevar un sustento y bienestar a su hogar por medio de la pesca artesanal, está actividad mayormente la heredan de sus padres. Valoran el mar y su trabajo, reconociendo que cada vez es más complicado competir con la pesca industrial, como también adquirir precios justos por sus productos. Estos están en búsqueda de posibles soluciones para sus frustraciones. Así mismo, tienen interés en aprender usar herramientas digitales para facilitar su venta directa al cliente, pero no domina la tecnología, por ende, lo que necesita es una plataforma digital con facilidad de uso, intuitiva y en su idioma. Finalmente, busca mejorar su integridad en el mar teniendo acceso a datos del clima y oleaje, sintiéndose orgulloso de compartir su conocimiento con otras personas por medio del turismo vivencial.

Manuel es un pescador en Chorrillos de 39 años de NSE C, lleva casi 16 años dedicándose a la pesca artesanal, actividad que aprendió de su familia, aunque ama su trabajo, constantemente le preocupa el no poder darle una educación y bienestar adecuada a su familia. Sueña con dar a conocer su aprendizaje y experiencia, como también incrementar sus ventas de pescado. En sus ratos libres, suele ingresar a las redes sociales (Facebook y TikTok) y ve como

otros emprendimientos se dan abasto económicamente y se dan a conocer por medio de la digitalización. Siendo su prioridad buscar una manera adecuada de vender sus productos, de una manera sencilla y amigable.

Por otro lado, está Sofía que es ama de casa y tiene 40 años, ella reside en el distrito de Chorrillos, en Lima. Tiene dos pequeños hijos y se preocupada profundamente por su alimentación. Siempre busca productos frescos y saludables, pero en el mercado muchas veces no encuentra pescado de buena calidad o desconfía de su procedencia. De hecho, le gusta cocinar y se ha enterado de un aplicativo que conecta directamente con pescadores artesanales, haciéndola sentir aliviada, que ahora puede comprar pescado fresco y de calidad directamente desde el celular, sin salir de casa, con la seguridad de que proviene de manos trabajadoras que cuidan el mar. Además, le entusiasma conocer las historias de los pescadores y sintiendo que, al comprar a través de la aplicación, está apoyando a familias como la suya.

5.5 Cantidad de beneficiarios

Este proyecto está orientado a hombres de entre 20 a 40 años que se dedican a la pesca artesanal en la Playa Agua Dulce de Chorrillos y usuarios femeninos y masculinos de entre 20 a 50 años que viven en el distrito de Chorrillos, un área con aproximadamente 5000 personas entre pescadores y usuarios. La selección de este grupo se basa en un estudio social y en los hallazgos obtenidos de la investigación, tiene como objetivo desarrollar una App que solucione la carencia de apoyo en el acceso a mercados para los pescadores artesanales en la Playa Agua Dulce, Chorrillos. El objetivo de este servicio es incrementar los ingresos de los pescadores artesanales de hasta un 20% a 25% más, mejorando no solo la economía de ellos, sino también la del país. Además, busca dar a conocer la labor e historia de ellos, con la finalidad de que en un futuro no

desaparezca el trabajo de pescador artesanal, sino al contrario lo hereden sus hijos con mucho orgullo. En este sentido, se anticipa que el desarrollo de este sistema va a generar un impacto positivo en la vida de los pescadores artesanales y de los usuarios que usen la aplicación para comprar pescado fresco, contribuyendo a la mejora de la economía y reconociendo el valor que realmente merecen.

6. Modelo de Negocio

6.1 Reto

El presente reto se enfoca en el desarrollo de una solución tecnológica, específicamente una aplicación móvil, orientada a potenciar la autonomía económica de los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce. Esta iniciativa busca producir un efecto favorable en tres dimensiones clave: el incremento de sus ingresos, la facilitación de sus actividades operativas diarias y el fortalecimiento de su visibilidad en el mercado. A través de esta herramienta digital, se pretende minimizar la dependencia de intermediarios, permitiendo a los pescadores acceder de manera directa a sus consumidores y mejorar su posicionamiento dentro de la cadena de valor pesquera.

6.2 Propuesta de valor

Este proyecto plantea un impacto positivo sustancial de los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce, mediante la implementación directa de PescaPe, una aplicación digital orientada a registrar, organizar y transparentar cada etapa del proceso pesquero. A través de esta herramienta, los pescadores pueden digitalizar datos sobre sus capturas, el traslado y la venta de productos, facilitando así el seguimiento y control de su trazabilidad.

Del mismo modo, PescaPe permite a cada pescador generar un perfil personalizado en el que se visibiliza su experiencia, los métodos de pesca empleados y las calificaciones que recibe por parte de los compradores. Esta funcionalidad no solo mejora la imagen y reputación del pescador, sino que también fortalece la conexión directa con consumidores interesados en prácticas responsables y sostenibles.

Como resultado, se logra un ecosistema más justo, donde los pescadores acceden a mejores oportunidades de venta y reconocimiento, mientras que los consumidores obtienen información confiable para tomar decisiones éticas de compra. De esta forma, PescaPe se posiciona como una solución tecnológica que promueve la equidad económica, incentiva la sostenibilidad marina y dignifica el trabajo artesanal desde un enfoque innovador y local.

6.3 Segmento de clientes:

La presente investigación se enfoca en dos segmentos principales de clientes: Por un lado, pescadores artesanales de la Playa Agua Dulce en Chorrillos, cuyas edades varían entre los 20 y 40 años. Este grupo representa a quienes se dedican a la pesca artesanal y podrían beneficiarse del uso de un aplicativo digital que le permitan registrar sus capturas y facilitar la venta directa de sus productos, mejorando así sus ingresos y visibilidad.

Por otro lado, el proyecto también está enfocado en hombres y mujeres de entre 20 y 50 años que viven en el distrito de Chorrillos. Este segmento corresponde a consumidores interesados en acceder a pescado fresco, de calidad y a buen precio, valorando la posibilidad de comprar directamente a los pescadores locales, promoviendo el consumo responsable y el apoyo a la economía de su comunidad.

