



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Dirección General de Estudios de Posgrado

Facultad de Ciencias Administrativas

Unidad de Posgrado

**Modelo de negocio para a implantación de joint
ventures orientado al mercado de Estados Unidos: El
caso de la alga marina (*Gigariina chamissoi*)**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Magister en Administración
con mención en Marketing

AUTOR

Juan Carlos BRAVO ARANIBAR

Lima, Perú

2014

RESUMEN

La tesis tiene como objetivo proponer formar las bases iniciales de un modelo de negocio de Joint Venture de algas marinas del puerto de Pisco orientado al mercado de Estados Unidos por la elección de un Joint Venture Societario o Joint Venture Contractual, para llegar a esto, debido a la cultural empresarial de la población de pescadores, hemos tenido que utilizar una estrategia de evaluación de acuerdo al nivel de condiciones técnicas y económicas (NCTE) de las Asociaciones Pesqueras Artesanales de Pisco con el fin de plantear los primeros pasos en propiciar la unión con el inversionista extranjero para generar el desarrollo del cultivo de algas marinas. El análisis de los resultados obtenidos con la entrevista y cuestionario del NCTE a 17 asociaciones pesqueras artesanales, ha verificado las hipótesis de asociación del nivel de conocimiento tecnológico de cultivar algas marinas con la capacidad de endeudamiento y posesión de bienes. El cual describe el nivel de conocimiento tecnológico bajo de los pescadores que les imposibilita para llegar por sí mismos, a una explotación integral del recurso pesquero. En ambos casos entre Perú y Estados Unidos el Joint Venture responde al mutuo deseo por parte de dos países, uno frecuentemente poseedor de capital, tecnología y mercado y el otro aportante de los recursos naturales con el deseo de establecer y desarrollar el cultivo de algas marinas.

ABSTRACT

The thesis has the objective to propose to form the initials basis of Joint Venture sea weeds model in the Pisco Port to export to United State market by the election of Society Joint Venture or Contractual Joint Venture, because the business culture of fisherman. We had to use a evaluation strategic of accord level of technical and economic conditions of the artisans Associations fisheries of Pisco in order to raise the first steps of propose the joint with the foreign investor to generate the development seaweeds aquaculture. The analysis of the results obtained with the interview and questionnaire NCTE 17 artisanal fishing associations, has verified the hypothesis of association of the level of technological knowledge to cultivate kelp debt capacity and possession and property. Which describe the low level technological knowledge of fishermen impossible to get themselves to a full exploitation of the fishery resource. In both cases between Peru and the United States Joint Venture responds to the mutual desire of both countries, one often possessed of capital, technology and market and the other contributor of natural resources with the desire to establish and develop the culture seaweed.