



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN GESTIÓN
PÚBLICA**

Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas
en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Gestión Pública

AUTORA:

Villacorta Bacalla, Fiorella (orcid.org/0009-0004-7854-454X)

ASESORES:

Dr. Saavedra Sandoval, Renán (orcid.org/0000-0002-3018-9460)

Mtro. Horna Rodríguez, Richard Foster (orcid.org/0000-0001-5055-9222)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Reforma y Modernización del Estado

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

TARAPOTO - PERÚ

2024

DEDICATORIA

Dedico de manera especial a mi adorada y amada hija Mariana Alizée, ella es mi principal motor y motivo para seguir construyendo mi vida profesional y por la que seguiré esforzándome para ser mejor ser humano cada día. A mis padres Elva Lucila y Gustavo, quienes me inculcaron la perseverancia, además por estar presentes en cada etapa de mi vida. A mi hermana Mary Irene y mi sobrina Gia Catalina, son seres queridos valiosos en mi vida. Por último, a mi querido Jaury, padre de mi hija, que no está más presente físicamente entre nosotros, pero siempre estará presente en mi memoria, al que dedicare todos mis logros.

Fiorella

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, agradezco a Dios, por sus bendiciones, por el cual no pierdo la fe de seguir adelante.

Gracias a mis padres por apoyarme en cada proyecto, por sus enseñanzas y consejos, por siempre estar a mi lado, sobre todo a mi madre por enseñarme a ser una mujer valiente.

A mi familia, que siempre están presente en cada paso de mi vida personal y profesional, también agradecer de manera especial a la Sra. Zulema y al Sr. Juan por el apoyo incondicional.

La autora



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA

Declaratoria de Autenticidad de los Asesores

Nosotros, SAAVEDRA SANDOVAL RENÁN , HORNA RODRÍGUEZ RICHARD FOSTER, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, asesores de Tesis titulada: "Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023", cuyo autor es VILLACORTA BACALLA FIORELLA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 16.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

Hemos revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumimos la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual nos sometemos a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

TARAPOTO, 01 de Enero del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
HORNA RODRÍGUEZ RICHARD FOSTER DNI: 42445436 ORCID: 0000-0001-5055-9222	Firmado electrónicamente por: RHORNAR el 02-01-2024 11:58:31
SAAVEDRA SANDOVAL RENÁN DNI: 00974279 ORCID: 0000-0002-3018-9460	Firmado electrónicamente por: SSAAVEDRASA el 01-01-2024 23:10:37

Código documento Trilce: TRI - 0714318



DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA DE POSGRADO
MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, VILLACORTA BACALLA FIORELLA estudiante de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TARAPOTO, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
FIORELLA VILLACORTA BACALLA DNI: 45296595 ORCID: 0009-0004-7854-454X	Firmado electrónicamente por: FVILLACORTAB el 01-01-2024 21:22:54

Código documento Trilce: TRI - 0714314



ÍNDICE DE CONTENIDOS

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DEL ASESOR.....	iv
DECLARATORIA DE ORIGINALIDAD DEL AUTOR.....	v
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	vii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	viii
RESUMEN.....	ix
ABSTRACT.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	7
III. METODOLOGÍA.....	23
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	23
3.2. Variables y operacionalización.....	25
3.3. Población, muestra y muestreo.....	25
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	27
3.5. Procedimientos.....	28
3.6. Método de análisis de datos.....	29
3.7. Aspectos éticos.....	29
IV. RESULTADOS.....	31
V. DISCUSIÓN.....	37
VI. CONCLUSIONES.....	44
VII. RECOMENDACIONES.....	45
REFERENCIAS.....	46
ANEXOS.....	54

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Nivel de Administración de ventas.....	31.
Tabla 2 Nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas.....	31.
Tabla 3 Resumen del procesamiento de datos	31
Tabla 4 Prueba de normalidad	32
Tabla 5 Relación entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas.....	33.
Tabla 6 Relación entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín, 2023	35.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Estimación del R^2 para medir la influencia de la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas.....	36.
---	-----

RESUMEN

El presente estudio contó como principal objetivo establecer la relación entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023, para ello, la metodología se enmarcó bajo un tipo básico, diseño cuantitativo transversal, con un nivel descriptivo y correlacional, dentro de un enfoque cuantitativo. La población se conformó de 600 acuicultores, mientras que la muestra estuvo conformada por 160 acuicultores de la región San Martín. El instrumento para el recojo de datos fue el cuestionario por medio de la técnica de la encuesta. Los resultados mostraron que alrededor del 66.9 % calificó la administración de ventas como bajo, del mismo modo, el 68.1 % calificaron el nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas como bajo. Además, todas las dimensiones de la administración de ventas, específicamente la planificación administrativa ($\rho=0.618$), administración de ingresos ($\rho=0.646$), administración de gastos ($\rho=0.584$) y administración contable ($\rho=0.654$), muestran correlaciones positivas moderadas y significativas con la sostenibilidad de proyectos acuícolas. Se concluyó que las variables se encuentran relacionados, mediante prueba de Spearman se obtuvo una significancia de $p=0.000$ y una correlación de $\rho=0.631$, donde la administración de ventas influyó en 70.1 % en la sostenibilidad.

Palabras clave: Administración de ventas, sostenibilidad, planificación administración.

ABSTRACT

The main objective of this study was to establish the relationship between sales administration and the sustainability of aquaculture projects in the Regional Production Directorate, San Martín - 2023, for this, the methodology was framed under a basic type, transversal quantitative design, with a descriptive and correlational level, within a quantitative approach. The population was made up of 600 aquaculturists, while the sample was made up of 160 aquaculturists from the San Martín region. The instrument for data collection was the questionnaire through the survey technique. The results showed that around 66.9% rated sales management as low, similarly, 68.1% rated the sustainability level of aquaculture projects as low. Furthermore, all dimensions of sales management, specifically administrative planning ($\rho=0.618$), revenue management ($\rho=0.646$), expense management ($\rho=0.584$), and accounting management ($\rho=0.654$), show positive correlations. moderate and significant impacts with the sustainability of aquaculture projects. It was concluded that the variables are related, using the Spearman test, a significance of $p=0.000$ and a correlation of $\rho=0.631$ were obtained, where sales administration influenced 70.1% on sustainability.

Keywords: Sales management, sustainability, administrative planning.

I. INTRODUCCIÓN

En el contexto internacional, la industria de la acuicultura y la gestión de proyectos, representan retos fundamentales, para garantizar un futuro donde las generaciones venideras, puedan disfrutar de los recursos que hoy tenemos. En un mundo que avanza rápidamente, la importancia de encontrar un equilibrio, entre el desarrollo económico y la sostenibilidad ambiental, se ha magnificado. Las naciones de todo el mundo, desde economías emergentes, hasta potencias establecidas, se encuentran en una encrucijada. Esta encrucijada exige abordar desafíos fundamentales, en sectores tan vitales como la agricultura y la acuicultura. La complejidad radica en dos dimensiones opuestas, pero interconectadas: por un lado, estamos ante una creciente demanda global de alimentos, debido al aumento poblacional y al cambio en los patrones de consumo, y por otro, la imperativa necesidad de gestionar, de manera prudente y responsable, la explotación de los recursos acuáticos. Esto se vuelve aún más crucial, cuando reconocemos la fragilidad de los ecosistemas marinos y de agua dulce, que son esenciales para la biodiversidad y el equilibrio (Berger, 2020).

Asimismo, contar con proyectos y que éstos presenten, un control adecuado de las ventas, no sólo garantiza la responsabilidad financiera en actividades públicas, sino que también influye directamente, en el sustento de proyectos que benefician, la seguridad alimentaria y el bienestar comunitario. Una gestión transparente, asegura que los ingresos sean reinvertidos correctamente, respaldando la continuidad de proyectos vitales, (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO], 2020). Dentro de este marco, la relación simbiótica entre un control efectivo de las ventas y la sostenibilidad, garantiza que los recursos financieros generados, sean maximizados y reinvertidos en áreas clave del proyecto, esto se traduce en una mejor infraestructura, innovación tecnológica y en el desarrollo de la comunidad local. Por el contrario, si la sostenibilidad no se encuentra, en el centro de los proyectos productivos, se pueden generar consecuencias negativas, agotan rápidamente los recursos naturales, en los que se basan, creando escasez y presión, para las ventas a corto plazo (Odende et al., 2022).

Por otra parte, en el contexto latinoamericano, y de forma destacada en Ecuador, los proyectos acuícolas están enfrentando serios desafíos. Un estudio reciente reveló que un alarmante 67 % de estos proyectos en la región, muestran un tratamiento inadecuado de sus recursos y una presentación de estados financieros, que deja interrogantes sobre su veracidad. Esta inquietante realidad, parece tener su raíz en la administración de ventas, con registros que muestran una disminución de 23 %, en los reportes adecuados durante el último año. A pesar de la existencia de una normativa específica, que busca regular la gestión y transparencia de estos proyectos, las infracciones y desvíos son, sorprendentemente, una constante. En una región como Santa Elena, donde la acuicultura juega un papel económico tan significativo, este incumplimiento ha generado, un impacto financiero negativo. Lo más desconcertante es que, aunque las normativas vigentes, proporcionan directrices claras, para la adecuada gestión de estos proyectos, estas son descuidadas o directamente ignoradas, en un preocupante 52 % de los casos (Pita y Suárez, 2023).

Del mismo modo, en el Perú, en los últimos años, el papel desempeñado por la Dirección Regional de Producción, se erige como un pilar fundamental, en la ejecución de políticas públicas, relacionadas con la pesca y la acuicultura. Las actividades acuícolas, en particular, se han convertido en una fuente esencial de ingresos y empleo, para las comunidades locales, y su desarrollo sostenible es una prioridad, para el gobierno y la población de estas regiones, en constante crecimiento. Sin embargo, a pesar del potencial, los últimos años han presentado, una serie de desafíos que amenazan, la estabilidad de estos proyectos y, por ende, el bienestar de y el desarrollo regional, en su conjunto (Berger, 2020). Una problemática central reside, en la falta de un control adecuado, en los programas de capacitación, dirigidos a las comunidades agrícolas y acuícolas, estos programas, diseñados para transferir conocimientos y fomentar buenas prácticas, son fundamentales, para el desarrollo de la región. Sin embargo, la falta de una supervisión efectiva de estas actividades, ha dado lugar a una serie de problemas (PRODUCE, 2018).

De igual forma, la falta de control adecuado es un problema crítico, que socava de manera significativa, la eficacia de los programas de capacitación, esta carencia de supervisión y seguimiento mina los objetivos fundamentales, que estos programas pretenden lograr y conlleva una serie de consecuencias perjudiciales. La ausencia de seguimiento y evaluación exhaustiva dificulta la medición del impacto real, de estas iniciativas en las comunidades beneficiarias. Como resultado, se vuelve complicado garantizar, que se estén logrando los objetivos de desarrollo sostenible y que las prácticas agrícolas y acuícolas, estén mejorando de manera efectiva. Además, la falta de control también puede dar lugar, a una malversación de fondos públicos destinados a estos programas. Sin una supervisión rigurosa y un control adecuado, de los recursos destinados a la capacitación, se incrementa el riesgo de que dichos recursos, no se utilicen de manera eficiente o, incluso peor aún, que se desvíen hacia otros fines. Esta situación plantea una serie de problemas significativos, que van más allá de simplemente desperdiciar, recursos financieros (Guélac et al., 2023).

Por otra parte, el problema de la sostenibilidad a largo plazo, de las actividades agrícolas y acuícolas es un aspecto crucial, que merece una atención detenida, cuando la capacitación carece de un control adecuado, las comunidades se enfrentan a desafíos importantes y significativos para mantener y aplicar de manera efectiva, las prácticas aprendidas, lo que puede tener un impacto negativo, tanto en su seguridad alimentaria, como en su capacidad para utilizar de manera sostenible los recursos naturales. Esto puede resultar en una disminución de la productividad y en un mayor impacto negativo social, ya que las comunidades, pueden recurrir a métodos menos sostenibles por falta de conocimiento, capacitación, tecnología y orientación (Zárate et al., 2018). En última instancia, este problema se traduce, en un país productor como Perú que no puede aprovechar plenamente, su potencial en la industria agrícola y acuícola. La falta de control en la capacitación afecta la calidad y la sostenibilidad de la producción, lo que, a su vez, impacta negativamente tanto en la economía nacional, como en el crecimiento sostenible de la población (Díaz et al., 2021).

De igual forma, en la región San Martín, se ha detectado una situación crítica en el ámbito acuícola. La empresa San Fernando, que hasta hace poco gozaba de un sólido rendimiento en este sector, ha empezado a mostrar indicios financieros preocupantes. Informes recientes señalan que hubo un descenso notable en sus ganancias, manifestando una reducción de 4.26 soles durante el último año. Este declive no parece ser un hecho aislado; al analizar a fondo las causas, se descubrió que los gastos administrativos, de la empresa se dispararon, registrando un incremento del 12 % en comparación con el período anterior. Adicionalmente, las estrategias implementadas con la intención de ejercer, un control más riguroso sobre las ventas, no tuvieron el impacto positivo esperado, afectando aún más el estado financiero de la empresa. Estos acontecimientos han encendido señales, de alerta y han puesto en tela de juicio la sostenibilidad, del proyecto acuícola de San Fernando, a largo plazo en Tarapoto, ante esta situación, es imperativo que la empresa reevalúe su modelo operativo y tome medidas estratégicas (Huamán, 2019).

De igual manera, a nivel local, en las sedes de producción acuícola de la Dirección Regional de Producción en San Martín, se evidencia una problemática específica, que amenaza la sostenibilidad de los proyectos. Los síntomas son palpables y afectan, a múltiples aspectos de la operación de estas sedes. Entre los más notorios es la informalidad en los procedimientos de venta. La ausencia de protocolos y la falta de registros adecuados, hacen que las transacciones cuiden de la transparencia y la trazabilidad necesarias. Además, se presentan limitaciones en la asignación de responsables, lo que a menudo resulta en situaciones donde no está claro, quién debe supervisar y ejecutar el proceso de venta. Esta falta de claridad contribuye a retrasos y, en algunos casos, a la ausencia total de registros de ingresos y gastos relacionados con las ventas. Los problemas que mencionas, tienen una consecuencia directa, en la generación de pérdidas económicas, esta pérdida es un resultado inmediato y evidente de la falta de eficiencia y las filtraciones financieras que suelen ocurrir, cuando no se controla adecuadamente la asignación y el uso de recursos.

Por otro lado, en cuanto al registro contable de las transacciones de venta, se puede percibir una posible falta, de control contable la cual afecta la capacidad de la sede, para comprender y gestionar sus recursos financieros. Las irregularidades en los registros, también pueden dar lugar a inexactitudes en la rendición de cuentas ya una mayor probabilidad de malversación de fondos. Estos problemas se originan en parte, debido a la falta de una normativa clara y ágil, que regule el proceso de venta de la sobreproducción de peces. La burocracia y la falta de procedimientos claros, pueden desincentivar a seguir los procesos establecidos, llevándolos a optar por regalar los peces en lugar de enfrentar los obstáculos burocráticos. Los pronósticos de esta problemática pueden ser complejos, lo que podría resultar en serias repercusiones, para el bienestar de las comunidades. La pérdida económica continuada debido a la falta de control en las ventas limitaría, aún más la capacidad de reinversión, lo que a su vez comprometería, la sostenibilidad de los proyectos y su capacidad, para cumplir con los objetivos de la Dirección Regional de Producción.

En consecuencia, a partir de la problemática tanto a nivel internacional, nacional, regional, se destaca el problema central que refleja, la esencia de la principal dificultad que enfrentamos; junto a este, se enumeran los problemas relacionados que representan las diferentes dimensiones del problema central, estos proporcionan, una perspectiva más detallada, facilitando un enfoque sistemático y organizado para encontrar soluciones, planteándose el siguiente problema general de investigación; ¿Cuál es la relación entre la administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?, para lograr responder este planteamiento se exponen seis problemas específicos; ¿Cuál es el nivel de administración de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?, ¿Cuál es el nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?, ¿Cuál es la relación entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?.

Por otra parte, respecto a la justificación del estudio, se cuenta con conveniencia investigar la administración de ventas y sostenibilidad en los

proyectos acuícolas en San Martín, dado que la acuicultura constituye una creciente fuente alimentaria y económica en la región, requiriendo una gestión eficaz para garantizar su viabilidad a largo plazo. Su relevancia social radica en su potencial, para fortalecer la seguridad alimentaria y generar empleo local. Su valor teórico, aportará al conocimiento académico al profundizar, en un tema que ha recibido una atención limitada en la literatura científica, el análisis de la relación contribuirá al desarrollo teórico de la gestión de la acuicultura y proporcionará, una base sólida para futuras investigaciones en el campo. Asimismo, las implicancias prácticas, debido que se proporcionará información y recomendaciones prácticas a las autoridades y servirá como un ejemplo concreto de cómo abordar investigaciones este campo. Además, cuenta con utilidad metodológica, dado que para analizar el Administración de ventas y su impacto en la sostenibilidad, de los proyectos acuícolas podría servir como referencia para investigaciones futuras.

Finalmente, en el contexto de la acuicultura en la región de San Martín, se formula el siguiente objetivo general: Establecer la relación entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023. Objetivos específicos: Identificar el nivel de administración de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023, Evaluar el nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023, Definir la relación entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023. La hipótesis general: Existe relación positiva y significativa entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023. E hipótesis específicas: El nivel de administración de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023, es alto, El nivel de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023, es alto, Existe relación positiva y significativa entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción San Martín – 2023.

II. MARCO TEÓRICO

En relación a la problemática abordada, se expondrán los estudios previos en distintos niveles, de acuerdo a los aspectos que serán investigados. En el contexto internacional, destacan las investigaciones de Naspirán et al. (2022), Odende et al. (2022) y Aparicio et al. (2021), quienes concluyeron que, la acuicultura posee un potencial considerable en términos de mejorar, no solo la eficiencia, sino también, la sostenibilidad y diversificación en el ámbito de la producción, específicamente, Naspirán y su equipo subrayan la relevancia de la acuicultura multitrófica integrada (IMTA), enfatizando en particular su potencial, en relación con las especies de agua dulce. Paralelamente, o donde y sus colegas ven un futuro prometedor, en los parques acuáticos, no sólo como una estrategia para incrementar la producción, sino también como un medio eficaz, para la conservación de recursos esenciales. Por otro lado, Aparicio y su equipo ponen de manifiesto, la importancia de un enfoque sostenible en la acuicultura, este enfoque representa una herramienta vital, para impulsar lo que se conoce como Economía Azul.

Asimismo, Pita y Suarez (2022) en su estudio concluyeron que, la aplicación efectiva de la administración de ventas es trascendental, para mejorar la sostenibilidad de estos proyectos. Se identificó que una gestión eficiente en la planificación, administración de ingresos, gastos y contabilidad impacta positivamente en la sostenibilidad, de los proyectos acuícolas. El estudio resaltó la necesidad, de fortalecer estas áreas administrativas, para asegurar no solo la viabilidad económica, sino también la continuidad y el crecimiento sostenible en el largo plazo, de los proyectos acuícolas. Además, se encontró una correlación significativa, entre prácticas de administración de ventas bien implementadas y un aumento en la sostenibilidad de los proyectos, destacando la importancia de una gestión integral, que combine eficiencia económica, con responsabilidad ambiental y social. Estos hallazgos subrayan la relevancia de adoptar enfoques de administración avanzados y sostenibles en el ámbito de la acuicultura, para mejorar la rentabilidad y la sostenibilidad a largo plazo.

De igual forma, en el contexto nacional, investigaciones relevantes como las de Nicho (2021), Tantaleán (2021) y Abad (2020) concluyeron que se enfocaron en la complejidad de la relación, entre la viabilidad económica, el proceso de capacitación y la gestión en sectores tan determinantes, como el agrícola y el acuícola. Del análisis de Nicho se desprende que la realidad técnico-económica presenta indicadores alentadores, sugiriendo que existe una viabilidad sustancial para, que una organización pueda erigirse con éxito, siempre y cuando se apeguen a un Plan de Negocios sólido. Por otro lado, Tantaleán, no sólo destacó la presencia de diversos desafíos, inherentes a la acuicultura, como la falta de percepción de esta actividad, como una genuina oportunidad de negocio y falencias en la administración, sino que también propuso, como solución, la implementación de un programa integral, de formación empresarial. De forma paralela, Abad puso en evidencia ciertas áreas de oportunidad, en el sector cafetero, señalando dificultades específicas como el control deficiente, frente a problemas como la roya y la debilidad en las estructuras institucionales.

De igual manera, en el plano regional, García et al. (2022) y Reátegui et al. (2022), concluyeron, en sus investigaciones en el ámbito regional, han abordado los desafíos, que la industria acuícola en San Martín y regiones colindantes tiene ante sí. García y su equipo de expertos han identificado que un gran número de productores acuícolas, enfrenta complicaciones particularmente en el ámbito logístico y han resaltado vehementemente la imperiosa necesidad, de adoptar buenas prácticas, no solo para optimizar operaciones, sino esencialmente para salvaguardar la salud, de los trabajadores y contener la propagación del COVID-19. De forma paralela, Reátegui y su grupo de colaboradores han destacado, algunas deficiencias en áreas clave, como la planificación y la gestión, y en respuesta a ello, han propuesto la consolidación organizacional y la instauración de entidades colaborativas, como asociaciones o cooperativas. La conclusión general de estas investigaciones, subraya la urgencia de implementar cambios organizativos profundos y protocolos de seguridad rigurosos, con el objetivo central de asegurar que la producción acuícola, no solo sea sostenible, sino también eficiente y segura.