6.4 Canales

El proyecto PescaPe contará con canales digitales clave para conectar a los pescadores artesanales con los consumidores urbanos de manera rápida, directa y eficiente.

El canal principal será una aplicación móvil, a través de la cual los pescadores podrán publicar el pescado disponible al finalizar su jornada y los clientes podrán visualizar, seleccionar y pagar sus productos. Una vez confirmada la compra, la app redirigirá al usuario a un servicio de delivery, como Rappi, para coordinar el envío del producto. Esta estrategia permite ofrecer entregas rápidas y confiables, sin que la plataforma asuma directamente la operación logística.

Además, se hará uso de redes sociales como Instagram y Facebook, TikTok para promocionar el proyecto, captar nuevos usuarios potenciales y consolidar la lealtad de los usuarios actuales. A través de estas plataformas se difundirá contenido útil educativo y práctico, como: Recetas con pescado, Consejos para conservar mejor el producto, videos explicativos sobre como filetear el pescado e historias de los pescadores y su rutina diaria.

Este enfoque no solo busca informar, sino también crear una comunidad comprometida con el consumo responsable y la pesca sostenible.

6.5 Relación con los clientes

La relación con los clientes estará basada en la construcción de vínculos confiables y permanentes, que generen cercanía y fidelidad tanto con los pescadores artesanales como con los consumidores. Se busca establecer una conexión continua que permita mejorar a largo plazo, a través del acompañamiento, la escucha activa y la evolución constante del servicio según las necesidades de cada grupo.

Además, se priorizará brindar seguridad y garantía en cada etapa del proceso, desde el registro de las capturas hasta la distribución final al cliente, asegurando transparencia, calidad y confianza mutua.

6.6 Actividades clave

Las actividades claves principales del proyecto incluyen el desarrollo y mantenimiento de la App digital con opciones diferenciadas para Pescadores y consumidores. Se observa también el registro y verificación de usuarios, tanto pescadores como compradores, asegurando una experiencia segura y personalizada, además, se brindará servicio técnico y capacitación digital para garantizar que los pescadores puedan usar la plataforma de manera efectiva. La difusión en redes sociales, utilizando herramientas tecnológicas de la mano de un equipo de marketing, el cual se encargará de implementar campañas de promociones para usuarios locales fomentando el consumo responsable, destacando el trabajo artesanal.

6.7 Recursos clave

En nuestro proyecto llamado PescaPe cabe recalcar que es esencial para el funcionamiento de la aplicación el adecuado equipo de desarrollo tecnológico compuesto por programadores, diseñadores y especialistas en software, siendo importante contar con una base de datos certera monitoreando el rendimiento y recomendaciones personalizadas que almacene la información de usuarios y productos. Como parte de los recursos clave, se aprovecharán las redes sociales como medios de interacción y promoción constantes. Por el lado de la mano de obra es importante que los colaboradores que se encarguen de embolsar los pescados estén debidamente capacitados para las buenas prácticas y adecuada entrega a los deliverys para

asegurar que los productos lleguen frescos a los hogares o negocios, realizando un monitoreo constante para actualizar y mejorar nuestro servicio según las necesidades de los usuarios.

6.8 Aliados clave

Los aliados estratégicos de esta iniciativa incluyen principalmente a los pescadores de Chorrillos junto a las asociaciones de pescadores artesanales que tienen un rol central como representantes y organizadores de los beneficiarios directos de la aplicación, encargados de tener el producto. Otro aliado es el proveedor que proporciona una maquina la cual sella unas bolsas que mantendrán el producto en la temperatura adecuada.

También se consideran aliados los pequeños comercios y restaurantes locales, quienes se beneficiarán del acceso a pescado fresco de calidad. Asimismo, empresas de delivery locales o asociaciones de transporte pueden convertirse en socios clave para asegurar la logística de distribución de los productos pesqueros, complementando así la propuesta de valor de la aplicación.

6.9 Fuentes de ingresos

Los ingresos de PescaPe provendrá de una comisión mínima por cada venta de pescado realizado a través de la aplicación. El proceso de compra se gestionará mediante una integración con la plataforma Rappi, donde el cliente realizará el pago total del producto. Luego, Rappi transferirá el monto correspondiente a PescaPe, el cual será gestionado a través de una billetera virtual integrada.

Desde esta billetera virtual, el sistema distribuirá automáticamente los montos a cada parte involucrada: el pescador artesanal recibirá el pago correspondiente por su producto, el

servicio de delivery de Rappi su comisión por envío, y PescaPe retendrá su porcentaje como fuente de ingreso. Este sistema automatizado asegura una gestión eficiente, transparente y asegura de los pagos, evitando intermediarios innecesarios y garantizando el acceso inmediato al dinero para los pescadores.

6.10. Impacto

PescaPe genera un impacto positivo a nivel social, económico y ambiental. A nivel social, mejora la calidad de vida de los pescadores artesanales al facilitar su acceso a mercados formales y promover su visibilidad. En el ámbito económico, permite que los pescadores reciban un pago justo por su trabajo, eliminando intermediarios y dinamizando la economía local. Finalmente, su enfoque ambiental promueve prácticas de pesca sostenible al priorizar la venta de productos provenientes de embarcaciones artesanales que respeten las cinco millas marinas, contribuyendo así a la protección de los ecosistemas marinos.