De igual manera, con respecto a los conceptos de la primera variable Administración de ventas, tenemos los autores Li et al. (2020) quienes conceptualizaron como la capacidad de gestionar de manera eficiente y transparente todas las actividades relacionadas con la venta de pescado y productos acuícolas. Esto implica seguir procedimientos claramente definidos para las ventas, garantizar que las responsabilidades estén bien establecidas, registrar los ingresos de manera oportuna, realizar depósitos bancarios adecuados, conciliar los ingresos entre diferentes áreas, llevar un registro exhaustivo de los gastos vinculados a las ventas y mantener un registro contable preciso de todas las operaciones de venta. Asimismo, Salonen et al. (2021) definieron como el proceso de seguimiento y administración de las actividades de venta de una empresa, garantizando que las metas y objetivos sean alcanzados de manera eficiente y efectiva. Este proceso es de vital importancia para cualquier organización que busque excelencia en su funcionamiento.

Por otra parte, el estudio se sustentará en teorías, concernientes a cada una de las variables; para el Administración de ventas, en primera instancia se presenta la teoría de los dos factores de Herzberg aplicado a la satisfacción del cliente que ha sido desarrollada por Millán y Carmona en el año 1998 en donde postula los factores de higiene, es decir, conforman los factores básicos que los clientes esperan de un producto o servicio, a su vez son considerados esenciales y forman la base de cualquier experiencia de compra o uso; seguidamente los factores de crecimiento, se refiere a elementos que, si se proporcionan, incrementarán la satisfacción del cliente, estos no son necesariamente esperados, pero cuando se presentan, mejoran la experiencia y llevan a una percepción positiva. Por ende, es esencial comprender que las expectativas de los consumidores respecto a determinados factores juegan un papel crucial en el panorama organizacional. Al lograr no sólo satisfacer, sino también superar estas expectativas, las organizaciones crean un ambiente propicio para la fidelidad del cliente (Carrasco & Samaniego, 2022).

Por otro lado, se tiene el modelo AIDA, es decir, los factores basados en la atención, el interés, el deseo y la acción, propuesto por Lewis en el año 1898

el cuál se basa en describir los procesos que un cliente experimenta cuando se encuentra motivado al efectuar la compra de un producto o adquisición de un servicio, que está compuesto por cuatro etapas: atención, es decir conciencia de marca; interés, el significado que tiene el producto para el consumidor; deseo, sienten que al adquirir dicho producto sientan que algo van a ganar y acción, tales como descuentos que permita al cliente tener ese impulso de efectuar la compra. Adicionalmente, comprender que, a pesar de su adaptación continuas, el proceso de marketing sigue siendo un pilar esencial en la estrategia comercial. En la era digital, se integra con herramientas de análisis, automatización y personalización para proporcionar experiencias relevantes que influyen en la decisión de compra. La investigación de mercado, el contenido persuasivo y la interacción en línea son solo algunas de las facetas que hacen que esta ruta sea más efectiva que nunca (Ganesh, 2020).

Un elemento legal de suma relevancia en el ámbito de la administración pública es la Ley General del Sistema Nacional de Tesorería (2006). Esta normativa se destaca principalmente porque centra su atención en entidades del sector estatal, desempeñando un papel trascendental en la administración, gestión y buen uso de los recursos públicos. Es esencial mencionar que la finalidad de esta ley va más allá de un simple registro de ingresos. Su enfoque es holístico, preocupándose no solo por llevar un registro detallado y meticuloso de estos ingresos, sino también por asegurarse de que cada centavo se emplee de una manera íntegra para el beneficio de la sociedad. Antes de que cualquier suma pueda ser dispuesta, es imperativo determinar con total transparencia su origen, legitimidad y destino. Esta determinación se lleva a cabo bajo estrictos estándares y se gestiona con base en una serie de controles exhaustivamente establecidos. En conjunto, esta ley y su sistema de controles trabajan armónicamente para crear un ambiente donde la confianza, la eficiencia y la transparencia son primordiales en la gestión de recursos públicos.

Además, una de las características palpables es que las entidades públicas están bajo el escrutinio del público y tienen la responsabilidad de rendir cuentas a la ciudadanía sobre el uso eficiente de los recursos y la gestión de sus operaciones, por tanto, el Administración de ventas proporciona datos y análisis

valiosos que pueden informar decisiones estratégicas, desde la producción hasta la distribución y la comercialización, garantizando la transparencia e igualmente la correcta administración de los ingresos (Alavi et al., 2021). Es importante resaltar que las organizaciones públicas deben estar preparadas para ajustarse ante cambios en las políticas gubernamentales, las demandas cambiantes de la sociedad y las variaciones económicas. Un control sólido de las ventas proporciona una visión precisa y actualizada del desempeño y las tendencias, lo que habilita una adaptación ágil y estratégica. Esto no solo garantiza la eficiencia operativa, sino que también permite a las entidades públicas cumplir con sus responsabilidades de manera efectiva y responder a las necesidades cambiantes de la comunidad que sirven (Koldyshev, 2020).

Alusivo a las dimensiones para la variable Administración de ventas, de acuerdo a la (Ley General del Sistema Nacional de Tesorería (2006) son: Dimensión 1: Control administrativo, los autores Diachenko & Buha (2021) resaltaron como un conjunto de prácticas, conocido como gestión de ventas, abarca un amplio espectro de métodos, herramientas y estrategias. Su propósito fundamental es asegurar que todas las acciones vinculadas a las ventas cumplan con las políticas, regulaciones y metas predefinidas de la empresa. Al incorporar una variedad de técnicas analíticas, automatización de procesos y evaluaciones de rendimiento, la gestión de ventas permite una alineación efectiva con la misión y visión de la organización, así como la adaptación ágil a un entorno empresarial en constante cambio. Esto se traduce en una ventaja competitiva, una mayor satisfacción del cliente y una optimización de los resultados financieros. Este control busca asegurar que las operaciones de ventas sean coherentes, eficientes y alineadas con la visión y misión de la entidad (Hesstvedt & Christensen, 2023).

Además, el control administrativo abarca la gestión de recursos humanos y la capacitación continua del personal de ventas. Establecer un equipo bien entrenado y motivado es crucial, ya que los representantes de ventas son el enlace directo entre la empresa y sus clientes. La capacitación adecuada asegura que el equipo de ventas esté equipado con las habilidades y el conocimiento necesarios para manejar eficazmente las interacciones con los

clientes y comprender profundamente los productos o servicios ofrecidos. Además, la evaluación regular del desempeño y la retroalimentación constructiva contribuyen a la mejora continua y al desarrollo profesional de los empleados. Este enfoque holístico hacia el personal de ventas no solo aumenta la eficiencia y productividad de las operaciones de ventas, sino que también fomenta un ambiente de trabajo positivo y orientado al logro, lo cual es vital para mantener la competitividad y el éxito sostenido en el dinámico mundo de los negocios (Urke et al., 2021).

Agregando a lo anterior, la primera dimensión cuenta con dos indicadores. El primero, procedimientos estandarizados para las ventas, este indicador refiere a la implementación de métodos y protocolos uniformes en todas las actividades de venta. Su propósito es garantizar coherencia, eficiencia y calidad en las transacciones, minimizando errores y maximizando la productividad. La estandarización de procesos permite también una mejor capacitación y desempeño del personal de ventas. Y, el segundo indicador, definición clara de responsables en el proceso de ventas, este se enfoca en asignar y comunicar claramente las responsabilidades a los miembros del equipo de ventas. Asegura que cada fase del proceso de venta tenga un encargado específico, mejorando la responsabilidad, la coordinación y la efectividad en la gestión de ventas (Urke et al., 2021).

Seguidamente en la Dimensión 2: Control de ingresos, que de acuerdo con los autores Yang et al. (2022) definieron como el conjunto de procesos y herramientas destinados a supervisar, validar y registrar los ingresos generados a partir de las ventas. La intención es asegurar la exactitud, la transparencia y la integridad de los registros financieros relacionados con las transacciones de ventas. Mientras tanto, los siguientes autores Peetz et al. (2021) dieron una conceptualización como un conjunto integral de estrategias y protocolos diseñados para asegurar la captura, registro, verificación y reconciliación efectiva de todos los ingresos generados a través de las ventas. Estas prácticas incluyen no solo la contabilidad y el seguimiento financiero, sino también la gestión de datos, acompañado de una supervisión de transacciones, la identificación de discrepancias y finalmente la implementación de controles

de calidad. Este enfoque integral garantiza la integridad de los datos financieros y contribuye a una toma de decisiones más precisa y estratégica, fortaleciendo la posición competitiva y la confiabilidad de la organización en su conjunto.

Adicionalmente, el control de ingresos implica una evaluación y ajuste constantes de las estrategias de precios y descuentos, tomando en cuenta la demanda del mercado y las condiciones competitivas. Esta flexibilidad en la política de precios permite a la organización reaccionar rápidamente a cambios en el entorno del mercado, maximizando así sus ingresos. Además, se hace hincapié en la importancia de las tecnologías de la información para un control eficaz de ingresos. La implementación de sistemas informáticos avanzados y soluciones de análisis de datos facilita el seguimiento en tiempo real de los ingresos, permitiendo una identificación temprana de tendencias, anomalías y oportunidades. Este enfoque tecnológico no solo optimiza la gestión de ingresos, sino que también proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas, mejorando así la eficiencia operativa y la competitividad a largo plazo de la empresa en el dinámico sector de ventas (Luna et al., 2023).

En esa misma línea, la segunda dimensión abarca tres indicadores fundamentales. El primero, registro oportuno de ingresos por ventas, destaca la importancia de documentar y contabilizar rápidamente los ingresos derivados de las ventas, un paso crítico para mantener una contabilidad actualizada y precisa. Este indicador facilita un análisis financiero eficaz y una toma de decisiones estratégicas informada. El segundo, depósito en plazo de ingresos recaudados, se enfoca en asegurar la rápida transferencia de los ingresos recaudados a las cuentas corporativas, crucial para la disponibilidad de fondos operativos y minimización de riesgos financieros. El tercer indicador, conciliación de ingresos con áreas vinculadas, implica la verificación y ajuste de los ingresos registrados en comparación con informes de otras áreas relacionadas, como ventas y contabilidad. Este proceso garantiza la precisión en los registros financieros, promoviendo una gestión transparente y eficiente de los ingresos, esencial para la sostenibilidad financiera y la confianza en la organización (Luna et al., 2023).

Dimensión 3: Control de gastos, según Sun et al. (2019) abarca una serie de procedimientos y recursos que posibilitan una supervisión detallada, autorización precisa, registro exhaustivo y análisis profundo de todos los desembolsos vinculados de manera directa o indirecta a las operaciones de ventas. Estos procesos incluyen la revisión de presupuestos, la aprobación de gastos, el seguimiento de facturación, la gestión de viajes y gastos de representación, entre otros. La implementación efectiva de estas herramientas contribuye a la optimización de los recursos y a la identificación de oportunidades de ahorro, fortaleciendo así la rentabilidad de la organización. La finalidad es garantizar que los gastos sean justificados, eficientes y alineados con los objetivos y presupuestos establecidos. Además de su función principal, este sistema también asume la responsabilidad de revisar y supervisar detalladamente cómo y en qué se destinan los recursos de la organización. A través de un escrutinio meticuloso, se busca asegurar que cada decisión de gasto se realice con una justificación sólida (Asamoah et al., 2022).

De la misma forma, el control de gastos también implica un manejo estratégico de las inversiones en marketing y publicidad, asegurando que cada dólar gastado genere el máximo retorno posible. Se enfatiza en la importancia de utilizar análisis de coste-beneficio para todas las iniciativas de marketing, con un enfoque especial en el seguimiento del retorno de la inversión (ROI). La gestión de costos operativos, como los gastos de logística y distribución, se realiza de manera meticulosa, buscando siempre maneras de mejorar la eficiencia y reducir los gastos innecesarios. Este enfoque en la gestión y reducción de costos no solo mejora la rentabilidad, sino que también fomenta una cultura empresarial de responsabilidad fiscal y eficiencia operativa. La adopción de tecnologías avanzadas para el monitoreo y análisis de gastos también juega un papel crucial, permitiendo una visión más clara y un control más efectivo sobre los gastos, lo que resulta esencial para mantener la sostenibilidad financiera y la competitividad a largo plazo de la organización (Noor & Norliyana, 2022).

De igual forma, en la tercera dimensión, se consideran dos indicadores esenciales. El primero, registro de gastos vinculados a las ventas, se centra en

documentar de forma precisa y detallada todos los gastos asociados directamente con el proceso de venta. Este registro meticuloso es crucial para evaluar cómo los gastos impactan en la rentabilidad general y permite una gestión de costos más estratégica. El segundo indicador, rendición de gastos por ventas, implica una justificación y contabilización detallada de los gastos incurridos durante las actividades de venta. Este proceso es vital para asegurar un control financiero riguroso, garantizando que los gastos se ajusten a los presupuestos y políticas de la empresa, y contribuyendo a una mejor rendición de cuentas y transparencia en la gestión financiera (Noor & Norliyana, 2022).

Dimensión 4: Control contable, donde los autores Möller et al. (2020) definieron como un componente esencial de la gestión financiera, se define como el proceso meticuloso y sistemático de registro, seguimiento y verificación de cada operación de venta. Su misión es garantizar que estas transacciones se reflejen con precisión y conformidad en los registros contables de la entidad pública. Esto no solo implica el registro de ingresos y gastos, sino también la reconciliación de cuentas, la detección de posibles errores o irregularidades y la preparación de informes financieros transparentes y precisos. Esta rigurosa contabilidad no solo cumple con los estándares regulatorios, sino que también respalda la toma de decisiones informadas y la rendición de cuentas ante los interesados, promoviendo así la confianza pública en la organización. Además, una gestión contable sólida es esencial para la planificación financiera estratégica, la asignación de recursos eficiente y la evaluación del impacto de las políticas públicas en la estabilidad económica y el bienestar de la comunidad que la organización pública sirve (Prempeh et al., 2022).

Continuando con lo anterior, el control contable se extiende más allá del registro de transacciones, abarcando una supervisión integral de la salud financiera de la organización. Esto incluye la gestión de activos y pasivos, asegurando que los balances reflejen fielmente la posición económica actual. Asimismo, se enfatiza la importancia de la auditoría interna y externa para validar la exactitud y transparencia de los registros contables. Este nivel de supervisión y control garantiza no solo el cumplimiento de las normativas y estándares contables, sino también fortalece la confianza de los inversores y otras partes interesadas.

La implementación de sistemas contables avanzados facilita el análisis de tendencias, la predicción de flujos de efectivo futuros y apoya la toma de decisiones estratégicas. En otras palabras, un control contable efectivo es fundamental para la gestión financiera prudente, la sostenibilidad a largo plazo y el éxito global de la organización en un entorno económico cada vez más competitivo y regulado (Kim & Seung, 2020).

Más aun, la cuarta dimensión, administración contable, comprende dos indicadores claves. El primero, registro contable de operaciones de venta, enfatiza la importancia de documentar con precisión todas las transacciones de venta en los registros contables de la organización. Este meticuloso registro es esencial para mantener una visión clara y precisa del flujo de ingresos. El segundo indicador, emisión de comprobantes de pago, resalta la necesidad de generar documentos oficiales como facturas o recibos para cada transacción de venta, un componente crucial para asegurar la legalidad, la transparencia y la trazabilidad de las operaciones comerciales. Estos indicadores son fundamentales para mantener la integridad y la confiabilidad de los registros financieros, y son vitales para una gestión financiera eficiente y conforme a normativas (Kim & Seung, 2020).

De igual manera, la definición de la sostenibilidad de los proyectos acuícolas, los autores Troell et al. (2023) definieron como la capacidad de mantener las operaciones de cría y producción de peces a lo largo del tiempo. Esto incluye la generación de ingresos propios a partir de las ventas de pescado, la reinversión de ganancias en mejoras de infraestructura y equipos, la autofinanciación de gastos operativos y administrativos, la formación de capacidades locales, transferencia de conocimientos a la comunidad, la generación de empleo local y el uso responsable de los recursos naturales y la conservación del entorno. Este enfoque implica operar con la máxima consideración hacia la conservación y la preservación de los ecosistemas acuáticos y terrestres adyacentes. Esto se logra minimizando al máximo posible los impactos negativos en la flora y fauna local, respetando los ciclos naturales, evitando la contaminación y utilizando prácticas sostenibles. Además, se busca

salvaguardar la biodiversidad, promoviendo la coexistencia armoniosa entre las actividades humanas y los hábitats naturales (Bohnes et al., 2022).

En relación con la variable sostenibilidad que rodea los proyectos acuícolas, es imperativo resaltar la teoría de la bioeconomía. Esta concepción, que ha ido ganando relevancia en el ámbito académico y profesional, emerge como una perspectiva renovadora que valora y reconoce el inmenso potencial de los recursos biológicos. Su objetivo es sostener la economía de una manera que no solo sea beneficiosa desde el punto de vista financiero, sino que también sea respetuosa y armoniosa con el medio ambiente. Cuando trasladamos el concepto de la bioeconomía al ámbito específico de la acuicultura, encontramos que esta teoría brinda un marco conceptual y práctico invaluable. Ayuda a entender cómo la producción de biomasa, bajo determinados criterios y prácticas, puede ser no solo viable económicamente hablando, sino también sostenible desde un enfoque ecológico. El alcance de la bioeconomía va más allá de la mera prevención de daños al ecosistema. Se centra en idear y diseñar sistemas productivos que coexistan en perfecta simbiosis con la naturaleza, aprovechando sus recursos sin comprometer su equilibrio (Lombeyda, 2020).

La teoría de los tres pilares del desarrollo sostenible, propuesta con rigor por Munashinge en el año 1993. Con una visión innovadora y holística, Munashinge articuló la idea de que la verdadera sostenibilidad radica en la interacción equilibrada de tres pilares fundamentales: el social, el económico y el ambiental. Esta teoría sugiere que, para que cualquier proyecto, incluidos los de acuicultura, pueda considerarse sostenible, debe cumplir con criterios específicos en cada uno de estos pilares. Es decir, debe ser ecológicamente responsable, asegurando que no dañe el medio ambiente; debe ser económicamente viable, garantizando su sustentabilidad financiera y generando beneficios; y, por último, debe ser socialmente justo, aportando positivamente a las comunidades y respetando sus derechos y tradiciones. Por lo tanto, al aplicar la teoría y al equilibrar cuidadosamente las necesidades y preocupaciones ambientales, económicas y sociales, se pueden diseñar proyectos acuícolas que sean respetuosos con el planeta y beneficien a las personas, promoviendo un desarrollo armonioso (Rodríguez & Ríos, 2016).

En el ámbito de las estrategias y enfoques que buscan un desarrollo sostenible de la acuicultura, es esencial mencionar el Enfoque Ecosistémico para la Acuicultura (EAA). Esta estrategia, promovida y respaldada por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), subraya de manera vehemente la imperiosa necesidad de gestionar la acuicultura teniendo en cuenta su relación intrínseca y dinámica con el ecosistema circundante, el EAA va más allá de una mera visión productiva, propone una perspectiva más holística, donde las granjas acuícolas no se ven simplemente como unidades productivas independientes, sino como nodos vivos dentro de un sistema más amplio. Estos nodos están en constante interacción no solo con los componentes biológicos, como la flora y la fauna, sino también con los aspectos socioeconómicos, como las prácticas tradicionales. Adicionalmente, este enfoque se distingue por su reconocimiento y valoración de los servicios ecosistémicos que un ecosistema equilibrado y saludable puede ofrecer (Instituto de Fomento Pesquero, 2018).

Asimismo, una de las características es que la sostenibilidad en la acuicultura se convierte en un pilar crucial para asegurar el futuro de la industria a largo plazo, las prácticas insostenibles, como el sobreabastecimiento de estanques o el uso excesivo de antibióticos, pueden llevar a la degradación de los recursos y, en última instancia, al colapso de la industria. Esta dimensión va más allá de la simple rentabilidad económica; también protege el medio ambiente y las comunidades locales, una gestión sostenible fortalece las comunidades al crear oportunidades de empleo y estabilidad económica, además, este enfoque garantiza una fuente constante y fiable de productos acuícolas de primera calidad destinados al consumo humano, a través de prácticas sostenibles y una gestión eficiente de los recursos, se puede asegurar que las granjas acuícolas produzcan de manera regular, sin comprometer la calidad o la cantidad de los productos, esto no solo satisface la demanda del mercado, sino que también juega un papel crucial en la promoción de la seguridad alimentaria, representando una fuente principal de suministros (Le et al., 2021).

Asimismo, las dimensiones para la segunda variable sostenibilidad de los proyectos acuícolas, de acuerdo a los aportes de Munashinge en el año 1993

son: Dimensión 1: Sostenibilidad económica, en el ámbito de la acuicultura, implica la capacidad de mantener la rentabilidad a largo plazo sin agotar los recursos. Esto requiere una gestión financiera sólida, la diversificación de ingresos, la resiliencia ante fluctuaciones económicas y la inversión en investigación y desarrollo. La viabilidad financiera no solo se relaciona con los márgenes de beneficio, sino también con la capacidad de adaptación a cambios en los mercados y la implementación de prácticas que minimicen el desperdicio y maximicen la eficiencia económica. La sostenibilidad económica en el ámbito de la acuicultura es esencial ya que garantiza que las operaciones sean rentables, sino que también establece una base sólida para que la industria siga siendo una fuente de ingresos confiable en el futuro. Tal enfoque visionario tiene en cuenta el bienestar de las futuras generaciones, asegurando que también puedan satisfacer sus necesidades económicas (Mejía et al., 2020).

Además de los aspectos financieros, la sostenibilidad económica en acuicultura también implica consideraciones medioambientales y sociales. La adopción de prácticas ecológicamente sostenibles es fundamental para preservar los recursos acuáticos y reducir el impacto ambiental, esto incluye la gestión responsable del agua, el control de enfermedades de los peces, y el uso eficiente de alimentos y recursos (Fraga-Corral et al., 2022). Socialmente, la sostenibilidad implica contribuir al desarrollo comunitario, garantizando prácticas de empleo justas y apoyando la economía local. Estos enfoques garantizan no solo la viabilidad económica de la acuicultura, sino también su aceptación y apoyo a largo plazo por parte de la comunidad y los consumidores. Así, la sostenibilidad económica en acuicultura se convierte en una estrategia integral que abarca aspectos financieros, ambientales y sociales, asegurando la continuidad y el crecimiento responsable del sector (Féon et al. 2021).

Además, los indicadores de la sostenibilidad económica son esenciales para asegurar la viabilidad a largo plazo de los proyectos acuícolas. El primer indicador, capacidad de generar ingresos propios, se refiere a la habilidad del proyecto para producir ingresos de forma independiente, lo cual es un signo de salud financiera y autonomía económica. El segundo indicador, reinversión de servicios en infraestructura y equipamiento, implica que los ingresos generados

se utilicen para mejorar y actualizar la infraestructura y el equipamiento, lo cual es crucial para mantener la competitividad y la eficiencia operativa. Y el tercer indicador, autofinanciamiento de gastos operativos y administrativos, indica que el proyecto puede cubrir sus gastos recurrentes a través de sus propios ingresos, un indicador clave de sostenibilidad económica y autonomía (Féon et al. 2021).

La dimensión 2: Sostenibilidad social, se centra en garantizar que el proyecto o sistema sea socialmente justo, lo que implica considerar y beneficiar a todas las partes interesadas, desde los trabajadores hasta las comunidades locales y los consumidores. En el ámbito acuícola, la sostenibilidad social podría traducirse en prácticas laborales justas, el respeto a los derechos de las comunidades locales y la contribución al bienestar social y cultural de las zonas en las que opera (Troell et al., 2023). La inclusión y la participación activa de las comunidades son fundamentales, al igual que el apoyo a programas que mejoren la calidad de vida de las personas y preserven sus tradiciones. Esto no solo fortalece las relaciones con las partes interesadas, sino que también contribuye a una convivencia armoniosa y al desarrollo sostenible en las regiones afectadas. Además, la sostenibilidad social en la acuicultura se extiende al compromiso con la transparencia y la responsabilidad social corporativa. Esto implica la comunicación abierta y honesta con todas las partes interesadas (Krause et al., 2020).

Asimismo, la sostenibilidad social en acuicultura, como segunda dimensión, abarca más que solo prácticas laborales justas y respeto a derechos locales. Es fundamental abordar aspectos como la educación y capacitación de trabajadores y comunidades, ofreciendo oportunidades para el desarrollo de habilidades relevantes. Esto aumenta no solo la eficiencia del proyecto, sino también la autosuficiencia y el crecimiento personal de los involucrados. Además, es crucial involucrar a las comunidades en la toma de decisiones, asegurando que sus voces y necesidades sean escuchadas y consideradas. Implementar programas de salud y seguridad, junto con medidas que protejan y mejoren el medio ambiente local, refuerza el compromiso social del proyecto. La sostenibilidad social, por tanto, implica un enfoque holístico que promueve

el bienestar de todos los implicados, desde trabajadores hasta comunidades y consumidores, creando un impacto positivo y duradero en la sociedad (Brugere et al., 2023).

Agregando a lo anterior, la sostenibilidad social, vital en los proyectos acuícolas tiene indicadores, el primero abarca la formación de capacidades locales, que implica fortalecer las habilidades y competencias de las comunidades cercanas, promoviendo su desarrollo y participación activa en el proyecto. El segundo indicador, transferencia de conocimientos a la comunidad, se enfoca en compartir experticia y prácticas sostenibles con la comunidad local, enriqueciendo su conocimiento y fomentando la autonomía. Finalmente, el tercer indicador, generación de empleo en la zona, destaca la creación de oportunidades laborales que contribuyen al desarrollo económico local y al fortalecimiento comunitario, subrayando el compromiso del proyecto con el crecimiento y bienestar social (Brugere et al., 2023).

Dimensión 3: Sostenibilidad Ambiental, enfatiza la necesidad de ser ecológicamente responsable, dado que, para un proyecto acuícola, esto implica operar de manera que se minimice el impacto negativo en el medio ambiente y contribuir positivamente a la salud del ecosistema. Esto puede incluir prácticas que protejan la biodiversidad local, reduzcan la contaminación, minimicen el uso de recursos y promuevan la regeneración ecológica (Bohnes et al., 2022). Es importante la sostenibilidad ambiental, más aún en el contexto de un proyecto acuícola, implica operar de manera que se reduzca al máximo el impacto negativo en el medio ambiente y, idealmente, se fomente la mejora del ecosistema. Esto puede lograrse a través de prácticas que salvaguarden la biodiversidad local, mitiguen la contaminación, optimicen el uso de recursos naturales y respalden la regeneración ecológica de los entornos acuáticos y terrestres circundantes. Esta perspectiva busca ir más allá al adoptar medidas proactivas para minimizar la huella ecológica y contribuir al equilibrio sostenible de los ecosistemas (Sampantamit et al., 2020).

De la misma manera, la sostenibilidad ambiental en la acuicultura, como tercera dimensión, va más allá de minimizar impactos negativos. Enfoca en la adopción de tecnologías y métodos innovadores para reducir la huella ecológica. Por

ejemplo, el uso de sistemas de recirculación en acuicultura (RAS) reduce significativamente el consumo de agua y la emisión de desechos. La integración de prácticas como la acuaponía, que combina la cría de peces con el cultivo de plantas, optimiza los recursos y contribuye a un sistema más equilibrado y sostenible. Además, la colaboración con organizaciones ambientales y expertos en sostenibilidad puede impulsar la implementación de prácticas más sostenibles y la educación sobre su importancia. Este enfoque integral abarca no solo la operación diaria, sino también la planificación a largo plazo, buscando soluciones que beneficien tanto a la industria acuícola como al medio ambiente (Boyd et al., 2020).

Finalmente, la dimensión de la sostenibilidad ambiental, cuenta con indicadores que reflejan la responsabilidad ecológica de los proyectos acuícolas. El primer indicador, uso eficiente de los recursos naturales, se enfoca en prácticas que maximicen la sostenibilidad de recursos como el agua, minimizando así el impacto ambiental. El segundo indicador, manejo adecuado de residuos, trata sobre la implementación de sistemas efectivos para reducir, reciclar y manejar residuos, protegiendo el ecosistema. Y, por último, el tercer indicador, conservación del entorno, busca preservar y mejorar el hábitat natural, enfatizando la importancia de proteger la biodiversidad y la salud ecológica de las áreas circundantes (Boyd et al., 2020).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Se seleccionó el tipo de investigación, por lo cual el presente estudio fue de tipo básica y aspiró a enriquecer sistemáticamente el conocimiento, con el objetivo de profundizar en la comprensión de una realidad específica (Sánchez et al., 2018). Siguiendo esa línea de pensamiento, Arispe (2020) argumentó que el tipo de la investigación básica no era simplemente recopilar información, sino profundizar en la esencia de los fenómenos estudiados, a través de meticulosas observaciones y un análisis cuidadoso. Por lo tanto, se examinará la interacción entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas, contribuyendo así al entendimiento teórico en áreas interdisciplinarias que combinan gestión, sostenibilidad y acuicultura.

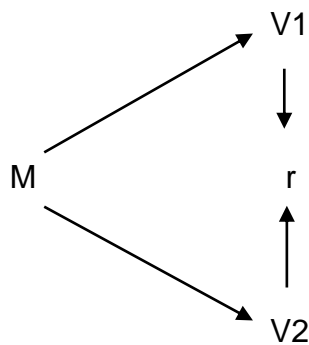
3.1.2. Diseño de investigación

El diseño fue no experimental, caracterizado por no manipular las variables en estudio. Además, de acuerdo a los objetivos, la problemática y los recursos disponibles, se seleccionó el enfoque de investigación, el cuál fue cuantitativo, mediante la recopilación y el análisis detallado de datos, complementado con técnicas estadísticas avanzadas, se buscó abordar y resolver la pregunta central del problema de investigación, además, este método permitió evaluar de manera rigurosa la validez de la hipótesis propuesta, garantizando resultados objetivos, demostrando estadísticamente la administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas (Carhuancho et al., 2019). Asimismo, se adoptó un corte transversal, donde se midieron las variables en un punto específico en el tiempo, aunque se realizó un análisis profundo de los datos obtenidos, no se consideró la evolución de las unidades de estudio en etapas posteriores, este diseño proporcionó una visión detallada de la situación durante el período de

medición, ofreciendo perspectivas sobre las relaciones y características de las variables en ese momento (Castro et. al., 2020).

Por otro lado, se centró en un nivel descriptivo-correlacional, cuyo propósito, fue describir detalladamente las características de la administración de ventas y la sostenibilidad en el contexto de los proyectos acuícolas. Luego, se analizó si existía una relación o asociación entre estas dos variables, aunque este nivel pudo señalar correlaciones, no estableció una relación causal directa entre la administración de ventas y la sostenibilidad (Hernández y Mendoza, 2018). Se utilizó el método hipotético-deductivo, que se fundamentó en procesos lógicos deductivos para validar un planteamiento concreto, desde premisas generales a situaciones específicas (Sánchez et al., 2018).

El esquema seleccionado fue el siguiente:



Dónde:

M: La muestra la constituirá 160 acuicultores

O1: Administración de ventas

O2: Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

r: Relación

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Administración de ventas

Variable 2: Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

Nota: La matriz de operacionalización se encuentra en anexos

3.3. Población, muestra y muestreo

3.3.1. Población

La población en una investigación representó el vasto conjunto de individuos o entidades que compartieron características relevantes que eran trascendentales para el estudio en cuestión, esta selección no fue aleatoria; fue un grupo delimitado que fue identificado por su potencial para proporcionar perspectivas valiosas en relación con el tema de interés. En el marco de esta investigación, cada individuo de la población no solo fue un punto de datos, sino que también fue una fuente de riqueza y profundidad, ya que aportó su particularidad y experiencia al conjunto, al centrarse en confirmar una hipótesis particular, fue imperativo considerar la diversidad inherente a esta población, ya que fue esa variedad la que garantizó una comprensión holística del tema; además, lo cual aseguró que los resultados del estudio tuvieran un alcance más amplio, permitiendo que las conclusiones se generalizaran en una variedad de contextos, mejorando la trascendencia de los hallazgos (Castro et al., 2020). Por lo tanto, la población estuvo constituida por 600 acuicultores de la región San Martín. Esta estuvo limitada en función de los siguientes criterios:

Criterios de selección

Criterios de inclusión: Se considerarán para la inclusión aquellos acuicultores que cumplan con los siguientes requisitos: estar actualmente activos en sus actividades acuícolas, operar dentro de los límites geográficos de la región especificada, haber otorgado su consentimiento informado para participar en el estudio, y poseer una experiencia en el campo de la acuicultura de más de un año.

Criterios de exclusión: Se excluirán del estudio a aquellos acuicultores que cumplan con alguna de las siguientes condiciones: inactividad actual en sus operaciones acuícolas, operaciones fuera de los límites geográficos de la región especificada, falta de consentimiento informado para participar en el estudio, o una experiencia en el campo de la acuicultura de menos de un año.

3.3.2. Muestra

La muestra es un subconjunto cuidadosamente seleccionado de individuos que reflejaba, en su composición y características, la esencia y diversidad de una población más extensa. Se escogieron estos individuos a través de métodos de muestreo específicos, diseñados para garantizar la representatividad y minimizar sesgos, esta elección deliberada tenía el propósito de encapsular, en un número más manejable de participantes, las cualidades y variaciones inherentes al grupo mayor. Al analizar y extraer conclusiones de esta muestra, se buscaba que los hallazgos pudieran generalizarse con validez y precisión a toda la población, esto no solo permitía una investigación más eficiente y manejable, sino que también facilitaba interpretaciones más robustas y confiables, con una muestra adecuadamente seleccionada, se garantizaba que las inferencias y recomendaciones derivadas fueran relevantes y tuvieran un impacto positivo cuando se aplicaban a contextos más amplios, beneficiando así a la comunidad o sector más grande en cuestión (Castro et al., 2020). Por lo tanto, en esta investigación la muestra estuvo constituida por 160 acuicultores de la región San Martín.

3.3.3. Muestreo

El muestreo fue una técnica esencial en investigación que implicó seleccionar un subconjunto de individuos de una población más grande con el fin de recopilar datos, esta metodología se categorizó en dos tipos fundamentales: muestreo probabilístico y no probabilístico, en el muestreo probabilístico, la selección de participantes se realizó de forma

aleatoria, garantizando que cada elemento de la población tuviera una posibilidad equitativa de ser elegido, esto favoreció la generalización de los resultados a toda la población, en contraste, el muestreo no probabilístico se basó en criterios específicos, no aleatorios, para la selección, como pudo ser la decisión subjetiva del investigador, la accesibilidad o características específicas de los sujetos. Aunque esta técnica pudo ser adecuada para investigaciones con propósitos concretos, existió un riesgo de sesgo que pudo haber limitado la generalización de los resultados (Ñaupas et al., 2018). En el contexto, se adoptó un método de muestreo no probabilístico a intencionalidad del investigador, los individuos o unidades fueron seleccionados de manera deliberada por el investigador con base en criterios específicos o características que fueron relevantes para el estudio (Ñaupas et al., 2018).

3.3.4. Unidad de análisis

Un acuicultor de la región San Martín.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Respecto a la metodología empleada, se utilizaron encuestas como principal herramienta para la recolección de datos, estas encuestas, en el ámbito investigativo, fueron técnicas diseñadas para reunir información sin modificar el fenómeno o el ambiente en estudio (Guillén, 2020). Por lo tanto, se desarrollaron encuestas pertinentes para las variables de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas. Asimismo, el instrumento escogido para la obtención de datos en esta investigación fue el cuestionario, este se compuso de una serie de preguntas formuladas cuidadosamente para indagar sobre aspectos cruciales del estudio, las cuestiones se plantearon de manera escrita, permitiendo a los participantes proporcionar información concreta y detallada (Carhuancho et al., 2019).

Por lo tanto, el cuestionario utilizado fue “Cuestionario para medir la administración de ventas” que cuenta con 20 ítems, distribuidos en sus

respectivas dimensiones: planificación administrativa con los ítems del 1 al 5, administración de ingresos con los ítems del 6 al 11, administración de gastos con los ítems del 12 al 15 y administración contable con los ítems del 16 al 20. Conjuntamente, se utilizó el cuestionario “Cuestionario para medir la sostenibilidad de los proyectos acuícolas”, el cual cuenta con ítems, conforme a sus dimensiones: sostenibilidad económica sus ítems del 1 al 7, sostenibilidad social sus ítems del 8 al 14 e intención de recomendación sus ítems del 15 al 20. Además, se utilizó la escala ordinal tipo Likert para medir ambas variables, presentando cinco categorías de respuesta: Totalmente en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Totalmente de acuerdo (5).

3.5.Procedimientos

En la fase inicial, se diseñó un cuestionario con preguntas derivadas y alineadas a la literatura pertinente, centradas en las variables clave del estudio. Posteriormente, este instrumento se aplicó a los acuicultores de la región San Martín para recabar información relevante. Tras la recopilación de respuestas, los datos se ingresaron y analizaron mediante herramientas especializadas, como Microsoft Excel y el software estadístico SPSS 27. Estas plataformas fueron trascendentales para decodificar y comprender los datos, facilitando la generación de hallazgos claros y coherentes. A partir de este análisis, se pudo deducir información esencial que influyó en la elaboración de conclusiones robustas y en la orientación de decisiones respaldadas por datos concretos. Este enfoque metodológico tuvo como prioridad garantizar la precisión y autenticidad de la información recolectada, asegurando, de esta manera, resultados fiables y válidos para el estudio. Además, este proceso brindó perspectivas profundas sobre la interacción entre las variables estudiadas y sentó bases sólidas para investigaciones futuras y propuestas de optimización en el campo.

3.6. Método de análisis de datos

En el contexto de esta investigación, el manejo de datos se realizó en distintas etapas. Comenzamos con un análisis descriptivo que se encargó de organizar y categorizar la información de las variables y dimensiones estudiadas. Esta información se consolidó en una base de datos en el programa de Microsoft Excel para ordenar las respuestas recolectadas y posteriormente realizar la codificación pertinente, en el cual se emplearon tablas y figuras para visualizar los resultados consolidados. Seguidamente, se llevó a cabo un análisis inferencial, para lo cual, la información ordenada anteriormente, se trasladó al software estadístico SPSS 27. Allí, se realizó la prueba de normalidad, empleando Kolmogórov-Smirnov debido a la cantidad de individuos, con la finalidad de evaluar si los datos seguían una distribución normal, considerando el nivel de significancia. Dependiendo de las características de las variables y los objetivos del estudio, se optó por la correlación de Pearson o la prueba Rho de Spearman para analizar las relaciones entre las variables.

3.7. Aspectos éticos

En la realización de la presente investigación se incorporaron los 5 principios éticos internacionales: autonomía, beneficencia, no maleficencia, justicia y derecho, siguiendo las pautas del Informe de Belmont. Respetamos la autonomía de los participantes, especialmente considerando las particularidades del sector acuícola, protegiendo a los menos autónomos y respetando la capacidad de decisión individual. La beneficencia se manifestó en el esfuerzo por hacer el bien respecto a la administración de ventas y en la promoción de prácticas sostenibles, buscando maximizar beneficios y minimizar riesgos. La no maleficencia se reflejó en la precaución de no causar daños a los participantes, asegurando que el conocimiento obtenido en la investigación favorezca en el bienestar de la comunidad. Se aseguró la justicia a través de una participación equitativa y no discriminatoria, y el principio de derecho se observó en el manejo ético de la información, manteniendo la

confidencialidad y la integridad de los datos para fines académicos, asegurando así un manejo ético y responsable de los participantes y la información recabada (Ferdowsian et al., (Ferdowsian et al., 2019).).

IV. RESULTADOS

Tabla 1

Nivel de Administración de ventas

Escala	Intervalo	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	20 – 46	107	66,9 %
Medio	47 – 73	40	25,0 %
Alto	74 – 100	13	8,1 %
Total		160	100

Fuente: Aplicación de cuestionario a acuicultores de la región San Martín.

Interpretación:

Como se puede observar en la tabla 1, respecto a la variable administración de ventas, de los 160 encuestados, 107 personas (66,9 %) califican administración de ventas acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín en el nivel bajo, 40 personas (25,0 %) lo califican en el nivel medio y 13 personas (8,1 %) en el nivel alto. Este resultado puede atribuirse a diversos factores como la falta de estrategias efectivas de venta, una gestión deficiente de los recursos, o posiblemente una insuficiente capacitación y apoyo a los equipos de ventas acuícolas en la región.

Tabla 2

Nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas

Escala	Intervalo	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	20 – 47	109	68,1 %
Medio	48 – 75	36	22,5 %
Alto	76 – 100	15	9,4 %
Total		160	100

Fuente: Aplicación de cuestionario a acuicultores de la región San Martín.

Interpretación:

Según la tabla 2, respecto a la variable sostenibilidad de los proyectos acuícolas, la mayoría de los encuestados perciben un nivel bajo en esta área, puesto que, de los participantes, 109 (68.1 %) evaluaron la sostenibilidad como baja, 36 personas (22.5 %) la calificaron como media, y solo 15 (9.4 %) la consideraron alta. Este resultado podría estar relacionado con una gestión inadecuada de recursos naturales, falta de políticas ambientales efectivas y la integración insuficiente de prácticas sostenibles en los proyectos acuícolas de la región.

4.1. Prueba de normalidad

Tabla 3

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	GI	Sig.
Administración de ventas	,127	160	,001
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas	,154	160	,001

Fuente: Base de datos obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

En la tabla 3, al contar con una muestra que excede los 50 participantes, se emplea el test de normalidad de Kolmogorov-Smirnov. Los resultados revelan que el valor p es inferior a 0.05, lo que indica la ausencia de una distribución normal y conduce a la necesidad de aplicar una prueba no paramétrica, específicamente el Rho de Spearman. Además, se detecta que la significancia de las variables es menor a 0.05, con valores concretos de .001 tanto para la variable administración de ventas como para la variable sostenibilidad de los proyectos acuícolas. Este resultado implica el rechazo de la hipótesis nula y la aceptación de la hipótesis alternativa.