6.11. Presupuestos

Tabla 1. ***Inversión inicial***

Ítem	Descripción de recursos	Cantidad	UM	Costo unitario	Importe
1	Diseñador Gráfico/Interfaz	1	PEN	S/2,000.00	S/2,000.00
2	Comunicador Audiovisual	1	PEN	S/1,800.00	S/1,800.00
3	Alojamiento de la App en PlayStore y AppStore	1	PEN	S/465.87	S/465.87
4	Equipo de soporte	1	PEN	S/281.78	S/281.78

5	Programador de Software	1	PEN	S/4,500.00	S/4,500.0
6	Bolsas Trilaminadas	1000	PEN	S/0.60	S/600.00
7	Registro de marca y papeles legales	1	PEN	S/2,566.60	S/2,566.60
8	Representante legal	1	PEN	S/1,000.00	S/1,000.00
9	Firebase (Google)	1	PEN	S/0.00	S/0.00
10	Alianza con Rappi	1	PEN	S/0.00	S/0.00
				TOTAL	**S/13,214.25**

Tabla 2. ***Gastos mensuales***

Ítem	Descripción de recursos	Cantidad	UM	Costo unitario	Importe
1	Soporte técnico y mantenimiento de la app freelance (Firebase + técnico + UX/UI)	1	PEN	S/400.00	S/400.00
2	Bolsas trilaminadas para el empaque del pescado	1000	PEN	S/0.40	S/400.00
3	Community Manager freelance(Diseñador)	1	PEN	S/200.00	S/200.00
4	Representante legal / gestor externo (freelance)	1	PEN	S/400.00	S/400.00

5	Diseñador gráfico freelance (creación de contenido visual, diseño y mejora continua de imagen digital)	1	PEN	S/400.00	S/400.00
6	Publicidad pagada en redes (Meta Ads - IG/Facebook)	1	PEN	S/60.00	S/60.00
				TOTAL	**S/1,860,00**

Tabla 3. ***Gastos anuales***

Ítem	Descripción de recursos	Cantidad	UM	Costo unitario	Importe
1	Alojamiento de la app en AppStore	1	PEN	S/369.10	S/369.10
				TOTAL	**S/369.10**

Tabla 4. ***Ingresos de PescaPe***

Ítem	Descripción de recursos	Costo unitario	Estimado total de unidades vendidas por mes	Ingreso estimado mensual	Ingreso estimado trimestral
1	Comisión del 10% por venta de pescado (precio promedio S/6 x 2 kg por pescado; 4 pescadores, 15 pescados diarios por pescador).	S/0.60	1,800 pescados	S/3,240.00	S/9,720.00

2	Venta de recetarios	S/15.00	150 personas	S/2,250.00	S/6,750.00
3	Comisión plan Premium consumidor (Prioridad de venta, acceso completo a todos los contactos de los pescadores artesanales)	S/15.00	50 usuarios	S/750.00	S/2,250.00
4	Comisión plan básico para el consumidor (Acceso a recetario cada 2 semanas y ofertas en pescado)	S/9.00	50 usuarios	S/450.00	S/1,350.00
				TOTAL	**S/8,352.00**

Tabla 4. ***Ingresos de un Pescador Artesanal***

Ítem	**Descripción de recursos**	**Costo unitario**	**Estimado total de unidades vendidas por mes**	**Ingreso estimado mensual**	**Ingreso estimado trimestral**
1	Venta de pescado (después de comisión de la app)	S/5.40	900kg	S/4,860,00	S/14,580.00
2	Donaciones solidarias voluntarias (aporte estimado de S/10 por persona)	S/10.00	30 personas	S/300.00	S/900,00

	TOTAL	**S/19,476.00**

7. Resultados

El reto de innovación logró cumplirse de manera satisfactoria, puesto que se logró atender la problemática de la falta de apoyo en el acceso a espacios de comercialización para los pescadores artesanales en la playa Agua Dulce en Chorrillos mediante PescaPe, aplicativo digital que busca generar mayores ingresos para los pescadores artesanales y darles el reconocimiento que merecen al ser un aplicativo donde ellos vendan sus pescados directamente al consumidor, dicho pescado llegaría fresco a ellos, en un corto tiempo y a un buen precio.

La realización del reto se cumplió de manera parcial, ya que se logró validar con éxito el prototipo de la aplicación PescaPe con un grupo de pescadores artesanales de la playa Agua Dulce, en Chorrillos, así como con potenciales consumidores interesados en productos marinos que residen en el mismo distrito. Los pescadores destacaron que la aplicación les permitiría conectar directamente con los clientes, facilitando la venta de sus productos, y se mostraron interesados en contar con esta herramienta. Por otro lado, los consumidores que participaron en la prueba demostraron un interés considerable en adquirir pescado directamente de los pescadores a través de la plataforma. Los asistentes comentaron que los beneficios ofrecidos por la aplicación resultan lo suficientemente atractivos como para incentivar tanto a los consumidores como a pescadores a participar activamente en el uso del servicio. También se recibieron algunos comentarios con sugerencias de mejora, como implementar un sistema de acompañamiento para pescadores adultos mayores, ya que algunos de ellos presentan ciertas

dificultades al utilizar el celular, lo cual sugiere la posibilidad de incluir una breve capacitación o asistencia personalizada para mejorar su experiencia.

Los resultados se recolectaron gracias a la elaboración de un taller generativo donde participaron los beneficiarios anteriormente mencionados. Durante el taller se presentó un prototipo del aplicativo móvil como producto mínimo viable, mediante el cual los participantes pudieron visualizar e interactuar con las distintas funciones del servicio, como los procesos de registro y compra, facilitando así su comprensión de la navegación e interacción dentro de la plataforma. De esta manera, se lograron obtener diversas opiniones y conclusiones por parte de los usuarios finales.

8. Conclusiones

Se concluyó que la implementación de un aplicativo digital PescaPe cumplió eficazmente con el propósito de brindar acceso a mercados a los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce. El 88.5% de los pescadores encuestados mostró aceptación hacia el uso de la herramienta, validando su utilidad y viabilidad. Esta solución representa una alternativa real que impulsa su autonomía comercial y mejora su economía local.

Como segunda conclusión, se determinó que para implementar el aplicativo, se necesitan recursos tecnológicos como una App compatible con iOS y Android, una conexión a internet estable, un sistema de pedidos en la nube y una pasarela de pagos para gestionar las transacciones entre PescaPe y los pescadores. Estos recursos son accesibles y adecuados al contexto tecnológico y económico de los pescadores, garantizando su buen funcionamiento incluso en dispositivos de gama baja o media.