Tabla 4*Relación entre la dimensión de planificación administrativa y sostenibilidad*

		Planificación administrativa	
		Coefficiente de correlación	,618**
Rho de Spearman	Sostenibilidad de proyectos acuícolas	Sig. (bilateral)	,001
		N	160

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

Fuente: Base de datos obtenido del SPSS V.27

Tabla 5*Relación entre la administración de ingresos y sostenibilidad*

		Administración de ingresos	
		Coefficiente de correlación	,646**
Rho de Spearman	Sostenibilidad de proyectos acuícolas	Sig. (bilateral)	,001
		N	160

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

Fuente: Base de datos obtenido del SPSS V.27

Tabla 6*Relación entre la administración de gastos y sostenibilidad*

		Administración de gastos	
		Coefficiente de correlación	,584**
Rho de Spearman	Sostenibilidad de proyectos acuícolas	Sig. (bilateral)	,001
		N	160

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

Fuente: Base de datos obtenido del SPSS V.27

Tabla 7*Relación entre la administración contable y sostenibilidad*

			Administración contable
		Coeficiente de correlación	,654**
Rho de Spearman	Sostenibilidad de proyectos acuícola	Sig. (bilateral)	,001
		N	160

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

Fuente: Base de datos obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

Como se evidencia en las tablas 4, 5, 6 y 7, las distintas dimensiones de la variable administración de ventas, que incluyen planificación administrativa, administración de ingresos, administración de gastos y administración contable, demuestran correlaciones positivas significativas moderadas, con la variable de sostenibilidad de proyectos acuícolas. En concreto, se registraron coeficientes de correlación de 0.618, 0.646, 0.584 y 0.654, respectivamente, todos con un valor de significancia (bilateral) de 0.001. Por lo tanto, sería apropiado aceptar la hipótesis alternativa propuesta, la cual sostiene que hay una relación positiva y significativa entre las dimensiones de la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción San Martín para el año 2023.

H_i : Existe relación positiva y significativa entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín, 2023.

H_0 : No existe relación positiva y significativa entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín, 2023.

Tabla 8

Relación entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín, 2023

		Sostenibilidad	
		Coeficiente de correlación	,631**
Rho de Spearman	Administración de ventas	Sig. (bilateral)	< 0.001
		N	160

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

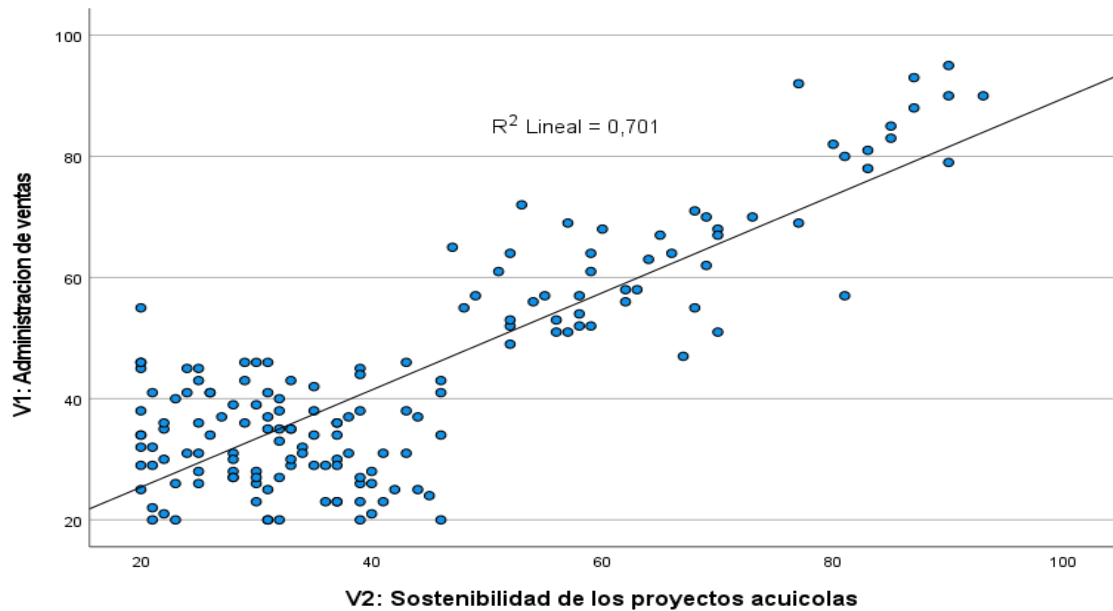
Fuente: Base de datos obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

La tabla 8 revela, a través del análisis del Rho de Spearman, la presencia de una correlación positiva significativa y de intensidad moderada ($\rho=0.682$) entre las variables de administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas, con un valor de significancia (bilateral) de 0.001. En base a estos resultados, se procedería a aceptar la hipótesis alternativa propuesta en el estudio, que postula la existencia de una relación positiva y estadísticamente significativa entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción en San Martín para el año 2023.

Figura 1

Estimación del R^2 para medir la influencia de la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas



Fuente: Resultado del procesamiento de datos obtenido del SPSS V.27

Interpretación:

De acuerdo con lo presentado en la figura 1, se evidencia que la administración de ventas ejerce una influencia directa del 70,1 % en la variable de sostenibilidad de los proyectos acuícolas. Esto implica que la administración de ventas actúa como un factor significativo de predicción o causalidad, sobre el que se pueden desarrollar estrategias enfocadas en la sostenibilidad de los proyectos acuícolas.

V. DISCUSIÓN

En torno al primer objetivo específico, se destaca que, dentro de la actual investigación, el 66.9 % de los participantes evalúa como deficiente el nivel de administración de ventas acuícolas en la Dirección Regional de Producción de San Martín. Este porcentaje notablemente elevado se atribuye a deficiencias en aspectos clave como la planificación estratégica de las ventas, la gestión eficaz de recursos humanos, financieros y logísticos destinados a la función comercial, así como a posibles carencias en la capacitación del personal encargado de las ventas y en el respaldo brindado a los equipos comerciales para alcanzar sus metas. En detalle, la planificación estratégica de las ventas emerge como un área crítica que requiere atención inmediata. La falta de una estrategia clara puede afectar el enfoque de las actividades de ventas, resultando en un rendimiento subóptimo. Además, la gestión de recursos humanos se presenta como un aspecto esencial, ya que un equipo bien capacitado y motivado es decisivo para el éxito en las ventas acuícolas.

En este contexto, los resultados se asemejan a lo aportado por Nicho (2021), Tantaleán (2021) y Abad (2020) desde una visión optimista, destacando la viabilidad técnico-económica de la acuicultura, siempre que se siga un plan de negocios riguroso, apoyado en indicadores financieros sólidos. Este enfoque sugiere que la deficiencia percibida podría mitigarse mediante una planificación y administración más sólidas y orientadas al negocio. Sin embargo, este planteamiento podría parecer algo idealista si no se abordan simultáneamente los retos operativos y de capacitación identificados. Además, se enfatiza los desafíos inherentes a la acuicultura, como la falta de percepción de esta actividad como una oportunidad de negocio y deficiencias en la planificación. Su propuesta de un programa integral de formación empresarial parece un paso esencial para superar estas barreras, resonando con el 66.9 % de los participantes que critican la actual administración de ventas. Aquí, se advierte una alineación entre la percepción de los participantes y la necesidad de una estrategia de formación y desarrollo más estructurada.

Este resultado, se puede explicar teóricamente mediante la teoría de los dos factores de Herzberg, adaptada al ámbito de la satisfacción del cliente por Millán y Carmona, y explicada por Carrasco y Samaniego (2022), la cual proporciona una perspectiva crítica donde la distinción entre factores de higiene y de crecimiento es especialmente relevante, donde los primeros son esperados por los clientes y los segundos pueden elevar significativamente la satisfacción. Este marco conceptual sugiere que, además de abordar las deficiencias básicas en la administración de ventas (factores de higiene), es vital explorar elementos adicionales que puedan potenciar la satisfacción y el rendimiento del sector (factores de crecimiento). En otras palabras, la importancia de una administración de ventas eficaz en proyectos acuícolas es multifacética, ya que la combinación de una sólida planificación y gestión empresarial, alineada con una formación integral del personal y una atención cuidadosa a los factores que incrementan la satisfacción, emerge como un camino prometedor para mejorar el rendimiento de la administración de ventas en este sector.

Ahora, desde un punto de vista personal, la percepción de deficiencia en la administración de ventas acuícolas en San Martín apunta a un desajuste notable entre las expectativas y la realidad operativa. Es evidente que, más allá de la simple implementación de estrategias comerciales, existe una necesidad imperante de una visión holística que integre la planificación estratégica, la gestión de recursos y el desarrollo humano. Esta visión debe ser capaz de identificar y alinear las oportunidades de mercado con las capacidades internas, asegurando así una sinergia entre los objetivos comerciales y las habilidades del equipo. La capacitación del personal, entonces, no solo debe enfocarse en habilidades técnicas, sino también en fomentar un entendimiento profundo de los principios de negocios y la sostenibilidad en la acuicultura. Tal enfoque permitiría a los equipos comerciales no solo alcanzar metas a corto plazo, sino también contribuir a la sostenibilidad y viabilidad a largo plazo de la industria.

Respecto al segundo objetivo específico, se evidencia que en el presente estudio el 68.1 % de los participantes percibe como baja la sostenibilidad de

los proyectos acuícolas en la región San Martín. Estos porcentajes podrían atribuirse a deficiencias en la gestión de recursos naturales, falta de políticas ambientales eficaces y una integración aún insuficiente de prácticas sostenibles en las operaciones del sector. Esta percepción general de baja sostenibilidad destaca la urgente necesidad de abordar cuestiones fundamentales en la gestión ambiental de los proyectos acuícolas en la región. También, sugiere posibles problemas en la conservación y uso responsable de los ecosistemas acuáticos, aspecto para garantizar la sostenibilidad a largo plazo, sumando la falta de políticas ambientales eficaces indica una brecha en la regulación y aplicación de prácticas sostenibles, lo que podría comprometer aún más la salud ambiental de la región. Además, se señala la necesidad de un cambio cultural y estructural en las empresas acuícolas, fomentando la adopción de métodos más respetuosos con el medio ambiente.

El resultado es parecido al de Naspirán et al. (2022), Odende et al. (2022) y Aparicio et al. (2021) estos estudios resaltan el potencial de la acuicultura en términos de eficiencia y sostenibilidad, sugiriendo que las deficiencias en la gestión de recursos naturales y la falta de políticas ambientales efectivas, evidenciadas en nuestra investigación, podrían ser mitigadas mediante la adopción de prácticas innovadoras como la acuicultura multitrófica integrada (IMTA) y el desarrollo de parques acuáticos. Estas estrategias no solo incrementan la producción, sino que también contribuyen a la conservación de recursos esenciales. Además, la aplicación de un enfoque sostenible, podría impulsar la Economía Azul, reintegrando desechos al proceso económico y optimizando costos y calidad. Este enfoque enfatiza la necesidad de un cambio cultural y estructural en las empresas acuícolas de San Martín, promoviendo la adopción de métodos respetuosos con el medio ambiente para garantizar una sostenibilidad a largo plazo y una mejor salud ambiental de la región.

Aparte de, es pertinente vincular el resultado con el trabajo de Sampantamit et al. (2020), el cual resalta la importancia crítica de la sostenibilidad ambiental en la acuicultura, subrayando la necesidad de adoptar prácticas que minimicen el impacto negativo en el medio ambiente y promuevan la mejora

del ecosistema, puesto que estas prácticas incluyen la salvaguarda de la biodiversidad local, la mitigación de la contaminación, la optimización del uso de recursos naturales y el apoyo a la regeneración ecológica de los entornos acuáticos y terrestres. Esta perspectiva es especialmente apreciable para entender la percepción de baja sostenibilidad en la región de San Martín. La falta de implementación de estrategias proactivas y sostenibles, como las sugeridas por el autor, podría ser una de las causas fundamentales detrás de esta percepción. Por ello, más allá de cumplir con las regulaciones ambientales existentes, es esencial adoptar un enfoque más integral y proactivo para asegurar su sostenibilidad a largo plazo. Esto implica una contribución activa al equilibrio y la salud de los ecosistemas acuáticos y terrestres implicados.

Continuando, en torno al tercer objetivo específico, se evidencia que en el presente estudio todas las dimensiones de la administración de ventas (planificación, ingresos, gastos y contabilidad) tienen una correlación positiva moderada y estadísticamente significativa con la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la región San Martín ($r=0.618$, $r=0.646$, $r=0.584$, $r=0.654$). Es decir, las deficiencias acaecidas en la gestión comercial se relacionan con los bajos niveles en la sostenibilidad de esta actividad productiva. Indicando que en la medida en que se gestionan las ventas de los acuicultores respecto a sus proyectos como se vienen realizando, en donde no hay un real trazado de planes comerciales con visión estratégica, ni una adecuada ampliación de los ingresos mediante la optimización de costos y gastos, ni se tiene un control financiero-contable adecuado, no estaría favoreciendo una adecuada sostenibilidad de las operaciones del sector.

Los resultados anteriores concuerdan con las investigaciones de García et al. (2022) y Reátegui et al. (2022), quienes han abordado los desafíos de la industria acuícola en San Martín y regiones adyacentes. Los autores enfatizan la importancia de adoptar buenas prácticas para optimizar operaciones y garantizar la salud de los trabajadores. Mientras que, por otro lado, destacan las deficiencias en la planificación y gestión, proponiendo la consolidación organizacional y la formación de entidades colaborativas. La intersección de

estos hallazgos con los de la presente investigación subraya la urgencia de implementar cambios organizativos profundos, no solo para mejorar la eficiencia y seguridad, sino también para impulsar la sostenibilidad de la acuicultura en la región, destacando que una administración de ventas más efectiva y una mejor planificación estratégica son concluyentes para alcanzar este objetivo.

Sumando a ello, desde una perspectiva teórica, los autores Salonen et al. (2021) destacan la importancia de una gestión eficiente y efectiva en las actividades de venta para el éxito de cualquier organización. Esto resuena con los resultados de nuestro estudio, donde la gestión deficiente de ventas se vincula con la baja sostenibilidad en la acuicultura. Al igual que Troell et al. (2023), según su estudio, la sostenibilidad en la acuicultura se define como la capacidad de mantener y expandir operaciones de cría y producción de peces a lo largo del tiempo, por consiguiente, este enfoque destaca la importancia de una gestión efectiva y una visión a largo plazo, lo cual se alinea con los hallazgos de la presente investigación, donde se evidencia que una administración de ventas deficiente está relacionada con bajos niveles de sostenibilidad. Se sugiere que la sostenibilidad en la acuicultura no solo depende de prácticas ambientales responsables, sino también de una gestión comercial estratégica, reafirmando la necesidad de mejorar la administración de ventas para lograr una sostenibilidad a largo plazo en la acuicultura.

Ahora, respecto al objetivo general, se evidencia que en la presente investigación existe una correlación positiva moderada ($\rho=0.682$) y estadísticamente significativa entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en San Martín. Es decir, mejoras en la gestión comercial se asocian con avances en la sostenibilidad de las operaciones del sector. No obstante, cabe resaltar que la administración actual de ventas en la región presenta deficiencias significativas, lo que sugiere que los proyectos acuícolas podrían no estar alcanzando su máximo potencial sostenible debido a una gestión subóptima en esta área. Estas limitaciones en la administración pueden traducirse en prácticas no sostenibles, afectando la eficacia y la capacidad del sector acuícola para

mantener un equilibrio adecuado entre la rentabilidad y la preservación ambiental.

En consonancia con estos hallazgos, Pita y Suarez (2022) concluyen que una administración de ventas efectiva es fundamental para mejorar la sostenibilidad de los proyectos acuícolas, puesto que identifican que una gestión eficiente en áreas como la planificación, administración de ingresos, gastos y contabilidad impacta positivamente en la sostenibilidad. Resaltan la importancia de fortalecer estas áreas administrativas para asegurar la viabilidad económica y la continuidad sostenible de los proyectos a largo plazo. Además, la correlación significativa encontrada entre prácticas de administración de ventas bien implementadas y un aumento en la sostenibilidad subraya la necesidad de una gestión integral que combine eficiencia económica con responsabilidad ambiental y social, enfatizando la relevancia de adoptar enfoques de administración avanzados y sostenibles en la acuicultura.

Desde una perspectiva teórica, el resultado de la correlación positiva entre la administración de ventas y la sostenibilidad en los proyectos acuícolas en San Martín, se relaciona como los aportes de Munashinge, en 1993, quien resalta la importancia de la sostenibilidad económica en la acuicultura, que implica mantener la rentabilidad a largo plazo sin agotar los recursos, lo cual requiere una gestión financiera sólida, diversificación de ingresos, resiliencia ante fluctuaciones económicas y la inversión en investigación y desarrollo (Rodríguez & Ríos, 2016). Por otro lado, Le et al. (2021) abordan la sostenibilidad desde un enfoque más amplio que va más allá de la rentabilidad económica, donde destacan que una gestión sostenible garantiza la viabilidad a largo plazo de la acuicultura y fortalece las comunidades locales, creando oportunidades de empleo y estabilidad económica. Además, señalan que prácticas sostenibles y una gestión eficiente aseguran una producción regular de productos acuícolas de alta calidad, satisfaciendo la demanda del mercado y promoviendo la seguridad alimentaria.

Desde una perspectiva personal, la correlación entre una gestión comercial eficiente y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en San Martín resalta la importancia de integrar prácticas sostenibles en la estrategia de ventas. Las deficiencias actuales en la administración de ventas no solo limitan el potencial económico, sino también comprometen la sostenibilidad ambiental del sector. Este escenario sugiere que una mejora en la gestión comercial, que incluya la consideración del impacto ambiental a largo plazo de las operaciones, puede ser fundamental para el desarrollo sostenible de la acuicultura. La sostenibilidad debe ser un componente esencial y no opcional en la estrategia de negocio, requiriendo un cambio en la mentalidad y cultura empresarial para que se convierta en un eje central de las operaciones.

Finalmente, la convergencia entre los hallazgos de este estudio y los de investigaciones previas, ratifica la importancia crítica de fortalecer capacidades gerenciales, planificar adecuadamente y apuntalar la institucionalidad para mejorar la sostenibilidad de emprendimientos en sectores estratégicos como la acuicultura. La administración de ventas juega un papel crítico en la sostenibilidad de los proyectos acuícolas. No solo es fundamental para la eficiencia y efectividad operativa, sino que también actúa como un pilar en la promoción de prácticas sostenibles en términos sociales, económicos y ambientales. Su papel es integral en el logro de un equilibrio sostenible en la acuicultura, según lo demuestran los hallazgos de esta investigación y los aportes de los autores mencionados.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1.** Se obtiene una correlación positiva moderada y significativa (Rho de Spearman = 0.682) entre la administración de ventas y la sostenibilidad de proyectos acuícolas, confirmando la hipótesis de una relación positiva y significativa entre ambas variables.
- 6.2.** La mayoría de los encuestados, un 66,9% (107 de 160 personas), perciben la administración de ventas acuícolas en la Dirección Regional de Producción de San Martín como de nivel bajo. Este predominio de percepciones negativas estaría relacionado con factores como la ineficacia de las estrategias de venta implementadas, una gestión deficiente de los recursos disponibles, o la falta de capacitación y apoyo adecuados para los equipos encargados de las ventas acuícolas en la región.
- 6.3.** La percepción predominante entre los encuestados es que la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la región estudiada es baja con un 68.1% de los participantes (109 de 160). Estos resultados estarían vinculados a deficiencias en la gestión de recursos naturales, la ausencia de políticas ambientales efectivas, y la integración insuficiente de prácticas sostenibles en los proyectos acuícolas de la región.
- 6.4.** Existe una relación positiva y significativa entre las dimensiones de la administración de ventas (planificación, ingresos, gastos, contabilidad) y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas, con coeficientes de correlación que varían de 0.584 a 0.654, apoyando la hipótesis de una relación beneficiosa entre una buena gestión de ventas y la sostenibilidad.

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1** Al Director de Proyectos Acuícolas en San Martín, promover, la implementación de un programa de formación en estrategias de ventas sostenibles para el personal. Esta iniciativa, centrada en métodos eficientes y sostenibles de administración de ventas, apunta a mejorar la correlación ya positiva entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas, optimizando así su impacto y eficacia.
- 7.2** Al Gerente de Ventas de la Dirección Regional de Producción en San Martín, motivar la adopción de estrategias de venta innovadoras y la realización de sesiones de retroalimentación periódicas con el equipo de ventas. El objetivo es transformar la percepción actualmente negativa sobre la administración de ventas, mejorando su efectividad y eficiencia y, por ende, la percepción general de los implicados.
- 7.3** Al Jefe de Control Ambiental de la Dirección Regional de Producción en San Martín, fortalecer la sostenibilidad en los proyectos acuícolas mediante la implementación de políticas ambientales más estrictas y auditorías regulares. Esta medida busca mejorar la percepción de la sostenibilidad de los proyectos, asegurando una gestión responsable y eficiente de los recursos naturales.
- 7.4** A los Equipos de Planificación y Contabilidad de la Dirección Regional de Producción en San Martín, integrar herramientas analíticas avanzadas para el seguimiento y la mejora continua en las áreas de planificación, ingresos, gastos y contabilidad. Con ello, se busca fortalecer la relación entre una gestión de ventas efectiva y la sostenibilidad, elevando los estándares de eficiencia y efectividad en estos procesos críticos.