Como tercera conclusión, se investigó que, para implementar la aplicación móvil, era fundamental contar con la colaboración de aliados comerciales estratégicos que facilitaran su uso y ampliaran su alcance. Se identificaron como aliados clave las plataformas de pago (Yape, Plin, Niubiz), Rappi para la logística de entrega, y los municipios locales, quienes respaldan la iniciativa y fortalecen la confianza de los pescadores artesanales al apoyar su implementación.

Como cuarta conclusión, se evaluó la efectividad del prototipo del aplicativo PescaPe, obteniendo una respuesta positiva tanto de los pescadores artesanales como de los consumidores. Los resultados de las encuestas indicaron una alta disposición al uso de tecnología móvil para la comercialización de pescado, lo que demuestra que la aplicación es percibida como una herramienta eficaz. Esto refuerza la viabilidad de implementar PescaPe para reducir la dependencia de intermediarios, mejorar los ingresos de los pescadores ya ampliar su acceso a mercados de manera directa y autónoma.

Finalmente se concluyó que implementación del aplicativo digital PescaPe es una solución efectiva para mejorar el acceso a mercados de los pescadores artesanales de la playa Agua Dulce, Chorrillos. Su diseño y desarrollo, basado en una plataforma intuitiva, permite reducir la dependencia de intermediarios, fortaleciendo su economía local y fomentando prácticas comerciales sostenibles. Además, esta iniciativa impulsa la inclusión digital en la comunidad pesquera, promoviendo una mayor autonomía. Asimismo, se recomienda impulsar su desarrollo con apoyo local y capacitar a los pescadores mayores en el uso de herramientas digitales, asegurando así su plena participación e inclusión en esta nueva forma de comercialización.

9. Bibliografía

Ayma, J., Campo, N., Herrera, C. & Salas, B. (2024). *Plan de negocio para la implementación de una app digital que permita la venta de comida excedente en locales de Lima Metropolitana* [Tesis de maestría, Escuela de Administración de Negocios para Graduados]. Repositorio ESAN. https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/7eb47218-92bd-43ce-b5fd-9587b243f02e/content

Carrasco, C. (2024). *Implementación del Aplicativo Informático de Reconocimiento de Iris Para Disminuir la Suplantación de Identidad en el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil Año 2023* [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Informáticas]. Repositorio UPCI. https://repositorio.upci.edu.pe/bitstream/handle/upci/1182/Tesis%20Final%20-%20Carrasco%20Zapata%2c%20Cesar%20Augusto.pdf?isAllowed=y&sequence=1

El Comercio. (2022, 29 de setiembre). *Pesca artesanal sostenible que cambia vidas y protege la riqueza del mar*. https://especial.elcomercio.pe/perusostenible/pesca-artesanal-sostenible-que-cambia-vidas-y-protege-la-riqueza-del-mar/?utm_source

El Comercio. (2024, 23 de enero). *Municipalidad de Chorrillos tras enfrentamientos: "No tenemos pretensiones de entrar al muelle"*. https://elcomercio.pe/lima/chorrillos-registran-nuevos-enfrentamientos-entre-pescadores-artesanales-y-serenos-playa-pescadores-ultimas-noticia/

Coronado, G., De La Gala, F., Diaz,J. & Escobar, G. (2022). *Cargo APP, un aplicativo digital que transforma el proceso logístico de manera eficiente, conecta empresas y*

transportistas en Lima [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. Repositorio PUCP. https://tesis.pucp.edu.pe/items/fb0a1555-f01e-4100-bdcc-959d64125813

Cruces,A. & Carhuas,P. (2020). *Desarrollo de un aplicativo móvil en la plataforma android studio para mejorar el área de ventas y/o servicios para pymes en la ciudad de Lima-2020* [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio UTP. https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/3373

Farro, K., Quesada, E., Tanco, M. & Tataje, D. (2023). *Plan de negocio de una plataforma digital de intermediación de venta. Repositorio ESAN* [Tesis de maestría, Escuela de Administración de Negocios para Graduados]. Repositorio ESAN. https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/dc80706c-09f6-4b76-9d9a-d10501a1b3d6/content

Gaibor, W. (2021). *Implementación de un aplicativo móvil que permite realizar contratos de planes de internet de forma digital para una empresa de telecomunicaciones* [Tesis de maestría, Escuela Superior Politécnica del Litoral]. Repositorio Dspace. https://www.dspace.espol.edu.ec/xmlui/handle/123456789/51001

Herrara, K. (2023). *Creación de un aplicativo para difundir el turismo sostenible en los jóvenes de Lima Metropolitana* [Tesis de pregrado, Escuela de Educación Superior Tecnológica Privada Toulouse Lautrec]. Repositorio Toulouse Lautrec. https://repositorio.tls.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12826/728/Trab%20Invest%20-%20Creaci%c3%b3n%20de%20un%20aplicativo%20para%20difundir%20el%20turismo%20sostenible....pdf?isAllowed=y&sequence=1

Machado de Serrano, E. (2024). *Análisis sobre la bolsa de valor de El Salvador* [Tesis de pregrado, Universidad Gerardo Barrios]. Course Hero. https://www.coursehero.com/es/file/245903440/Unidad-3-Actividad-2-Mercados-Financierosdocx/

Ministerio de la Producción. (s.f.). *Desenvolvimiento productivo de la actividad pesquera.* https://www.producempresarial.pe/wp-content/uploads/2024/02/Dic_23.pdf

Morales, D. (2022). *Proyecto para el desarrollo de una aplicación móvil para mejorar la productividad y el servicio de pequeños distribuidores de gas doméstico en Cuenca* [Tesis de maestría, Universidad Politécnica Salesiana Ecuador]. Repositorio Institucional de la Universidad Politécnica Salesiana]. https://dspace.ups.edu.ec/handle/123456789/22901

Organización de las naciones unidas para la alimentación y la agricultura [FAO]. (s.f.). *El año internacional de la pesca y la acuicultura artesanales 2022*. https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/0887db85-2289-4cce-be10-e8d9ebd45d58/content?utm_source=chatgpt.com

Oceana Peru. (s.f.). *Fortalecer la sostenibilidad de la pesquería artesanal.* https://peru.oceana.org/wpcontent/uploads/sites/22/agenda_azul_propuesta_01.pdf

Perú 21. (2023, 26 de diciembre). Pesca artesanal: *Lanzan aplicativo gratuito que mejora la productividad, calidad y rentabilidad*. https://peru21.pe/tecnologia/pesca-artesanal-lanzan-aplicativo-gratuito-que-mejora-la-productividad-calidad-y-rentabilidad-wwf-peru-app-tecnologia-noticia/?utm_source=chatgpt.com#google_vignette

Pilaguano, R. & Soria, B. (2022). *Desarrollo e implementación de un aplicativo web de comercio electrónico para la gestión de ventas de productos del hogar en el almacén Carlitos del cantón la maná* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Cotopaxi Extensión La Maná]. Repositório UTC. https://repositorio.utc.edu.ec/server/api/core/bitstreams/8394355a-37e3-4691-98dd-371b73b1a06e/content

Plataforma del estado peruano. (2023, 22 de diciembre). *Pesca artesanal: ¿cuánto aporta esta actividad a la economía nacional?.* https://www.gob.pe/institucion/fondepes/noticias/886025-pesca-artesanal-cuanto-aporta-esta-actividad-a-la-economia-nacional

Plataforma del estado peruano. (2025, 10 de febrero). *Gobierno prioriza pesca artesanal y amplía plazos para la instalación del Sistema de Seguimiento Satelital.* https://www.gob.pe/institucion/produce/noticias/1106531-gobierno-prioriza-pesca-artesanal-y-amplia-plazos-para-la-instalacion-del-sistema-de-seguimiento-satelital?utm_source

Portal oficial del estado argentino. (s.f.). *Pesca artesanal*. https://www.argentina.gob.ar/senasa/programas-sanitarios/cadenaanimal/animales-acuaticos-produccion-primaria/pesca-artesanal

Puma, J. & Vigo, R. (2022). *Mejora del proceso de atención al cliente en el restaurante el cevichon huarochiri mediante el uso de tics* [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio de la Universidad San Ignacio de Loyola. https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/ee6d181a-cc55-457d-837d-21ab05dcf424

Rosa, M. (2024, 30 de junio). *Tipos de aplicaciones móviles: 3 ejemplos reales en detalle*. CleverTap. https://clevertap.com/es/blog/tipos-de-aplicaciones-moviles/

Toribio, O. (2024). *Implementación de un aplicativo móvil para mejorar el proceso de ventas en una empresa textil, Lima-2024* [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú]. Repositorio UTP. https://repositorio.utp.edu.pe/handle/20.500.12867/9728

TrazApp. (s.f.). *TrazApp: La revolución tecnológica*. https://www.trazapp.org/

Varea, R. (2025, 24 de enero). *Redes sociales a modo de bazares orientales*. El País. https://elpais.com/extra/publicidad/2025-01-25/redes-sociales-a-modo-de-bazares-orientales.html

Zurdo, J. (2025, 28 de marzo). *Los efectos positivos de la digitalización y los retos de su orientación social, según la directora del Observatorio Nacional de Tecnologia y Sociedad (ONTSI)*. El País. https://elpais.com/tecnologia/branded/especial-innovacion/2025-03-28/rosa-diaz-podemos-intuir-que-sin-transformacion-digital-las-desigualdades-hoy-serian-bastante-mas-acusadas.html?utm_source=chatgpt.com

10. Anexos



Figura 1. *Encuentro inicial con pescadores artesanales como parte del proceso de entrevistas exploratorias.*

Nota. *Fotografías de autoría propia, 2025*



Figura 2. *Taller generativo con pescadores artesanales para explicar la solución propuesta y validar su punto de vista.*

Nota. *Fotografías de autoría propia, 2025*



Figura 3. *Entrevista de validación a consumidores para recoger opiniones sobre la propuesta.*

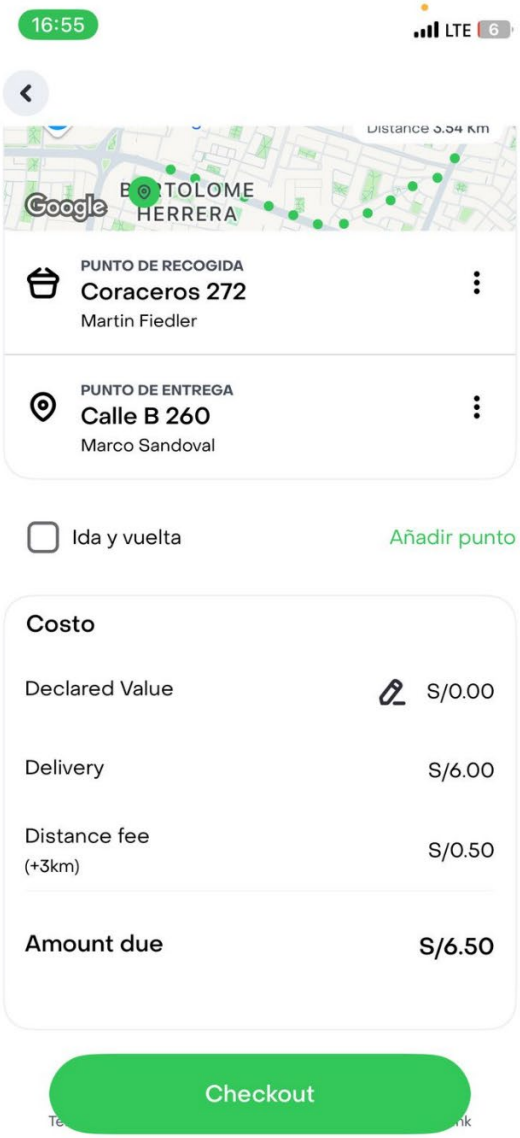
Nota. *Fotografías de autoría propia, 2025*