REFERENCIAS

- Abad, M. (2020). *Análisis de la sostenibilidad de la productividad del cultivo de café: Estudio de caso a partir del proyecto "Desarrollo Sostenible del Cultivo de Cafés Especiales Tunki en la provincia de Sandía-Puno"*. [Tesis de maestría, Pontificia Universidad Católica del Perú]. <https://www.proquest.com/openview/409acf8ea3a07c6d8be48c3ae46c0a50/1?pq-origsite=gscholar&cbl=18750&diss=y>
- Alavi, S., Böhm, E., Habel, J., Wieseke, J., Schmitz, C., & Brüggemann, F. (2021). The ambivalent role of monetary sales incentives in service innovation selling. *Journal of Product Innovation Management*, 39(3), 445-463. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jpim.12600>
- Aparicio, L., Alvarado, L., & Avella, S. (2021). *Proyecto de producción piscícola y comercialización sostenible en el municipio de Barrancabermeja, Santander piscícola*. [Tesis de maestría, Universidad EAN]. <https://repository.universidadean.edu.co/bitstream/handle/10882/11557/AlvaradoLelis2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Asamoah, J., Okyere, E., Abidemi, A., Moore, S., Quan, G., & Jin, Z. (2022). Optimal control and comprehensive cost-effectiveness analysis for COVID-19. *Results in Physics*, 33, 1-16. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2211379722000031>
- Berger, C. (2020). La acuicultura y sus oportunidades para lograr el desarrollo sostenible en el Perú. *South Sustainability*, 1(1), 1-11. doi:10.21142/SS-0101-2020-003
- Bohnes, F., Zwicky, M., Schlundt, J., Nielsen, M., & Laurent, A. (2022). Environmental sustainability of future aquaculture production: Analysis of Singaporean and Norwegian policies. *Aquaculture*, 54(9), 1-16. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0044848621013806>
- Boyd, C., Abramo, L., Glencross, B., Huyben, D., Juarez, L., Lockwood, G., . . . Valentin, W. (2020). Achieving sustainable aquaculture: Historical and

- current perspectives and future needs and challenges. *Journal of the World Aquaculture Society*, 51(3), 578-633. <https://doi.org/10.1111/jwas.12714>
- Brugere, C., T. Bansal, F. K., & Williams, M. (2023). Humanizing aquaculture development: Putting social and human concerns at the center of future aquaculture development. *Journal World Aquaculture Society*, 54(2), 482–526. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/jwas.12959>
- Carhuancho, I., Nolazco, F., & Monteverde, L. (2019). *Metodología para la investigación holística*. Guayaquil: UIDE. <https://repositorio.uide.edu.ec/bitstream/37000/3893/3/Metodolog%C3%ADa>
- Carrasco, Z., & Samaniego, E. (2022). Incidencia del marketing digital en las ventas de la empresa mi negocio EIRL. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(4), 3932-3954. <https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/2897>
- Castro, A., Parra, E., & Arango, I. (2020). Glosario para metodología de la investigación. *Working Paper ESACE*, 1(8), 1-38. [doi:http://doi.org/10.17605/OSF.IO/5ANJB](http://doi.org/10.17605/OSF.IO/5ANJB)
- Diachenko, S., & Buha, V. (2021). Improving administrative control over the legality of local government decisions. *E3S Web of Conferences*, 28(4), 1-7. https://www.e3s-conferences.org/articles/e3sconf/pdf/2021/60/e3sconf_tpacee2021_07001.pdf
- Díaz, B., Larios, R., Hernández, W., Chávez, R., Gálvez, C., Condori, A., & Huanca, T. (2021). Diagnóstico del proceso artesanal de producción de hilo de fibra de alpaca en Puno, Perú. *Ingeniería Industrial*(40), 145-169. https://revistas.ulima.edu.pe/index.php/Ingenieria_industrial/article/download/5149/4992/
- Féon, S. L., Dubois, T., Jaeger, C., Wilfart, A., Akkal, N., Bacenetti, J., . . . Aubien, J. (2021). DEXiAqua, a Model to Assess the Sustainability of Aquaculture

- Systems: Methodological Development and Application to a French Salmon Farm. *Sustainability*, 13(14), 1-28. <https://doi.org/10.3390/su13147779>
- Ferdowsian, H., Johnson, S., Johnson, J., Fenton, A., Shriver, A., & Gluck, J. (2020). A Belmont Report for Animals? *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics*, 29(1), 1-19. <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/31581963/>
- Fraga-Corral, M., Ronza, P., Garcia-Oliveira, P., Pereira, A., Losada, A., Prieto, A., . . . Simal-Gandara, J. (2022). Aquaculture as a circular bio-economy model with Galicia as a study case: How to transform waste into revalorized by-products. *Trends in Food Science & Technology*, 119, 23-35. <https://doi.org/10.1016/j.tifs.2021.11.026>
- Ganesh, N. (2020). Aida Model – A Panacea for Promoting Products. *International Journal of Recent Technology and Engineering*, 8(5), 1572-1576. <https://www.ijrte.org/wp-content/uploads/papers/v8i5/D7346118419.pdf>
- Garcia, E., Sánchez, V., & Cala, D. (2022). Impacto socioeconómico del COVID-19 en la acuicultura amazónica peruana. *Revista de Innovación y Transferencia productiva*, 2(1), 1-18. <https://revistas.itp.gob.pe/index.php/ritp/article/view/14/73>
- Guélac, J., Sánchez, J., & Valles, M. (2023). Impacto del uso de herramientas tecnológicas en la producción acuícola. *Enfoque UTE*, 14(2), 66-76. <https://doi.org/10.29019/enfoqueute.894>
- Guillén, J. (2020). Los enfoques de la investigación a partir de la Teoría del conocimiento. *Ciencia, Cultura y Sociedad*, 6(1), 62-72. https://www.researchgate.net/publication/347642312_Los_enfoques_de_la_investigacion_a_partir_de_la_Teoria_del_conocimiento
- Hernández, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación (1era edición ed.)*. McGraw Hill. <http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/1292>
- Hesstvedt, S., & Christensen, J. (2023). Political and administrative control of expert groups—A mixed-methods study. *Governance*, 36, 337-357. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/gove.12599>

- Huamán, A. (2019). *Implementación de un sistema de costos por procesos para mejorar la rentabilidad del proyecto acuícola de la empresa San Fernando de la ciudad de Tarapoto, periodo 2018*. Tesis de posgrado, Universidad César Vallejo . <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/37971>
- Instituto de Fomento Pesquero . (2018). *Enfoque ecosistémico de la pesca (EPP). Definición y alcances para el manejo y la investigación aplicada*. <https://www.ifop.cl/wp-content/uploads/2018/10/EEP-2-2.pdf>
- Kim, D., & Seung, C. (2020). Economic contributions of wild fisheries and aquaculture: A social accounting matrix (SAM) analysis for Gyeong-Nam Province, Korea. *Ocean & Coastal Management*, 188, 105072. <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2019.105072>
- Koldyshev, M. (2020). Future marketing in B2B segment: Integrating artificial intelligence into sales management. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*, 4(31), 1-9. <https://rsglobal.pl/index.php/ijite/article/view/1584>
- Krause, G., Lynn, S., Grant, J., Fanning, L., Filgueira, R., Miller, M., & Pérez, J. (2020). Visualizing the social in aquaculture: How social dimension components illustrate the effects of aquaculture across geographic scales. *Marine Policy*, 4(4), 1-13. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X19307481>
- Le, S., Dubois, T., Jaeger, C., Wilfart, A., Akkal, N., & Bacenetti, J. (2021). DEXiAqua, a Model to Assess the Sustainability of Aquaculture Systems: Methodological Development and Application to a French Salmon Farm. *Sustainability*, 13(14), 1-28. <https://www.mdpi.com/2071-1050/13/14/7779>
- Ley General del Sistema Nacional de Tesorería. (2006). *Ley General del Sistema Nacional de Tesorería- Ley N° 28693*. Lima. <https://www.mef.gob.pe/es/normatividad-sp-7603/por-instrumento/leyes/5894-ley-n-28693-1/file#:~:text=La%20Ley%20de%20Equilibrio%20Financiero,los%20intereses%20estimados%20por%20devengarse.>

- Li, M., Peng, L., & Zhuang, G. (2020). Sales Control Systems and Salesperson Commitment: The Moderating Role of Behavior Uncertainty. *Sustainability*, 12(7), 1-18. <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/7/2589>
- Lombeyda, B. (2020). Bioeconomía: una alternativa para la conservación. *Letras Verdes*(27), 13-30. <https://revistas.flacsoandes.edu.ec/letrasverdes/article/download/3984/3406/19359>
- Luna, M., Llorente, I., & Luna, L. (2023). A conceptual framework for risk management in aquaculture. *Marine Policy*, 147, 1-10. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0308597X22004249>
- Mejía, M., Valadez, V., & Pérez, I. (2020). Economic feasibility analysis of small-scale aquaculture of the endemic snail *Pomacea patula catemacensis* (Baker 1922) from southeast Mexico. *Aquat. Living Resour*, 33(2), 1-11. https://www.alr-journal.org/articles/alr/full_html/2020/01/alr180056/alr180056.html
- Ministerio de Producción [PRODUCE]. (2018). *Innovación y futuro de la acuicultura y pesca*. Programa Nacional de Innovación en pesca y acuicultura. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3891633/MACRORREGION-CENTRO-SUR-1u.pdf.pdf>
- Möller, K., Schäfer, U., & Verbeeten, F. (2020). Digitalization in management accounting and control: an editorial. *Journal of Management Contro*, 31(11), 1-8. <https://link.springer.com/article/10.1007/s00187-020-00300-5>
- Naspirán, D., Fajardo, A., Ueno, M., & Collazos, L. (2022). Perspectivas de una producción sostenible en acuicultura multitrófica integrada (IMTA): una revisión. *Revista de la Facultad de Medicina Veterinaria y de Zootecnia*, 69(1), 75-97. <https://doi.org/10.15446/rfmvz.v69n1.101539>
- Nicho, J. (2021). *Estudio de factibilidad para la producción comercial de la tilapia gris en zonas cálidas de la provincia de Huaura – región Lima*. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Faustino Sánchez Carrión].

<https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/5366/JUAN%20JOSÉ%20NICHÓ%20VALDEZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Noor, N., & Norliyana, S. (2022). Towards Sustainable Aquaculture: A Brief Look into Management Issues. *Applied Sciences*, 12(15), 1-12. <https://doi.org/10.3390/app12157448>

Ñaupas, H. & Mejía, E. (2011). *Metodología de la Investigación Científica y Asesoramiento de Tesis*. Lima: Centro de Producción Editorial. <https://corladancash.com/wp-content/uploads/2020/01/Metodologia-de-la-inv-cuanti-y-cuali-Humberto-Naupas-Paitan.pdf>

Odende, T., Ogello, E., Iteba, J., Owori, H., Outa, N., Obiero, K., . . . Osia. (2022). Promoting Sustainable Smallholder Aquaculture Productivity Through Landscape and Seascape Aquapark Models: A Case Study of Busia County, Kenya. *Sustainable Food Systems*, 1-16. <https://doi.org/10.3389/fsufs.2022.898044>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura [FAO]. (2020). *El estado mundial de la pesca y la acuicultura-Hacia la transformación azul*. <https://doi.org/10.4060/cc0461es>

Osmundsen, T., Amundsen, V., Alexander, K., Asche, F., Bailey, J., Finstad, B., . . . Salgado, H. (2020). The operationalisation of sustainability: Sustainable aquaculture production as defined by certification schemes. *Global Environmental Change*, 60, 102025. doi:<https://doi.org/10.1016/j.gloenvcha.2019.102025>

Peetz, J., Robson, J., & Xuereb, S. (2021). The Role of Income Volatility and Perceived Locus of Control in Financial Planning Decisions. *Frontiers in Psychology*, 12(2), 1-13. <https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fpsyg.2021.638043/full>

Pita, C. D., & Suárez, K. E. (2023). NIC 41, tratamiento financiero del proyecto acuícola de la prefectura de Santa Elena, 2022. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 1702-1723. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7002

- Prempeh, A., Osei, B., Osei, F., & Kuffour, E. (2022). Accounting Records Keeping and Growth of Small and Medium Enterprises in Kumasi Metropolitan. *Open Journal of Social Sciences*, 10(13), 184-207. <https://www.scirp.org/journal/paperinformation.aspx?paperid=121984>
- Reátegui, S., Canelo, C., & Fernández, A. (2022). Propuesta de modelo de gestión social para transferir proyectos acuícolas a organizaciones locales, Amazonas- 2021. *Revista de Investigación Científica (REBIOL)*, 42(2), 185-193. <https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/facccbiol/article/view/5150/5426>
- Rodríguez, L., & Ríos, L. (2016). Evaluación de sostenibilidad con metodología GRI. *Dimensión Empresarial*, 14(2), 73-89. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-85632016000200006
- Rodríguez, M., Poblano, E., Alvarado, L., González, A., & Rodríguez, M. (2021). Validación por juicio de expertos de un instrumento de evaluación para evidencias de aprendizaje conceptual. *Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 12(22), 1-16. doi:<https://doi.org/10.23913/ride.v11i22.960>
- Salam, R. (2022). The Effectiveness of Accounting Information Systems on Vehicle Sales Growth. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis*, 2(1), 10-18. doi:<https://doi.org/10.37481/jmeh.v2i1.244>
- Salonen, A., Terho, H., Böhm, E., Virtanen, A., & Rajala, R. (2021). Engaging a product-focused sales force in solution selling: interplay of individual- and organizational-level conditions. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 49(13), 139-163. <https://link.springer.com/article/10.1007/s11747-020-00729-z>
- Sampantamit, T., Ho, L., Lachat, C., Sutummawong, N., Sorgeloos, P., & Goethals, P. (2020). Aquaculture Production and Its Environmental Sustainability in Thailand: Challenges and Potential Solutions. *Sustainability*, 12(5), 1-17. <https://www.mdpi.com/2071-1050/12/5/2010>

- Sánchez, H., Reyes, C., & Mejía, K. (2018). *Manual de términos en investigación científica, tecnológica y humanística*. Lima: Bussiness Support Aneth S.R.L. <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/13350/n/libro-manual-de-terminos-en-investigacion.pdf>
- Sun, R., Sun, P., Li, J., & Zhao, G. (2019). Inventory Cost Control Model for Fresh Product Retailers Based on DQN. *International Conference on Big Data*, 2(1), 1-5. <https://ieeexplore.ieee.org/document/9006424>
- Tantaléan, L. (2021). *Estrategias para el fortalecimiento de capacidades en gestión de empresas acuícolas en el distrito de Bagua Grande, provincia de Utcubamba, 2020*. [Tesis de titulación, Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas]. <https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/2642/Tantaléan%20Arévalo%20Luz%20Delia.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Troell, M., Costa, B., Stead, S., Cottrell, R., & Brugere, C. (2023). Perspectives on aquaculture's contribution to the Sustainable Development Goals for improved human and planetary health. *Journal of the World Aquaculture Society*, 54(2), 251-342. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/full/10.1111/jwas.12946>
- Urke, H., Dae, K., Viljugrein, H., Kandal, I., Staalstrom, A., & Jansen, P. (2021). Improvement of aquaculture management practice by integration of hydrodynamic modelling. *Ocean & Coastal Management*, 213(1). <https://doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2021.105849>
- Yang, F., Paudel, K., & Jiang, Y. (2022). Impact of self-control on individual income: evidence from China. *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 35(1), 6185-6207. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/1331677X.2022.2048190>
- Zárate, I., Sánchez, C., Palomino, H., & Smith, C. (2018). Caracterización de la crianza de trucha arcoíris (*Oncorhynchus mykiss*) en la provincia de Chincheros, Apurímac, Perú. *Revista de Investigaciones Veterinarias del Perú*, 29(4), 1310-1314. <http://dx.doi.org/10.15381/rivep.v29i4.15196>

ANEXOS

Matriz de Operacionalización de variables

Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
V1: Administración de ventas	Es el proceso de planificar, coordinar y supervisar de manera eficaz las actividades relacionadas a los productos acuícolas, esto incluye la implementación de procesos y procedimientos para gestionar las ventas, establecer roles y responsabilidades claras (Li et al., 2020).	Este proceso implica un conjunto de actividades para administrar eficazmente las ventas; el cual se medirá mediante la planificación administrativa, la administración de ingresos, la administración de gastos y la administración contable.	Planificación administrativa	Procedimientos estandarizados para las ventas	Ordinal – Likert (1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Indiferente (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo
				Definición clara de responsables en el proceso de ventas	
			Administración de ingresos	Registro oportuno de ingresos por ventas	
				Depósito en plazo de ingresos recaudados	
				Conciliación de ingresos con áreas vinculadas	
			Administración de gastos	Registro de gastos vinculados a las ventas	
				Rendición de gastos por ventas	
			Administración contable	Registro contable de operaciones de venta	
Emisión de comprobantes de pago					

<p>V2: Sostenibilidad de los proyectos acuícolas</p>	<p>Es la capacidad de mantener y hacer crecer las operaciones de cría y producción de peces a lo largo del tiempo, esto incluye la generación de ingresos propios, la reinversión de ganancias en mejoras de infraestructura y equipos, la autofinanciación de gastos operativos y administrativos, etc. (Troell et al., 2023).</p>	<p>Son aquellas capacidades orientado al crecimiento de las operaciones de cría y producción acuícola, por ello la variable se medirá mediante las dimensiones de sostenibilidad económica, social y ambiental.</p>	<p>Sostenibilidad económica</p>	<p>Capacidad de generar ingresos propios</p>	<p>Ordinal – Likert (1) Totalmente en desacuerdo (2) En desacuerdo (3) Indiferente (4) De acuerdo (5) Totalmente de acuerdo</p>
				<p>Reinversión de servicios en infraestructura y equipamiento</p>	
				<p>Autofinanciamiento de gastos operativos y administrativos</p>	
			<p>Sostenibilidad social</p>	<p>Formación de capacidades locales</p>	
				<p>Transferencia de conocimientos a la comunidad</p>	
				<p>Generación de empleo en la zona</p>	
			<p>Sostenibilidad ambiental</p>	<p>Uso eficiente de los recursos naturales</p>	
				<p>Manejo adecuado de residuos</p>	
				<p>Conservación del entorno</p>	

Matriz de consistencia

Título: Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos
<p>Problema general: ¿Cuál es la relación entre la administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?</p> <p>Problemas específicos: ¿Cuál es el nivel de administración de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?</p> <p>¿Cuál es el nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?</p>	<p>Objetivo general: Establecer la relación entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023</p> <p>Objetivos específicos: Identificar el nivel de administración de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023.</p> <p>Identificar el nivel de sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023</p>	<p>Hipótesis general: Existe relación positiva y significativa entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023</p> <p>Hipótesis específicas: El nivel de administración de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023, es alto.</p> <p>El nivel de ventas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023, es alto.</p>	<p>Técnica: Se utilizará como técnica la encuesta.</p> <p>Instrumento: Se utilizará como instrumento el cuestionario.</p>

<p>¿Cuál es la relación entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023?</p>	<p>Definir la relación entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023</p>	<p>Existe relación positiva y significativa entre las dimensiones de administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción San Martín - 2023</p>												
<p>Tipo y diseño de investigación</p>	<p>Población y muestra</p>	<p>Categorías y subcategorías</p>												
<p>Tipo: Básica.</p> <p>Enfoque: Cuantitativo.</p> <p>Diseño: No experimental, de corte transversal.</p> <p>Nivel: Descriptivo correlacional.</p>	<p>Población: La muestra lo constituirá 600 acuicultores de la región San Martín.</p> <p>Muestra: La muestra constituirá 160 acuicultores</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="1294 639 1453 727">Categorías</th> <th data-bbox="1453 639 1827 727">Subcategorías</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1294 727 1453 1027" rowspan="4">Administración de ventas</td> <td data-bbox="1453 727 1827 812">Planificación administrativa</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1453 812 1827 896">Administración de ingresos</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1453 896 1827 981">Administración de gastos</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1453 981 1827 1027">Administración contable</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1294 1027 1453 1327" rowspan="3">Sostenibilidad de los proyectos acuícolas</td> <td data-bbox="1453 1027 1827 1112">Sostenibilidad económica</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1453 1112 1827 1197">Sostenibilidad social</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1453 1197 1827 1327">Intención de recomendación</td> </tr> </tbody> </table>	Categorías	Subcategorías	Administración de ventas	Planificación administrativa	Administración de ingresos	Administración de gastos	Administración contable	Sostenibilidad de los proyectos acuícolas	Sostenibilidad económica	Sostenibilidad social	Intención de recomendación	
Categorías	Subcategorías													
Administración de ventas	Planificación administrativa													
	Administración de ingresos													
	Administración de gastos													
	Administración contable													
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas	Sostenibilidad económica													
	Sostenibilidad social													
	Intención de recomendación													

Anexo No 03. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario para medir la Administración de ventas en la sede del proyecto acuícola de la Dirección Regional de Producción, San Martín

Buen día estimado(a) participante, actualmente estoy realizando una investigación con el objetivo de conocer el Administración de ventas. Por ello le solicito que responda cada ítem presentado basándose es su propia perspectiva y objetividad.

Es importante aclararte que la presente investigación es de carácter anónimo y sus fines son íntegramente académicos.