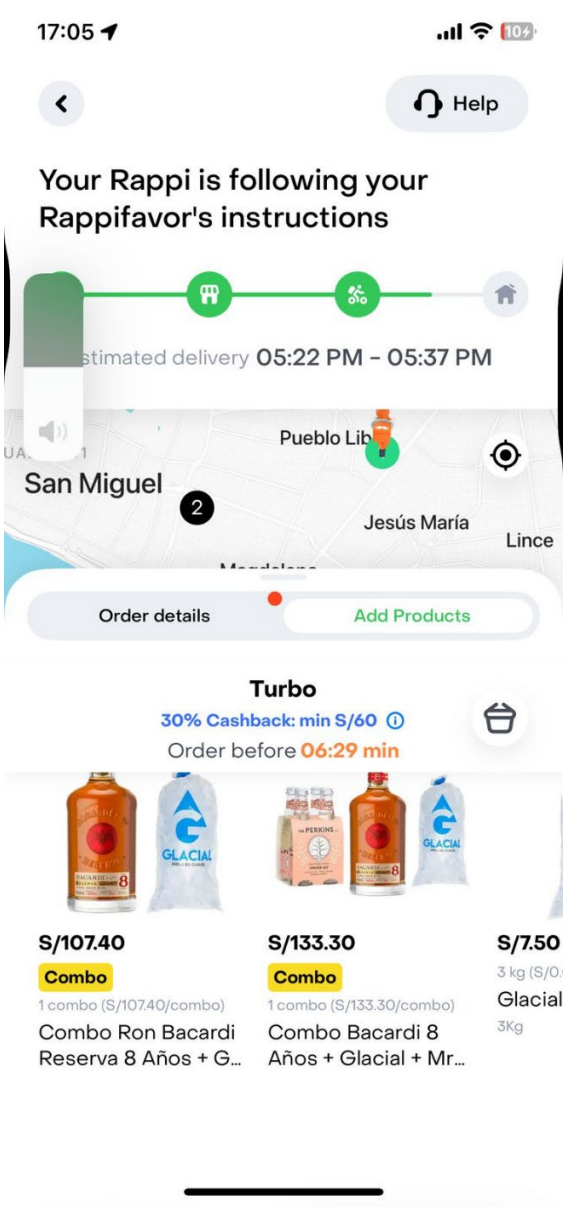







PESCADO EN
AGUA DULCE
100% FRESCO


16:55
LTE 6
Distance 3.54 Km
Google
HERRERA
PUNTO DE RECOGIDA
Coraceros 272
Martin Fiedler
PUNTO DE ENTREGA
Calle B 260
Marco Sandoval
Ida y vuelta
Añadir punto
Costo
Declared Value
S/0.00
Delivery
S/6.00
Distance fee
(+3km)
S/0.50
Amount due
S/6.50
Checkout


17:05
Help
Your Rappi is following your Rappifavor's instructions
stimated delivery 05:22 PM - 05:37 PM
Pueblo Lib
San Miguel
2
Jesús María
Lince
Order details
Add Products
Turbo
30% Cashback: min S/60
Order before 06:29 min
S/107.40
Combo
1 combo (S/107.40/combo)
Combo Ron Bacardi Reserva 8 Años + G...
S/133.30
Combo
1 combo (S/133.30/combo)
Combo Bacardi 8 Años + Glacial + Mr...
S/7.50
Glacial
3Kg