Por favor marque con una (X) según corresponda en cada enunciado que se evalúa a través de ítem en una escala del 1 al 5, que indican lo siguiente:

Escala de Medición	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Valoración	1	2	3	4	5

N°	Planificación administrativa	Escala				
	Procedimientos estandarizados para las ventas	1	2	3	4	5
1	Considera que los procedimientos de venta en su proyecto acuícola están claramente definidos					
2	Considera que los procedimientos estandarizados de venta contribuyen a la eficiencia de su proyecto acuícola					
3	La estandarización en los procesos de venta mejora la transparencia en las transacciones comerciales acuícolas					
Definición clara de responsables en el proceso de ventas		1	2	3	4	5
4	En su proyecto acuícola, hay una clara asignación de responsabilidades en el proceso de ventas					
5	Considera que la definición de roles específicos en el proceso de ventas acuícolas facilita un mejor control					
Administración de ingresos						

Registro oportuno de ingresos por ventas		1	2	3	4	5
6	Se realizan registros de ingresos de manera sistemática en su proyecto acuícola					
7	Un registro puntual de los ingresos por ventas es crucial para la sostenibilidad financiera de su proyecto acuícola					
Depósito a plazo de ingresos recaudados						
8	Se efectúan los depósitos de los ingresos acuícolas recaudados en los plazos establecidos					
9	La puntualidad en el depósito de ingresos ayuda a mejorar la credibilidad de su proyecto acuícola					
Conciliación de ingresos con áreas vinculadas		1	2	3	4	5
10	Se realiza una conciliación periódica de los ingresos con otras áreas de su sede relacionadas en su proyecto acuícola					
11	Considera que la conciliación de ingresos es un factor importante para la transparencia financiera de su sede					
Administración de gastos						
Registro de gastos vinculados a las ventas		1	2	3	4	5
12	Hay un registro detallado de todos los gastos relacionados con las ventas					
13	La falta de un registro adecuado de gastos podría afectar negativamente la rentabilidad de su proyecto acuícola					
Rendición de gastos por ventas		1	2	3	4	5
14	Se realiza una rendición periódica de los gastos por ventas en su proyecto acuícola.					
15	Considera que la rendición de cuentas en los gastos de venta acuícolas mantiene un control financiero					
Administración contable						
Registro contable de operaciones de venta		1	2	3	4	5
16	Obtiene un registro contable preciso de todas las operaciones de venta acuícolas					
17	Considera que una falta de un registro contable adecuado podría resultar en pérdidas económicas no detectadas					
Emisión de comprobantes de pago		1	2	3	4	5

18	Se emiten comprobantes de pago de manera sistemática y conforme a las normativas en su proyecto acuícola					
19	La emisión regular de comprobantes de pago sirve para la legalidad y formalidad de las transacciones					
20	La omisión de comprobantes de pago puede llevar a problemas legales o de transparencia en su proyecto acuícola					

Cuestionario para medir la sostenibilidad de los proyectos acuícolas

Buen día estimado(a) participante, actualmente estoy realizando una investigación con el objetivo de conocer la sostenibilidad de los proyectos acuícolas. Por ello le solicito que responda cada ítem presentado basándose en su propia perspectiva y objetividad.

Es importante aclararte que la presente investigación es de carácter anónimo y sus fines son íntegramente académicos.

Por favor marque con una (X) según corresponda en cada enunciado que se evalúa a través de ítem en una escala del 1 al 5, que indican lo siguiente:

Escala de Medición	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Valoración	1	2	3	4	5

N°	Sostenibilidad económica	Escalas				
	Capacidad de generar ingresos propios	1	2	3	4	5
1	Considera que su proyecto acuícola tiene una buena capacidad para generar ingresos propios de manera sostenible					
2	La generación de ingresos propios es un indicador clave de la viabilidad económica a largo plazo para su proyecto acuícola					
3	La dependencia de financiamiento externo puede afectar la sostenibilidad económica de su proyecto acuícola					
Reinversión de servicios en infraestructura y equipamiento		1	2	3	4	5
4	Considera que se reinvierten adecuadamente los ingresos en la mejora de infraestructura y equipamiento en su proyecto acuícola					
5	La reinversión en infraestructura y equipamiento sirve para el crecimiento y desarrollo de su proyecto acuícola					

Autofinanciamiento de gastos operativos y administrativos		1	2	3	4	5
6	Su proyecto acuícola se autofinancia eficientemente en términos de gastos administrativos					
7	Considera que la dependencia de fuentes externas para cubrir gastos operativos puede comprometer la autonomía de su proyecto acuícola					
Sostenibilidad social						
Formación de capacidades locales		1	2	3	4	5
8	Se promueve activamente la formación de capacidades locales en su proyecto acuícola					
9	Cree que la capacitación y el desarrollo de habilidades locales acuícolas son fundamentales para el progreso social de la comunidad					
Transferencia de conocimientos a la comunidad		1	2	3	4	5
10	Su proyecto acuícola se involucra en la transferencia de conocimientos y técnicas a la comunidad local					
11	Considera que compartir conocimientos acuícolas con la comunidad ocasiona fortalecimiento social y económico					
12	Cree que la falta de interacción y transferencia de conocimientos acuícola con la comunidad puede limitar la integración y el desarrollo local					
Generación de empleo en la zona		1	2	3	4	5
13	Su proyecto acuícola contribuye significativamente a la generación de empleo en la zona					
14	La creación de empleo acuícola es un componente vital para el desarrollo social y económico de la comunidad					
Sostenibilidad ambiental						
Uso eficiente de los recursos naturales		1	2	3	4	5
15	Se practica un uso eficiente y sostenible de los recursos naturales en su proyecto acuícola					
16	Cree que la gestión eficiente de recursos naturales es crucial para la sostenibilidad ambiental de su proyecto acuícola					
Manejo adecuado de residuos		1	2	3	4	5
17	Se implementan prácticas de manejo adecuado de residuos en su proyecto acuícola					

18	Considera que un buen manejo de residuos sirve para minimizar el impacto ambiental de su proyecto acuícola					
Conservación del entorno		1	2	3	4	5
19	Se toman medidas activas para la conservación del entorno en su proyecto acuícola					
20	Considera que la conservación del entorno es un factor clave para la sostenibilidad a largo plazo de su operación					

Anexo No 04. Consentimiento informado



Consentimiento informado

Título de la investigación: Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023

Investigador (a): Villacorta Bacalla, Fiorella

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada: "Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023", cuyo objetivo es establecer la relación entre la administración de ventas y la sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín - 2023. Esta investigación es desarrollada por estudiante de Posgrado del Programa Académico de la Maestría en Gestión Pública de la Universidad César Vallejo del campus Tarapoto, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad.

Describir el impacto del problema de la investigación.

A nivel local, en las sedes de producción acuícola de la Dirección Regional de Producción en San Martín, se evidencia una problemática específica que amenaza la sostenibilidad de los proyectos. Los síntomas son palpables y afectan a múltiples aspectos de la operación de estas sedes. Entre los más notorios es la informalidad en los procedimientos de venta. La ausencia de protocolos y la falta de registros adecuados hacen que las transacciones cuiden de la transparencia y la trazabilidad necesarias. Además, se presentan limitaciones en la asignación de responsables, lo que a menudo resulta en situaciones donde no está claro quién debe supervisar y ejecutar el proceso de venta. Esta falta de claridad contribuye a retrasos y, en algunos casos, a la ausencia total de registros de ingresos y gastos relacionados con las ventas. Los problemas que mencionas tienen una consecuencia directa en la generación de pérdidas económicas, esta pérdida es un resultado inmediato y evidente de la falta de eficiencia y las filtraciones financieras que suelen ocurrir cuando no se controla adecuadamente la asignación y el uso de recursos.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente (enumerar los procedimientos del estudio):

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 05 minutos y se realizará en el ambiente de la Dirección Regional de la Producción, 2023. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

**Obligatorio a partir de 18 años*

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):


Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el investigador Villacorta Bacalla Fiorella, email: fiorellavillaba@gmail.com y docente asesor Dr. Saavedra Sandoval, Renán

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Haroldo Bravo Vilchez
Fecha y hora: 01/11/23 - 4:00 pm
Firma: 

Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google.

***Obligatorio a partir de 18 años**

Anexo No 05. Validación de instrumentos de investigación



MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Administración de ventas

N°	Planificación administrativa	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	En esta sede existen procedimientos claros y estandarizados para realizar las ventas de pescado				X				X				X	
02	Los procesos de ventas de pescado se rigen por procedimientos establecidos que todos los involucrados conocen				X				X				X	
03	Las ventas de pescado en esta sede se realizan siguiendo procedimientos estandarizados				X				X				X	
04	Los responsables de las ventas de pescado están claramente definidos en esta sede				X				X				X	
05	Se conoce quiénes están a carga de las ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N° Administración de ingresos														
01	Los ingresos por ventas de pescado se registran oportunamente en esta sede.				X				X				X	
02	Luego de las ventas se registran de inmediato los ingresos en esta sede.			X				X				X		
03	Los ingresos por ventas de pescado se depositan dentro de los plazos establecidos por la Ley General del sistema Nacional de Tesorería.				X				X				X	
04	El depósito de los ingresos de las ventas de pescado se realiza puntualmente según plazos establecidos.			X				X				X		
05	Se concilian los registros de ingresos por ventas de pescado entre las áreas vinculadas en esta sede				X				X				X	
N° Administración de gastos														
01	Esta sede registra todos los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
02	En esta sede se lleva un registro completo y detallado de los gastos por las ventas de pescado.				X				X				X	
03	En esta sede se rinden cuentas de los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
04	Los gastos por concepto de ventas de pescado son sustentados oportunamente en esta sede.				X				X				X	
N° Administración contable														
01	Las ventas de pescado realizadas en esta sede son registradas en el sistema de control contable			X				X					X	
02	Las operaciones de ventas de pescado tienen un registro oportuno en el sistema de control contable				X				X				X	
03	Esta sede emite comprobantes de pago por las ventas de pescado				X				X				X	
04	Las ventas de pescado se respaldan con la emisión de comprobantes de pago de manera ágil y oportuna				X				X				X	
05	Las personas encargadas de las ventas de pescado en esta sede, tienen la capacidad e información necesaria para poder emitir comprobantes de pagos				X				X				X	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento si cumple los requisitos exigidos

Opinión de aplicabilidad: Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. MSc. Segundo Saul Rodriguez Mendoza. DNI: 01148240

Especialidad del validador (a) MSc. En gestión empresarial, Docente en proyecto de investigación y desarrollo del proyecto

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Msc. Segundo Saul Rodriguez Mendoza
REGUC N° 07097
GLAD - PERU

Tarapoto, 17 de noviembre de 2023

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

N°	Sostenibilidad económica	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	Considera que su proyecto acuícola tiene una buena capacidad para generar ingresos propios de manera sostenible				X				X				X	
02	La generación de ingresos propios es un indicador clave de la viabilidad económica a largo plazo para su proyecto acuícola				X				X				X	
03	La dependencia de financiamiento externo puede afectar la sostenibilidad económica de su proyecto acuícola				X				X				X	
04	Considera que se reinvierten adecuadamente los ingresos en la mejora de infraestructura y equipamiento en su proyecto acuícola				X				X				X	
05	La reinversión en infraestructura y equipamiento sirve para el crecimiento y desarrollo de su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola se autofinancia eficientemente en términos de gastos operativos y administrativos				X				X				X	
07	Considera que la dependencia de fuentes externas para cubrir gastos operativos puede comprometer la autonomía de su proyecto acuícola			X				X				X		
N°	Sostenibilidad social													
01	Se promueve activamente la formación de capacidades locales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la capacitación y el desarrollo de habilidades locales acuícolas son fundamentales para el progreso social de la comunidad				X				X				X	
03	Su proyecto acuícola se involucra en la transferencia de conocimientos y técnicas a la comunidad local				X				X				X	
04	Considera que compartir conocimientos acuícolas con la comunidad ocasiona fortalecimiento social y económico				X				X				X	
05	Cree que la falta de interacción y transferencia de conocimientos acuícola con la comunidad puede limitar la integración y el desarrollo local				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola contribuye significativamente a la generación de empleo en la zona				X				X				X	
07	La creación de empleo acuícola es un componente vital para el desarrollo social y económico de la comunidad				X				X				X	
N°	Sostenibilidad ambiental													
01	Se practica un uso eficiente y sostenible de los recursos naturales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la gestión eficiente de recursos naturales es crucial para la sostenibilidad ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
03	Se implementan prácticas de manejo adecuado de residuos en su proyecto acuícola				X				X				X	

04	Considera que un buen manejo de residuos sirve para minimizar el impacto ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X
05	Se toman medidas activas para la conservación del entorno en su proyecto acuícola				X			X				X	
06	Considera que la conservación del entorno es un factor clave para la sostenibilidad a largo plazo de su operación				X				X				X

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo Nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia: El instrumento si cumple los requisitos exigidos)

Opinión de aplicabilidad: Aplicable X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. MSc. Segundo Saul Rodriguez Mendoza. **DNI:** 01148240

Especialidad del validador (a): En gestión empresarial, Docente en proyecto de investigación y desarrollo del proyecto

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Tarapoto, 17 de noviembre de 2023


 MSc. Segundo Saul Rodriguez Mendoza
 REG. UG N° 07007
 CLAD - PERÚ

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Administración de ventas

N°	Planificación administrativa	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	En esta sede existen procedimientos claros y estandarizados para realizar las ventas de pescado				X				X				X	
02	Los procesos de ventas de pescado se rigen por procedimientos establecidos que todos los involucrados conocen				X				X				X	
03	Las ventas de pescado en esta sede se realizan siguiendo procedimientos estandarizados				X				X				X	
04	Los responsables de las ventas de pescado están claramente definidos en esta sede				X				X				X	
05	Se conoce quiénes están a cargo de las ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de ingresos													
01	Los ingresos por ventas de pescado se registran oportunamente en esta sede.				X				X				X	
02	Luego de las ventas se registran de inmediato los ingresos en esta sede.				X				X				X	
03	Los ingresos por ventas de pescado se depositan dentro de los plazos establecidos por la Ley General del sistema Nacional de Tesorería.				X				X				X	
04	El depósito de los ingresos de las ventas de pescado se realiza puntualmente según plazos establecidos.				X				X				X	
05	Se concilian los registros de ingresos por ventas de pescado entre las áreas vinculadas en esta sede				X				X				X	
06	Las áreas relacionadas concilian periódicamente los ingresos por ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de gastos													
01	Esta sede registra todos los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
02	En esta sede se lleva un registro completo y detallado de los gastos por las ventas de pescado.				X				X				X	
03	En esta sede se rinden cuentas de los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
04	Los gastos por concepto de ventas de pescado son sustentados oportunamente en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración contable													
01	Las ventas de pescado realizadas en esta sede son registradas en el sistema de control contable				X				X				X	
02	Las operaciones de ventas de pescado tienen un registro oportuno en el sistema de control contable				X				X				X	
03	Esta sede emite comprobantes de pago por las ventas de pescado				X				X				X	
04	Las ventas de pescado se respaldan con la emisión de comprobantes de pago de manera ágil y oportuna				X				X				X	

05	Las personas encargadas de las ventas de pescado en esta sede, tienen la capacidad e información necesaria para poder emitir comprobantes de pagos				X				X				X	
----	--	--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	---	--

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento si cumple con los requisitos exigidos

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. RIOS VILLEGAS ISAURITA DEL PILAR DNI: 71256191

Especialidad del validador (a): MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

16 de NOVIEMBRE de 2023



 Lic. Mg. Isaurita Rios Villegas
 Magister en Gestión Pública

 DNI: 71256191

Firma del experto informante

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

N°	Sostenibilidad económica	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	Considera que su proyecto acuícola tiene una buena capacidad para generar ingresos propios de manera sostenible				X				X				X	
02	La generación de ingresos propios es un indicador clave de la viabilidad económica a largo plazo para su proyecto acuícola				X				X				X	
03	La dependencia de financiamiento externo puede afectar la sostenibilidad económica de su proyecto acuícola				X				X				X	
04	Considera que se reinvierten adecuadamente los ingresos en la mejora de infraestructura y equipamiento en su proyecto acuícola				X				X				X	
05	La reinversión en infraestructura y equipamiento sirve para el crecimiento y desarrollo de su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola se autofinancia eficientemente en términos de gastos operativos y administrativos				X				X				X	
07	Considera que la dependencia de fuentes externas para cubrir gastos operativos puede comprometer la autonomía de su proyecto acuícola				X				X				X	
N°	Sostenibilidad social													
01	Se promueve activamente la formación de capacidades locales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la capacitación y el desarrollo de habilidades locales acuícolas son fundamentales para el progreso social de la comunidad				X				X				X	
03	Su proyecto acuícola se involucra en la transferencia de conocimientos y técnicas a la comunidad local				X				X				X	
04	Considera que compartir conocimientos acuícolas con la comunidad ocasiona fortalecimiento social y económico				X				X				X	
05	Cree que la falta de interacción y transferencia de conocimientos acuícola con la comunidad puede limitar la integración y el desarrollo local				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola contribuye significativamente a la generación de empleo en la zona				X				X				X	
07	La creación de empleo acuícola es un componente vital para el desarrollo social y económico de la comunidad				X				X				X	
N°	Sostenibilidad ambiental													
01	Se practica un uso eficiente y sostenible de los recursos naturales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la gestión eficiente de recursos naturales es crucial para la sostenibilidad ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
03	Se implementan prácticas de manejo adecuado de residuos en su proyecto acuícola				X				X				X	

04	Considera que un buen manejo de residuos sirve para minimizar el impacto ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
05	Se toman medidas activas para la conservación del entorno en su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Considera que la conservación del entorno es un factor clave para la sostenibilidad a largo plazo de su operación				X				X				X	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo Nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento si cumple con los requisitos exigidos

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [X] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. RIOS VILLEGAS ISAURITA DEL PILAR DNI: 71256191

Especialidad del validador (a): MAGISTER EN GESTIÓN PÚBLICA / LICENCIADA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

16 de NOVIEMBRE de 2023

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Lic. Mg. Isaurita Rios Villégas

Magister en Gestión Pública

DNI: 71256191

Firma del experto informante

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Administración de ventas

N°	Planificación administrativa	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	En esta sede existen procedimientos claros y estandarizados para realizar las ventas de pescado				X				X				X	
02	Los procesos de ventas de pescado se rigen por procedimientos establecidos que todos los involucrados conocen				X				X				X	
03	Las ventas de pescado en esta sede se realizan siguiendo procedimientos estandarizados				X				X				X	
04	Los responsables de las ventas de pescado están claramente definidos en esta sede				X				X				X	
05	Se conoce quiénes están a cargo de las ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de ingresos													
01	Los ingresos por ventas de pescado se registran oportunamente en esta sede.				X				X				X	
02	Luego de las ventas se registran de inmediato los ingresos en esta sede.				X				X				X	
03	Los ingresos por ventas de pescado se depositan dentro de los plazos establecidos por la Ley General del sistema Nacional de Tesorería.				X				X				X	
04	El depósito de los ingresos de las ventas de pescado se realiza puntualmente según plazos establecidos.				X				X				X	
05	Se concilian los registros de ingresos por ventas de pescado entre las áreas vinculadas en esta sede				X				X				X	
06	Las áreas relacionadas concilian periódicamente los ingresos por ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de gastos													
01	Esta sede registra todos los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
02	En esta sede se lleva un registro completo y detallado de los gastos por las ventas de pescado.				X				X				X	
03	En esta sede se rinden cuentas de los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
04	Los gastos por concepto de ventas de pescado son sustentados oportunamente en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración contable													
01	Las ventas de pescado realizadas en esta sede son registradas en el sistema de control contable				X				X				X	
02	Las operaciones de ventas de pescado tienen un registro oportuno en el sistema de control contable				X				X				X	
03	Esta sede emite comprobantes de pago por las ventas de pescado				X				X				X	
04	Las ventas de pescado se respaldan con la emisión de comprobantes de pago de manera ágil y oportuna				X				X				X	

05	Las personas encargadas de las ventas de pescado en esta sede, tienen la capacidad e información necesaria para poder emitir comprobantes de pagos				X				X				X	
----	--	--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	---	--

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento tiene suficiencia para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Mg. Carla Noemi Quezada Honores

DNI: 45798310

Especialidad del validador (a): Magister en Gestión Pública

17 de noviembre de 2023

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Abog. Mg. Carla Noemi Quezada Honores

Magister en Gestión Pública

DNI: 45798310

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

N°	Sostenibilidad económica	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	Considera que su proyecto acuícola tiene una buena capacidad para generar ingresos propios de manera sostenible				X				X				X	
02	La generación de ingresos propios es un indicador clave de la viabilidad económica a largo plazo para su proyecto acuícola				X				X				X	
03	La dependencia de financiamiento externo puede afectar la sostenibilidad económica de su proyecto acuícola				X				X				X	
04	Considera que se reinvierten adecuadamente los ingresos en la mejora de infraestructura y equipamiento en su proyecto acuícola				X				X				X	
05	La reinversión en infraestructura y equipamiento sirve para el crecimiento y desarrollo de su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola se autofinancia eficientemente en términos de gastos operativos y administrativos				X				X				X	
07	Considera que la dependencia de fuentes externas para cubrir gastos operativos puede comprometer la autonomía de su proyecto acuícola				X				X				X	
N°	Sostenibilidad social													
01	Se promueve activamente la formación de capacidades locales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la capacitación y el desarrollo de habilidades locales acuícolas son fundamentales para el progreso social de la comunidad				X				X				X	
03	Su proyecto acuícola se involucra en la transferencia de conocimientos y técnicas a la comunidad local				X				X				X	
04	Considera que compartir conocimientos acuícolas con la comunidad ocasiona fortalecimiento social y económico				X				X				X	
05	Cree que la falta de interacción y transferencia de conocimientos acuícola con la comunidad puede limitar la integración y el desarrollo local				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola contribuye significativamente a la generación de empleo en la zona				X				X				X	
07	La creación de empleo acuícola es un componente vital para el desarrollo social y económico de la comunidad				X				X				X	
N°	Sostenibilidad ambiental													
01	Se practica un uso eficiente y sostenible de los recursos naturales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la gestión eficiente de recursos naturales es crucial para la sostenibilidad ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
03	Se implementan prácticas de manejo adecuado de residuos en su proyecto acuícola				X				X				X	