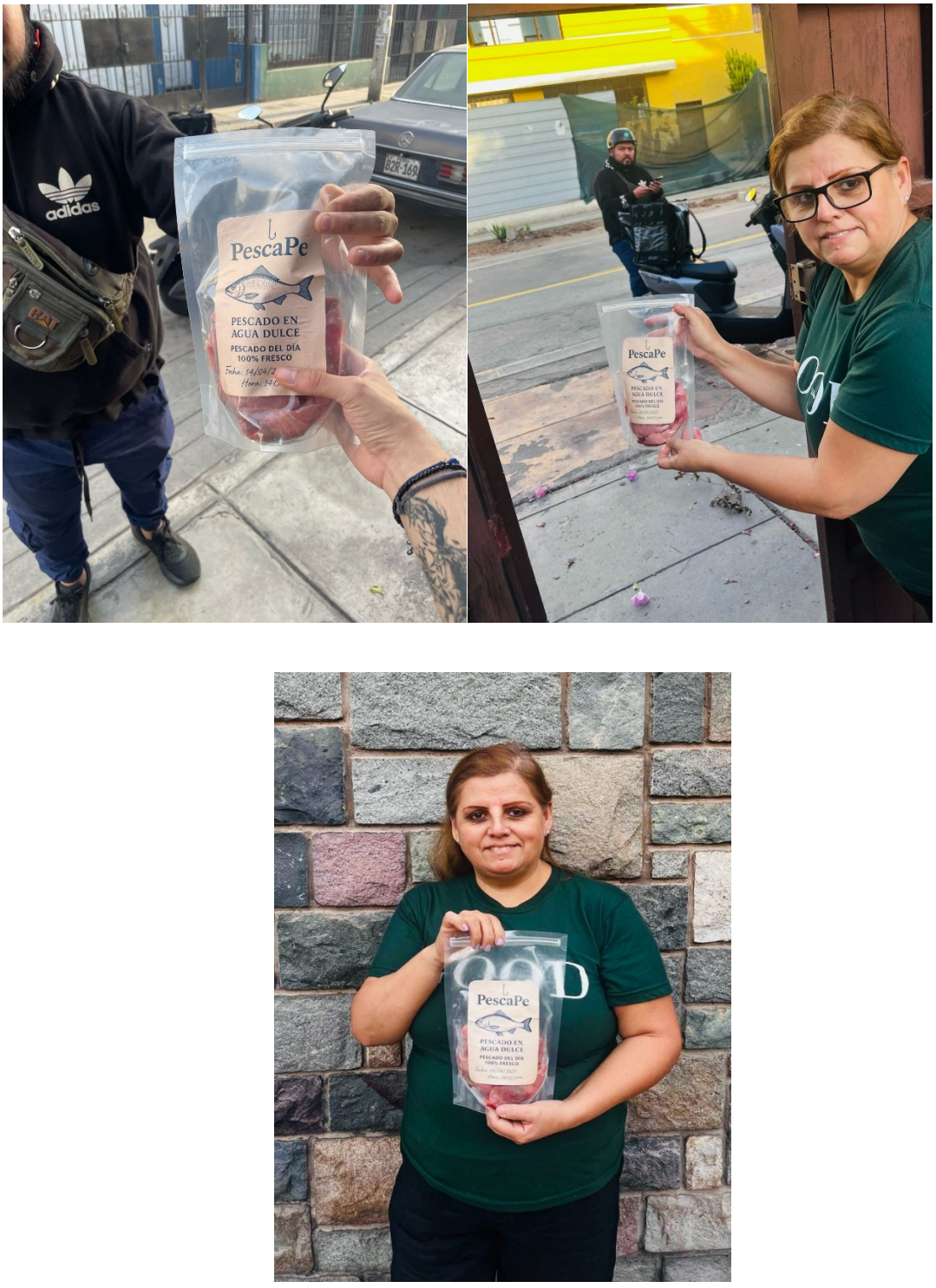


Figura 4. *Fotografías del proceso de preparación y envío del producto al cliente final.*

Nota. *Fotografías de autoría propia, 2025*



Figura 5. *Registro fotográfico de la sesión realizada en el marco del taller generativo Mediante la plataforma Meet.*

Nota. *Fotografía de autoría propia, 2025*

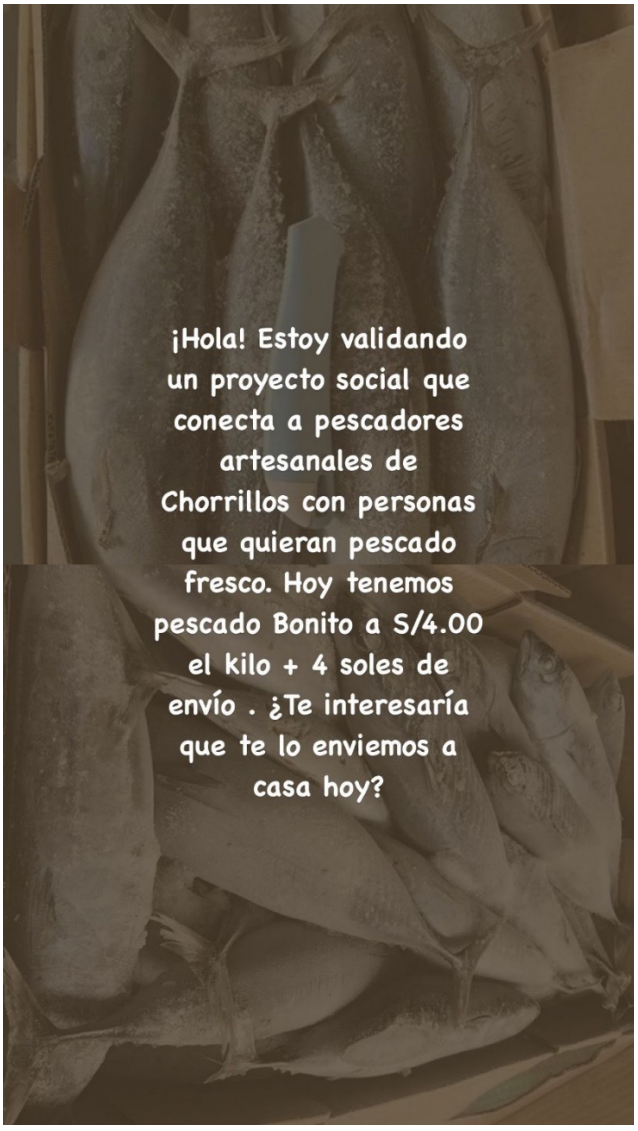


Figura 6. *Publicaciones en historias de Instagram utilizadas para validar el modelo de negocios y comprobar su aceptación entre los usuarios.*

Nota. *Fotografía de autoría propia, 2025*

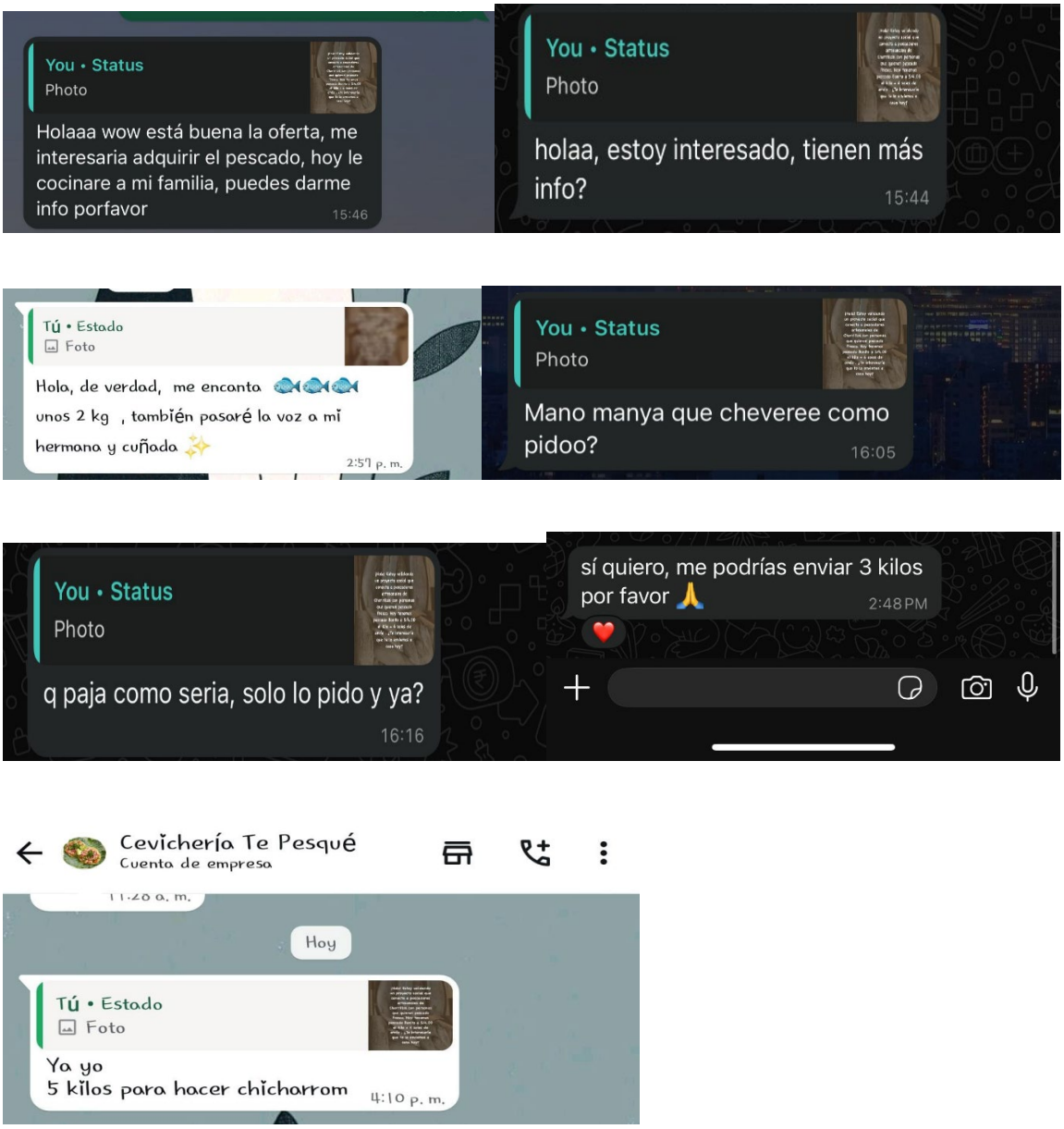


Figura 7. *Registros fotográficos de las respuestas recibidas que evidencian la efectividad del modelo de negocio.*

Nota. *Fotografías de autoría propia, 2025*



Figura 8. *Fotografía del empaque, la etiqueta y las presentaciones de los productos distribuidos por la marca PescaPe.*

Nota. *Fotografía de autoría propia, 2025*



Figura 9. *Vista previa del aspecto de la red social de PescaPe.*

Nota. *Fotografía de autoría propia, 2025*

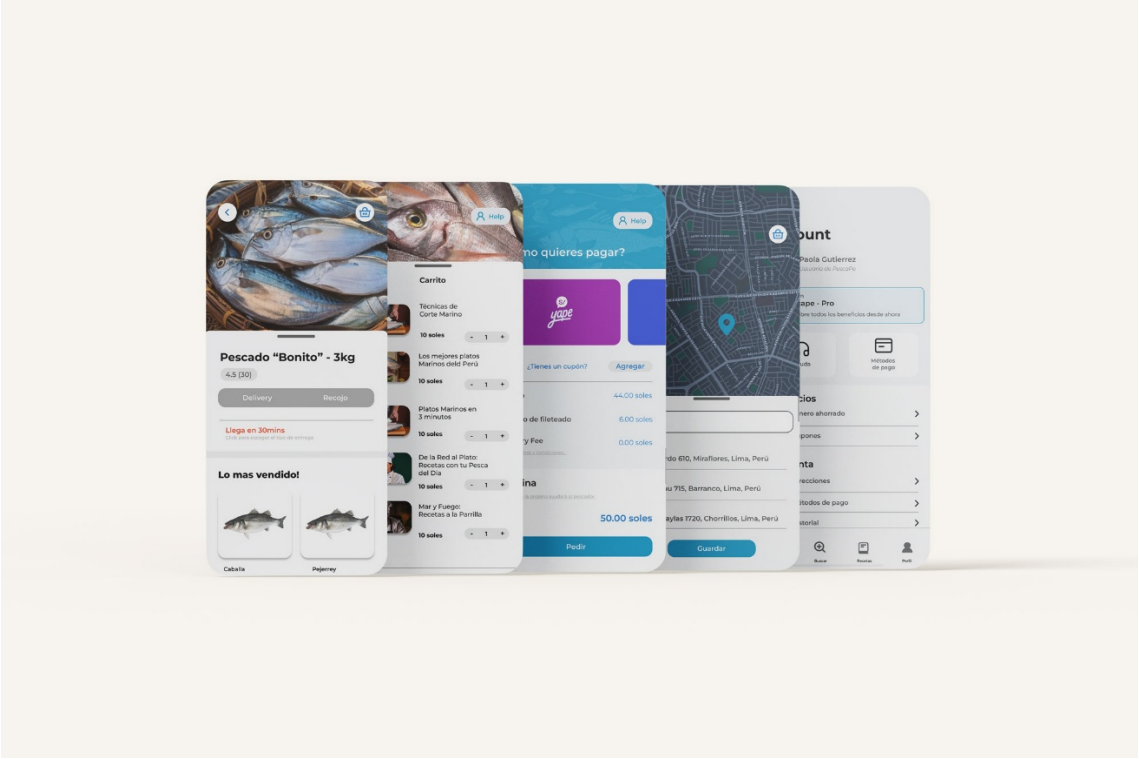


Figura 10. *Diseño del aplicativo móvil PescaPe y sus menús principales.*

Nota. *Fotografía de autoría propia, 2025*