04	Considera que un buen manejo de residuos sirve para minimizar el impacto ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X
05	Se toman medidas activas para la conservación del entorno en su proyecto acuícola				X				X				X
06	Considera que la conservación del entorno es un factor clave para la sostenibilidad a largo plazo de su operación				X				X				X

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo Nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento tiene suficiencia para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Abog. Mg. Carla Noemi Quezada Honores **DNI:** 45798310

Especialidad del validador (a): Magister en Gestión Pública

17 de noviembre de 2023

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Abog. Mg. Carla Noemi Quezada Honores
 Magister en Gestión Pública
DNI: 45798310

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Administración de ventas

N°	Planificación administrativa	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	En esta sede existen procedimientos claros y estandarizados para realizar las ventas de pescado				X				X				X	
02	Los procesos de ventas de pescado se rigen por procedimientos establecidos que todos los involucrados conocen				X				X				X	
03	Las ventas de pescado en esta sede se realizan siguiendo procedimientos estandarizados				X				X				X	
04	Los responsables de las ventas de pescado están claramente definidos en esta sede				X				X				X	
05	Se conoce quiénes están a cargo de las ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de ingresos													
01	Los ingresos por ventas de pescado se registran oportunamente en esta sede.				X				X				X	
02	Luego de las ventas se registran de inmediato los ingresos en esta sede.				X				X				X	
03	Los ingresos por ventas de pescado se depositan dentro de los plazos establecidos por la Ley General del sistema Nacional de Tesorería.				X				X				X	
04	El depósito de los ingresos de las ventas de pescado se realiza puntualmente según plazos establecidos.				X				X				X	
05	Se concilian los registros de ingresos por ventas de pescado entre las áreas vinculadas en esta sede				X				X				X	
06	Las áreas relacionadas concilian periódicamente los ingresos por ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de gastos													
01	Esta sede registra todos los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
02	En esta sede se lleva un registro completo y detallado de los gastos por las ventas de pescado.				X				X				X	
03	En esta sede se rinden cuentas de los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
04	Los gastos por concepto de ventas de pescado son sustentados oportunamente en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración contable													
01	Las ventas de pescado realizadas en esta sede son registradas en el sistema de control contable				X				X				X	
02	Las operaciones de ventas de pescado tienen un registro oportuno en el sistema de control contable				X				X				X	
03	Esta sede emite comprobantes de pago por las ventas de pescado				X				X				X	
04	Las ventas de pescado se respaldan con la emisión de comprobantes de pago de manera ágil y oportuna				X				X				X	

05	Las personas encargadas de las ventas de pescado en esta sede, tienen la capacidad e información necesaria para poder emitir comprobantes de pagos				X				X				X	
----	--	--	--	--	---	--	--	--	---	--	--	--	---	--

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento tiene suficiencia para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Mg. Andy Jhefferson Bardalez Lopez **DNI:** 43353312

Especialidad del validador (a): Magister en Gestión Pública/Lic. Administración

16 de noviembre de 2023

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Lic. Mg. Andy Jhefferson Bardalez Lopez
Magister en Gestión Pública
DNI: 43353312

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

N°	Sostenibilidad económica	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	Considera que su proyecto acuícola tiene una buena capacidad para generar ingresos propios de manera sostenible				X				X				X	
02	La generación de ingresos propios es un indicador clave de la viabilidad económica a largo plazo para su proyecto acuícola				X				X				X	
03	La dependencia de financiamiento externo puede afectar la sostenibilidad económica de su proyecto acuícola				X				X				X	
04	Considera que se reinvierten adecuadamente los ingresos en la mejora de infraestructura y equipamiento en su proyecto acuícola				X				X				X	
05	La reinversión en infraestructura y equipamiento sirve para el crecimiento y desarrollo de su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola se autofinancia eficientemente en términos de gastos operativos y administrativos				X				X				X	
07	Considera que la dependencia de fuentes externas para cubrir gastos operativos puede comprometer la autonomía de su proyecto acuícola				X				X				X	
N°	Sostenibilidad social													
01	Se promueve activamente la formación de capacidades locales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la capacitación y el desarrollo de habilidades locales acuícolas son fundamentales para el progreso social de la comunidad				X				X				X	
03	Su proyecto acuícola se involucra en la transferencia de conocimientos y técnicas a la comunidad local				X				X				X	
04	Considera que compartir conocimientos acuícolas con la comunidad ocasiona fortalecimiento social y económico				X				X				X	
05	Cree que la falta de interacción y transferencia de conocimientos acuícola con la comunidad puede limitar la integración y el desarrollo local				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola contribuye significativamente a la generación de empleo en la zona				X				X				X	
07	La creación de empleo acuícola es un componente vital para el desarrollo social y económico de la comunidad				X				X				X	
N°	Sostenibilidad ambiental													
01	Se practica un uso eficiente y sostenible de los recursos naturales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la gestión eficiente de recursos naturales es crucial para la sostenibilidad ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
03	Se implementan prácticas de manejo adecuado de residuos en su proyecto acuícola				X				X				X	

04	Considera que un buen manejo de residuos sirve para minimizar el impacto ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
05	Se toman medidas activas para la conservación del entorno en su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Considera que la conservación del entorno es un factor clave para la sostenibilidad a largo plazo de su operación				X				X				X	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo Nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): El instrumento tiene suficiencia para su aplicación

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [x] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Mg. Andy Jhefferson Bardalez Lopez

DNI: 43353312

Especialidad del validador (a): Magister en Gestión Pública/Lic. Administración

16 de noviembre de 2023

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Lic. Mg. Andy Jhefferson Bardalez Lopez
Magister en Gestión Pública
DNI: 43353312

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Administración de ventas

N°	Planificación administrativa	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	En esta sede existen procedimientos claros y estandarizados para realizar las ventas de pescado				X				X				X	
02	Los procesos de ventas de pescado se rigen por procedimientos establecidos que todos los involucrados conocen				X				X				X	
03	Las ventas de pescado en esta sede se realizan siguiendo procedimientos estandarizados				X				X				X	
04	Los responsables de las ventas de pescado están claramente definidos en esta sede				X				X				X	
05	Se conoce quiénes están a carga de las ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de ingresos													
01	Los ingresos por ventas de pescado se registran oportunamente en esta sede.				X				X				X	
02	Luego de las ventas se registran de inmediato los ingresos en esta sede.				X				X				X	
03	Los ingresos por ventas de pescado se depositan dentro de los plazos establecidos por la Ley General del sistema Nacional de Tesorería.				X				X				X	
04	El depósito de los ingresos de las ventas de pescado se realiza puntualmente según plazos establecidos.				X				X				X	
05	Se concilian los registros de ingresos por ventas de pescado entre las áreas vinculadas en esta sede				X				X				X	
06	Las áreas relacionadas concilian periódicamente los ingresos por ventas de pescado en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración de gastos													
01	Esta sede registra todos los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
02	En esta sede se lleva un registro completo y detallado de los gastos por las ventas de pescado.				X				X				X	
03	En esta sede se rinden cuentas de los gastos vinculados a las ventas de pescado.				X				X				X	
04	Los gastos por concepto de ventas de pescado son sustentados oportunamente en esta sede.				X				X				X	
N°	Administración contable													
01	Las ventas de pescado realizadas en esta sede son registradas en el sistema de control contable				X				X				X	
02	Las operaciones de ventas de pescado tienen un registro oportuno en el sistema de control contable				X				X				X	
03	Esta sede emite comprobantes de pago por las ventas de pescado				X				X				X	
04	Las ventas de pescado se respaldan con la emisión de comprobantes de pago de manera ágil y oportuna				X				X				X	

05	Las personas encargadas de las ventas de pescado en esta sede, tienen la capacidad e información necesaria para poder emitir comprobantes de pagos				X			X			X	
----	--	--	--	--	---	--	--	---	--	--	---	--

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): INSTRUMENTO COHERENTE Y APLICABLE

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador. **DIANA KAREN ZEGARRA ABANTO.** **DNI: 70417271**

Especialidad del validador (a): **MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA / INGENIERO CIVIL**

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Tarapoto 16 de noviembre de 2023



Ing. Mg. Diana Karen Zegarra Abanto
Magister en Gestión Pública
DNE: 70417271

MATRIZ DE EVALUACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS
Sostenibilidad de los proyectos acuícolas

N°	Sostenibilidad económica	Claridad ¹				Coherencia ²				Relevancia ³				Observaciones/ Recomendaciones
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
01	Considera que su proyecto acuícola tiene una buena capacidad para generar ingresos propios de manera sostenible				X				X				X	
02	La generación de ingresos propios es un indicador clave de la viabilidad económica a largo plazo para su proyecto acuícola				X				X				X	
03	La dependencia de financiamiento externo puede afectar la sostenibilidad económica de su proyecto acuícola				X				X				X	
04	Considera que se reinvierten adecuadamente los ingresos en la mejora de infraestructura y equipamiento en su proyecto acuícola				X				X				X	
05	La reinversión en infraestructura y equipamiento sirve para el crecimiento y desarrollo de su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola se autofinancia eficientemente en términos de gastos operativos y administrativos				X				X				X	
07	Considera que la dependencia de fuentes externas para cubrir gastos operativos puede comprometer la autonomía de su proyecto acuícola				X				X				X	
N°	Sostenibilidad social													
01	Se promueve activamente la formación de capacidades locales en su proyecto acuícola													
02	Cree que la capacitación y el desarrollo de habilidades locales acuícolas son fundamentales para el progreso social de la comunidad				X				X				X	
03	Su proyecto acuícola se involucra en la transferencia de conocimientos y técnicas a la comunidad local				X				X				X	
04	Considera que compartir conocimientos acuícolas con la comunidad ocasiona fortalecimiento social y económico				X				X				X	
05	Cree que la falta de interacción y transferencia de conocimientos acuícola con la comunidad puede limitar la integración y el desarrollo local				X				X				X	
06	Su proyecto acuícola contribuye significativamente a la generación de empleo en la zona				X				X				X	
07	La creación de empleo acuícola es un componente vital para el desarrollo social y económico de la comunidad				X				X				X	
N°	Sostenibilidad ambiental													
01	Se practica un uso eficiente y sostenible de los recursos naturales en su proyecto acuícola				X				X				X	
02	Cree que la gestión eficiente de recursos naturales es crucial para la sostenibilidad ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
03	Se implementan prácticas de manejo adecuado de residuos en su proyecto acuícola				X				X				X	

04	Considera que un buen manejo de residuos sirve para minimizar el impacto ambiental de su proyecto acuícola				X				X				X	
05	Se toman medidas activas para la conservación del entorno en su proyecto acuícola				X				X				X	
06	Considera que la conservación del entorno es un factor clave para la sostenibilidad a largo plazo de su operación				X				X				X	

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente:

1. No cumple con el criterio	2. Bajo Nivel	3. Moderado nivel	4. Alto nivel
------------------------------	---------------	-------------------	---------------

Observaciones (precisar si hay suficiencia): INSTRUMENTO COHERENTE Y APLICABLE

Opinión de aplicabilidad: **Aplicable [x]** **Aplicable después de corregir []** **No aplicable []**

Apellidos y nombres del juez validador. **DIANA KAREN ZEGARRA ABANTO.** DNI: 70417271

Especialidad del validador (a): **MAESTRÍA EN GESTIÓN PÚBLICA / INGENIERO CIVIL**

¹**Claridad:** El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.

²**Coherencia:** El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo

³**Relevancia:** El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Tarapoto 16 de noviembre de 2023



Ing. Mg. Diana Karen Zegarra Abanto
Magister en Gestión Pública
DNI: 70417271

Anexo No 06. Índice de V AyKEN

Para el cuestionario de Administración de ventas

Con valores de V Aiken como $V = 0.70$ o más son adecuados (Charter, 2003).

		J1	J2	J3	J4	J5	Media	DE	V Aiken	Interpretación de la V
ITEM 1	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 2	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 3	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 4	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 5	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 6	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 7	Relevancia	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	Pertinencia	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	Claridad	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
ITEM 8	Relevancia	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	Pertinencia	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	Claridad	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
ITEM 9	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 10	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 11	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 12	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Pertinencia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	Claridad	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 13	Relevancia	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido

	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 14	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 15	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 16	<i>Relevancia</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
ITEM 17	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 18	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 19	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 20	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido

Para el cuestionario de sostenibilidad de proyectos acuícolas

		<i>J1</i>	<i>J2</i>	<i>J3</i>	<i>J4</i>	<i>J5</i>	<i>Media</i>	<i>DE</i>	<i>V Aiken</i>	<i>Interpretación de la V</i>
ITEM 1	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 2	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 3	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 4	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 5	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 6	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido

	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 7	<i>Relevancia</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
ITEM 8	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 9	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 10	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 11	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 12	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 13	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 14	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 15	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 16	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 17	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 18	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
ITEM 19	<i>Relevancia</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	<i>Pertinencia</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
	<i>Claridad</i>	3	4	4	4	4	3.8	0.45	0.93	Valido
ITEM 20	<i>Relevancia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Pertinencia</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido
	<i>Claridad</i>	4	4	4	4	4	4	0.00	1.00	Valido

Anexo No 07. Confiabilidad de instrumentos

Variable administración de ventas

Tabla

Procesamiento de casos

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Tabla

Valor del alfa de Cronbach

Cronbach's Alpha	N of Items
,980	20

Variable sostenibilidad

Tabla

Procesamiento de casos

		N	%
Cases	Valid	30	100,0
	Excluded ^a	0	,0
	Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

Tabla

Valor del alfa de Cronbach

Cronbach's Alpha	N of Items
,987	20

Anexo No 08. Base de datos estadísticos muestra piloto

Data de administración de ventas

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
4	4	3	3	4	4	2	2	3	4	3	3	3	3	4	2	2	4	4	3
2	1	2	1	1	1	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1
3	4	2	2	2	3	2	2	3	2	3	4	4	4	3	2	2	3	2	3
3	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2
2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	2	3	3	2
2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2
4	4	2	2	4	4	3	2	4	4	3	2	5	4	4	4	3	4	3	4
1	2	2	2	2	2	1	2	1	2	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1
2	1	1	2	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	1	2	2
5	5	5	5	3	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4
3	3	3	3	3	4	2	3	2	3	3	3	3	3	3	2	3	3	2	3
1	1	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	2
5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5	3	5	3	4
3	4	4	4	5	4	3	3	3	3	4	4	3	4	2	4	3	3	3	4
4	3	3	3	3	4	3	2	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4
2	2	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2
5	5	5	3	5	3	3	5	5	3	4	4	4	4	4	4	5	4	3	3
5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	5	5	5	5	4	5	4	3	4
4	5	3	3	3	4	2	3	4	3	4	5	4	3	4	5	3	3	3	4
3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2
5	5	5	4	4	4	5	5	4	4	5	4	4	4	3	5	3	5	3	4
2	3	2	3	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	2	2	3	3	3	3
3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	3

3	4	2	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3
3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	3
5	2	4	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	5	5	5	5	4	3	5
3	3	2	3	2	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2
3	3	4	2	2	2	3	4	3	3	4	2	2	4	2	4	4	4	3	3

Data de sostenibilidad

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
2	2	3	3	4	4	3	3	3	2	3	4	3	3	2	4	4	2	3	2
1	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	1	2	2	1	1	2	1	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	1	1	1	2	2	2	2	1	1	2	1	2	2	2	2	2	1	2	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	2
3	4	5	3	2	4	5	5	4	3	3	3	5	4	4	5	4	3	4	4
3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	2	1
1	1	1	1	1	1	1	2	2	1	2	1	1	2	1	1	1	1	2	1
2	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1	1	1	2	2	2	1	2	1
2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	4	5	5	5	3	5	3	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5
3	3	4	4	4	4	5	3	3	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	3
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5	5	5	4	5	5	4
3	5	4	4	3	4	4	3	3	4	4	3	4	2	3	3	4	3	4	2
3	3	3	3	5	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	5	4	3	3	4
3	2	4	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	4
4	4	5	5	3	5	5	4	3	5	3	3	5	4	3	4	5	5	4	4
4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	3	4	5	3	4	5	4	3	4	5

2	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	3	4	2	3	2	3	3	3
3	3	3	4	4	4	2	2	3	4	2	2	2	2	3	3	2	3	4	4
5	5	4	4	4	4	5	4	3	4	4	5	5	3	4	4	5	4	4	5
4	4	4	3	3	4	4	4	3	2	3	4	4	4	3	3	2	4	4	4
2	2	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	2	2	3
3	2	3	3	2	3	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
5	3	3	5	5	5	5	3	4	3	5	5	3	5	4	5	3	4	3	5
3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	4
3	4	4	3	2	3	4	2	2	4	3	2	4	3	2	2	3	2	3	4

Anexo No 09. Base de datos estadísticos de la investigación

Variable 1: Administración de ventas

N° DE ENCUESTAS	Planificación administrativa						Administración de ingresos						Administración de gastos					Administración contable					Puntaje total		
	P1	P2	P3	P4	P5	SUB TOTAL	P6	P7	P8	P9	P10	P11	SUB TOTAL	P12	P13	P14	P15	SUB TOTAL	P16	P17	P18	P19		P20	SUB TOTAL
Acuicultor 1	4	4	3	3	4	18	4	2	2	3	4	3	18	3	3	3	4	13	2	2	4	4	3	15	64
Acuicultor 2	2	1	2	1	1	7	1	1	2	1	2	1	8	2	1	2	1	6	1	1	1	1	1	5	26
Acuicultor 3	3	4	2	2	2	13	3	2	2	3	2	3	15	4	4	4	3	15	2	2	3	2	3	12	55
Acuicultor 4	3	2	2	2	2	11	2	3	2	2	3	2	14	3	2	2	3	10	2	3	2	2	2	11	46
Acuicultor 5	2	2	2	2	3	11	2	2	2	2	2	2	12	2	3	2	2	9	3	2	3	3	2	13	45
Acuicultor 6	2	1	2	2	2	9	1	2	2	1	2	2	10	1	2	2	2	7	2	2	2	2	2	10	36
Acuicultor 7	4	4	2	2	4	16	4	3	2	4	4	3	20	2	5	4	4	15	4	3	4	3	4	18	69
Acuicultor 8	1	2	2	2	2	9	2	1	2	1	2	1	9	1	2	1	1	5	2	1	2	2	1	8	31
Acuicultor 9	2	1	1	2	2	8	2	2	1	2	1	2	10	2	2	2	2	8	2	2	2	2	2	10	36
Acuicultor 10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	2	2	2	2	2	10	40
Acuicultor 11	2	2	1	1	2	8	1	2	2	1	2	2	10	2	2	2	2	8	2	2	1	2	2	9	35
Acuicultor 12	5	5	5	5	3	23	4	5	4	5	4	5	27	5	4	5	5	19	5	5	5	5	4	24	93
Acuicultor 13	3	3	3	3	3	15	4	2	3	2	3	3	17	3	3	3	3	12	2	3	3	2	3	13	57
Acuicultor 14	1	1	2	2	2	8	1	1	1	1	2	2	8	2	1	2	2	7	2	1	2	2	2	9	32
Acuicultor 15	5	5	5	4	5	24	5	5	4	5	5	4	28	4	4	5	5	18	5	3	5	3	4	20	90
Acuicultor 16	3	4	4	4	5	20	4	3	3	3	3	4	20	4	3	4	2	13	4	3	3	3	4	17	70
Acuicultor 17	4	3	3	3	3	16	4	3	2	3	4	3	19	4	4	4	4	16	3	4	4	4	4	19	70
Acuicultor 18	2	2	3	3	2	12	3	3	2	3	2	3	16	3	3	3	3	12	2	3	3	3	2	13	53
Acuicultor 19	5	5	5	3	5	23	3	3	5	5	3	4	23	4	4	4	4	16	4	5	4	3	3	19	81
Acuicultor 20	5	5	5	5	4	24	5	5	5	5	5	3	28	5	5	5	5	20	4	5	4	3	4	20	92
Acuicultor 21	4	5	3	3	3	18	4	2	3	4	3	4	20	5	4	3	4	16	5	3	3	3	4	18	72
Acuicultor 22	3	3	2	3	3	14	2	3	2	3	3	2	15	3	3	3	2	11	2	3	2	3	2	12	52
Acuicultor 23	5	5	5	4	4	23	4	5	5	4	4	5	27	4	4	4	3	15	5	3	5	3	4	20	85
Acuicultor 24	2	3	2	3	2	12	3	3	2	2	3	3	16	2	2	3	2	9	2	3	3	3	3	14	51
Acuicultor 25	3	2	3	3	3	14	3	3	2	3	3	3	17	2	3	2	2	9	2	3	2	2	3	12	52
Acuicultor 26	3	4	2	2	3	14	3	2	3	3	3	3	17	2	3	3	2	10	3	2	3	3	3	14	55
Acuicultor 27	3	2	2	2	3	12	2	2	3	2	2	3	14	2	2	2	2	8	2	2	3	2	3	12	46
Acuicultor 28	5	2	4	4	3	18	3	4	4	3	4	3	21	4	3	5	5	17	5	5	4	3	5	22	78
Acuicultor 29	3	3	2	3	2	13	2	3	3	3	3	2	16	3	3	2	3	11	2	3	3	3	2	13	53
Acuicultor 30	3	3	4	2	2	14	2	3	4	3	3	4	19	2	2	4	2	10	4	4	4	3	3	18	61

Acuicultor 31	1	1	2	1	1	6	1	1	1	1	1	1	6	2	2	2	2	8	1	1	2	1	1	6	26
Acuicultor 32	2	2	2	3	3	12	2	2	2	2	2	3	13	2	2	2	3	9	2	2	2	2	3	11	45
Acuicultor 33	2	1	1	1	2	7	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	2	1	1	1	6	23
Acuicultor 34	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 35	3	3	3	2	2	13	2	3	3	3	2	3	16	2	2	2	2	8	2	3	2	3	2	12	49
Acuicultor 36	2	1	1	2	1	7	1	1	1	1	2	1	7	1	2	1	2	6	2	1	2	2	1	8	28
Acuicultor 37	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 38	3	3	3	2	3	14	3	2	3	3	3	2	16	2	2	3	2	9	3	3	2	2	2	12	51
Acuicultor 39	2	3	2	3	3	13	2	3	3	3	3	3	17	2	3	3	2	10	3	3	3	3	4	16	56
Acuicultor 40	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 41	2	4	3	3	3	15	3	2	3	3	2	4	17	4	4	3	3	14	3	3	3	3	3	15	61
Acuicultor 42	5	4	4	4	5	22	5	5	4	5	4	5	28	5	4	5	4	18	5	5	3	4	3	20	88
Acuicultor 43	4	4	3	2	2	15	2	3	3	2	4	3	17	2	3	3	4	12	3	2	3	2	2	12	56
Acuicultor 44	4	5	4	5	5	23	5	5	5	5	5	4	29	5	5	5	5	20	4	5	5	4	5	23	95
Acuicultor 45	4	4	3	5	5	21	4	3	3	4	5	5	24	3	4	4	4	15	5	3	3	4	4	19	79
Acuicultor 46	3	3	3	4	2	15	3	4	4	4	3	3	21	2	3	3	3	11	4	4	3	3	3	17	64
Acuicultor 47	4	4	2	4	4	18	2	4	2	3	4	4	19	3	2	4	4	13	4	4	3	4	2	17	67
Acuicultor 48	3	2	3	4	3	15	2	2	3	4	4	2	17	3	2	3	2	10	3	3	3	3	3	15	57
Acuicultor 49	4	3	3	3	4	17	3	3	3	4	2	4	19	2	4	3	2	11	3	3	3	4	4	17	64
Acuicultor 50	3	2	3	2	3	13	2	3	3	2	3	3	16	2	3	3	2	10	3	2	3	2	3	13	52
Acuicultor 51	1	2	2	2	1	8	2	1	2	2	2	2	11	2	2	2	2	8	2	2	2	2	2	10	37
Acuicultor 52	3	5	4	4	5	21	4	3	5	5	3	3	23	4	4	5	5	18	3	4	5	4	4	20	82
Acuicultor 53	2	2	2	2	1	9	1	2	2	2	2	2	11	2	2	2	2	8	1	2	1	1	1	6	34
Acuicultor 54	2	3	2	3	2	12	3	3	3	3	3	3	18	2	3	2	2	9	3	3	2	2	2	12	51
Acuicultor 55	2	1	2	1	1	7	1	2	1	1	1	2	8	2	2	2	2	8	2	2	1	1	1	7	30
Acuicultor 56	3	3	4	4	3	17	2	3	2	4	3	3	17	4	3	3	2	12	3	4	3	4	2	16	62
Acuicultor 57	4	3	2	2	3	14	4	3	2	2	3	3	17	3	3	4	3	13	3	2	4	2	3	14	58
Acuicultor 58	4	5	5	4	4	22	5	4	5	5	5	3	27	5	5	5	4	19	3	5	4	5	5	22	90
Acuicultor 59	2	2	2	3	2	11	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	3	9	1	2	2	2	2	9	41
Acuicultor 60	5	2	3	3	4	17	4	3	2	4	5	4	22	3	4	3	3	13	4	3	4	2	3	16	68

Acuicultor 61	2	3	3	3	2	13	3	3	3	3	3	3	18	3	3	3	3	12	3	3	2	3	3	14	57
Acuicultor 62	3	3	3	4	4	17	2	2	3	3	3	2	15	2	3	2	2	9	3	3	2	2	3	13	54
Acuicultor 63	4	3	3	5	5	20	5	4	4	4	3	4	24	4	3	4	4	15	4	5	5	5	5	24	83
Acuicultor 64	2	2	3	2	2	11	2	2	3	3	2	2	14	3	2	2	3	10	2	3	2	3	2	12	47
Acuicultor 65	3	3	3	5	5	19	4	3	3	5	4	3	22	5	4	3	4	16	4	5	5	4	5	23	80
Acuicultor 66	1	1	2	1	1	6	2	1	1	1	1	1	7	1	2	1	2	6	1	2	1	1	1	6	25
Acuicultor 67	2	4	3	3	4	16	4	3	4	3	3	2	19	3	3	4	4	14	3	4	4	4	4	19	68
Acuicultor 68	2	3	3	2	4	14	3	3	2	3	3	2	16	3	3	3	3	12	3	3	3	4	3	16	58
Acuicultor 69	4	3	4	2	3	16	3	3	3	4	3	4	20	3	4	2	4	13	3	4	4	2	3	16	65
Acuicultor 70	2	2	2	2	3	11	2	2	2	2	2	3	13	2	3	2	2	9	2	3	2	2	3	12	45
Acuicultor 71	4	4	3	3	3	17	5	5	3	3	4	3	23	5	4	4	2	15	3	3	3	4	3	16	71
Acuicultor 72	2	1	1	1	1	6	1	1	2	1	1	1	7	1	2	2	1	6	2	1	1	1	1	6	25
Acuicultor 73	2	2	2	1	2	9	1	1	2	1	1	2	8	1	1	1	1	4	1	2	2	2	2	9	30
Acuicultor 74	4	3	3	3	4	17	4	3	3	4	4	3	21	3	3	3	3	12	4	3	4	4	2	17	67
Acuicultor 75	2	2	2	2	2	10	2	3	3	2	2	2	14	3	2	2	1	8	2	3	3	2	3	13	45
Acuicultor 76	5	3	3	4	3	18	3	3	4	4	4	2	20	4	4	4	2	14	4	2	4	3	4	17	69
Acuicultor 77	3	3	2	3	3	14	3	4	4	2	4	3	20	4	4	4	3	15	2	4	2	2	4	14	63
Acuicultor 78	3	4	3	3	2	15	4	3	3	3	2	2	17	2	4	3	3	12	2	3	3	2	3	13	57
Acuicultor 79	2	3	2	4	3	14	2	3	3	2	4	3	17	2	3	3	3	11	3	3	2	2	3	13	55
Acuicultor 80	2	1	2	2	1	8	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	2	2	2	2	2	10	38
Acuicultor 81	1	1	2	2	2	8	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	1	1	2	2	2	8	36
Acuicultor 82	1	1	2	1	2	7	2	1	1	1	1	2	8	1	2	2	2	7	1	1	1	2	1	6	28
Acuicultor 83	2	1	2	1	1	7	1	2	2	2	2	2	11	2	2	2	2	8	2	2	1	2	2	9	35
Acuicultor 84	1	1	1	2	1	6	1	2	1	1	1	1	7	1	2	1	1	5	1	1	2	2	1	7	25
Acuicultor 85	2	3	1	2	2	10	2	2	2	3	3	2	14	2	2	2	2	8	3	2	3	2	2	12	44
Acuicultor 86	1	2	2	1	1	7	2	1	1	1	1	1	7	1	1	2	1	5	1	1	2	2	1	7	26
Acuicultor 87	1	1	2	1	2	7	2	1	1	2	2	1	9	1	1	2	1	5	2	1	2	2	1	8	29
Acuicultor 88	1	2	2	2	2	9	2	1	2	2	2	2	11	1	2	1	2	6	1	1	2	2	2	8	34
Acuicultor 89	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	6	21
Acuicultor 90	1	1	2	2	1	7	1	1	1	2	1	2	8	2	2	1	2	7	1	1	2	1	2	7	29

Acuicultor 91	2	2	2	3	2	11	3	3	2	1	2	2	13	2	2	2	2	8	3	2	2	2	2	11	43
Acuicultor 92	1	1	1	1	1	5	2	1	1	1	1	1	7	1	2	1	1	5	1	1	1	2	1	6	23
Acuicultor 93	1	2	2	1	1	7	1	2	1	2	2	2	10	1	2	2	1	6	1	1	1	2	1	6	29
Acuicultor 94	1	1	1	2	1	6	1	2	1	2	1	2	9	2	2	2	1	7	1	1	1	1	2	6	28
Acuicultor 95	1	2	1	1	2	7	2	2	1	2	1	2	10	1	1	2	2	6	2	1	2	2	2	9	32
Acuicultor 96	3	2	2	2	2	11	2	2	2	3	2	2	13	2	2	2	2	8	3	2	2	2	2	11	43
Acuicultor 97	1	2	1	1	2	7	1	2	2	2	2	2	11	1	2	2	2	7	2	1	2	1	2	8	33
Acuicultor 98	2	2	2	2	2	10	1	1	2	1	2	2	9	2	1	2	2	7	1	1	2	2	2	8	34
Acuicultor 99	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	2	5	1	2	1	1	1	6	22
Acuicultor 100	1	1	1	2	1	6	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	21
Acuicultor 101	1	2	2	2	2	9	2	1	1	2	1	2	9	2	2	1	1	6	1	1	1	2	2	7	31
Acuicultor 102	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	2	2	8	2	2	1	2	7	1	2	1	2	1	7	27
Acuicultor 103	1	1	1	1	1	5	1	1	2	1	1	2	8	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	6	23
Acuicultor 104	2	2	2	2	2	10	2	1	2	2	2	2	11	2	2	2	2	8	2	2	2	2	1	9	38
Acuicultor 105	2	2	1	1	1	7	2	2	1	2	1	1	9	1	2	1	2	6	2	2	1	2	2	9	31
Acuicultor 106	2	2	3	2	1	10	2	2	2	2	3	2	13	2	3	2	1	8	2	2	2	2	2	10	41
Acuicultor 107	1	1	2	1	1	6	1	1	1	2	1	1	7	1	1	1	2	5	2	1	2	2	1	8	26
Acuicultor 108	2	1	1	1	2	7	2	1	2	2	2	1	10	1	2	2	1	6	1	1	1	1	2	6	29
Acuicultor 109	1	2	2	1	1	7	1	2	2	1	2	1	9	1	1	1	2	5	2	2	2	1	1	8	29
Acuicultor 110	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 111	2	2	3	2	3	12	3	3	3	2	3	2	16	2	2	2	2	8	1	2	3	2	2	10	46
Acuicultor 112	2	2	2	2	2	10	3	3	1	2	2	2	13	3	2	2	2	9	2	2	2	2	1	9	41
Acuicultor 113	2	2	1	2	2	9	3	2	2	2	2	2	13	2	2	2	1	7	2	2	2	1	2	9	38
Acuicultor 114	1	2	1	1	2	7	2	1	1	2	1	2	9	2	1	1	2	6	2	2	1	1	2	8	30
Acuicultor 115	3	2	2	2	2	11	2	2	3	2	2	2	13	2	2	2	2	8	2	2	1	3	3	11	43
Acuicultor 116	2	2	1	2	1	8	2	2	1	1	1	1	8	2	2	2	2	8	1	2	1	1	2	7	31
Acuicultor 117	2	3	3	1	1	10	2	3	2	2	2	2	13	2	1	2	3	8	2	2	2	2	2	10	41
Acuicultor 118	2	1	1	2	2	8	1	1	1	1	1	2	7	1	1	1	1	4	1	2	2	1	2	8	27
Acuicultor 119	1	1	2	1	2	7	1	1	1	2	1	2	8	2	1	2	1	6	2	1	2	2	1	8	29
Acuicultor 120	2	1	1	2	2	8	2	1	2	1	1	1	8	1	2	2	1	6	2	2	2	1	1	8	30
Acuicultor 121	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 122	2	2	1	1	2	8	2	1	1	1	1	2	8	2	2	2	2	8	2	2	2	2	2	10	34
Acuicultor 123	2	1	2	1	2	8	1	1	2	1	1	1	7	2	1	2	2	7	1	2	2	2	2	9	31
Acuicultor 124	1	2	2	2	1	8	2	2	2	3	2	3	14	1	2	2	2	7	2	1	1	2	2	8	37
Acuicultor 125	1	1	1	1	2	6	1	1	1	1	1	1	6	1	2	1	2	6	1	1	1	1	1	5	23
Acuicultor 126	2	2	1	2	2	9	2	1	2	2	2	1	10	2	2	2	2	8	2	1	2	2	1	8	35
Acuicultor 127	2	1	1	2	1	7	1	2	2	2	1	1	9	2	1	2	1	6	2	2	1	2	2	9	31
Acuicultor 128	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 129	2	2	2	2	2	10	2	1	2	2	2	2	11	2	1	2	2	7	2	1	2	2	2	9	37
Acuicultor 130	3	3	3	2	2	13	2	2	2	3	2	2	13	3	2	2	2	9	2	2	2	3	2	11	46

Acuicultor 131	1	2	1	1	1	6	2	2	1	1	2	1	9	2	2	1	2	7	1	2	2	2	2	9	31
Acuicultor 132	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	2	12	2	2	1	2	7	3	2	2	3	2	12	41
Acuicultor 133	2	2	2	2	2	10	2	2	2	1	2	2	11	1	2	1	2	6	2	2	2	2	1	9	36
Acuicultor 134	2	2	2	2	2	10	1	2	2	2	2	2	11	2	1	2	2	7	2	2	2	2	2	10	38
Acuicultor 135	1	1	1	1	1	5	1	1	2	1	1	1	7	1	1	1	1	4	2	1	2	1	1	7	23
Acuicultor 136	1	1	1	1	1	5	1	1	1	2	1	1	7	1	1	2	1	5	2	1	1	1	2	7	24
Acuicultor 137	2	2	2	2	2	10	2	1	1	2	2	1	9	1	2	2	1	6	1	2	2	2	2	9	34
Acuicultor 138	1	1	1	1	2	6	1	1	1	1	2	2	8	1	2	1	1	5	1	1	2	1	1	6	25
Acuicultor 139	2	2	2	2	2	10	2	2	1	2	2	2	11	2	2	1	2	7	2	2	2	2	2	10	38
Acuicultor 140	1	2	1	2	1	7	1	2	1	1	2	1	8	1	1	2	2	6	2	1	1	1	1	6	27
Acuicultor 141	1	1	1	1	1	5	2	2	1	2	2	2	11	1	2	1	2	6	1	1	2	1	1	6	28
Acuicultor 142	2	2	3	3	1	11	3	2	3	2	3	1	14	3	1	2	2	8	1	2	2	1	2	8	41
Acuicultor 143	1	2	2	2	2	9	2	2	2	2	2	1	11	2	1	1	2	6	1	2	2	1	2	8	34
Acuicultor 144	3	2	1	2	3	11	2	3	2	2	2	3	14	3	2	3	2	10	3	2	2	2	2	11	46
Acuicultor 145	3	3	2	2	2	12	1	2	3	2	3	2	13	2	1	2	2	7	2	2	2	2	2	10	42
Acuicultor 146	1	1	1	1	1	5	1	1	1	2	1	1	7	1	1	1	1	4	2	1	2	1	1	7	23
Acuicultor 147	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1	1	6	1	1	1	1	4	1	1	1	1	1	5	20
Acuicultor 148	2	3	2	2	2	11	1	2	2	1	2	2	10	3	2	2	2	9	2	1	2	2	2	9	39
Acuicultor 149	3	2	2	2	2	11	2	1	2	2	2	3	12	2	2	2	2	8	1	2	2	2	2	9	40
Acuicultor 150	2	2	1	1	1	7	1	2	1	2	1	1	8	1	2	1	1	5	1	1	2	1	1	6	26
Acuicultor 151	2	1	2	1	2	8	1	2	1	1	1	2	8	1	1	1	1	4	1	2	2	1	1	7	27
Acuicultor 152	1	2	1	2	1	7	2	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	8	1	1	2	2	2	8	35
Acuicultor 153	2	2	2	1	2	9	2	2	2	2	1	2	11	2	2	2	2	8	2	3	2	2	2	11	39
Acuicultor 154	1	2	1	1	1	6	1	2	2	2	1	1	9	1	1	1	2	5	1	1	2	2	1	7	27
Acuicultor 155	2	2	2	2	2	10	2	2	2	1	2	2	11	2	2	2	2	8	1	1	2	2	2	8	37
Acuicultor 156	1	2	2	2	2	9	2	2	2	1	1	2	10	2	2	2	2	8	2	2	1	2	2	9	36
Acuicultor 157	2	3	2	2	2	11	2	3	3	2	3	2	15	2	2	2	2	8	3	3	2	2	2	12	46
Acuicultor 158	1	1	2	2	1	7	1	2	1	2	2	2	10	2	2	2	2	8	2	1	2	1	1	7	32
Acuicultor 159	2	1	2	2	2	9	2	2	2	2	2	3	13	3	2	2	2	9	2	3	3	2	2	12	43
Acuicultor 160	1	2	2	1	2	8	2	2	2	2	1	2	11	2	1	2	1	6	2	2	2	2	2	10	35

Variable 2: Sostenibilidad de proyectos

N° DE ENCUESTAS	Sostenibilidad económica							Sostenibilidad social							Sostenibilidad ambiental					Puntaje total				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	SUB TOTAL	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	SUB TOTAL	P15	P16	P17		P18	P19	P20	SUB TOTAL
Acuicultor 1	2	2	3	3	4	4	3	21	3	3	2	3	4	3	3	21	2	4	4	2	3	2	17	59
Acuicultor 2	1	2	1	2	1	2	1	10	2	2	1	2	1	1	2	11	2	1	1	2	1	2	9	30
Acuicultor 3	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 4	1	1	1	1	2	2	2	10	2	1	1	2	1	2	2	11	2	2	2	1	2	1	10	31
Acuicultor 5	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 6	1	2	2	2	2	2	2	13	1	2	2	2	2	2	2	13	1	2	2	2	2	2	11	37
Acuicultor 7	3	4	5	3	2	4	5	26	5	4	3	3	3	5	4	27	4	5	4	3	4	4	24	77
Acuicultor 8	3	2	2	2	2	2	2	15	2	2	2	2	2	2	2	14	3	2	2	2	2	1	12	41
Acuicultor 9	1	1	1	1	1	1	1	7	2	2	1	2	1	1	2	11	1	1	1	1	2	1	7	25
Acuicultor 10	2	1	2	2	1	2	2	12	2	2	1	2	1	1	1	10	2	2	2	1	2	1	10	32
Acuicultor 11	2	2	1	1	1	1	1	9	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	22
Acuicultor 12	5	4	5	5	5	3	5	32	3	4	4	4	5	4	5	29	4	4	4	4	5	5	26	87
Acuicultor 13	3	3	4	4	4	4	5	27	3	3	4	5	5	5	4	29	4	5	5	4	4	3	25	81
Acuicultor 14	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 15	5	4	4	5	5	5	5	33	5	5	5	4	4	4	5	32	5	5	4	5	5	4	28	93
Acuicultor 16	3	5	4	4	3	4	4	27	3	3	4	4	3	4	2	23	3	3	4	3	4	2	19	69
Acuicultor 17	3	3	3	3	5	3	4	24	4	3	4	4	4	4	4	27	3	5	4	3	3	4	22	73
Acuicultor 18	3	2	4	2	3	2	3	19	2	3	2	3	2	3	3	18	3	3	3	3	3	4	19	56
Acuicultor 19	4	4	5	5	3	5	5	31	4	3	5	3	3	5	4	27	3	4	5	5	4	4	25	83
Acuicultor 20	4	4	3	3	3	4	4	25	4	4	4	3	4	5	3	27	4	5	4	3	4	5	25	77
Acuicultor 21	2	2	3	2	2	3	2	16	3	3	3	2	3	3	4	21	2	3	2	3	3	3	16	53
Acuicultor 22	3	3	3	4	4	4	2	23	2	3	4	2	2	2	2	17	3	3	2	3	4	4	19	59
Acuicultor 23	5	5	4	4	4	4	5	31	4	3	4	4	5	5	3	28	4	4	5	4	4	5	26	85
Acuicultor 24	4	4	4	3	3	4	4	26	4	3	2	3	4	4	4	24	3	3	2	4	4	4	20	70
Acuicultor 25	2	2	3	3	3	3	2	18	2	3	3	2	3	2	3	18	3	3	3	2	2	3	16	52
Acuicultor 26	3	2	3	3	2	3	3	19	2	2	2	3	2	2	2	15	3	2	2	3	2	2	14	48
Acuicultor 27	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 28	5	3	3	5	5	5	5	31	3	4	3	5	5	3	5	28	4	5	3	4	3	5	24	83
Acuicultor 29	3	2	3	3	2	2	3	18	2	3	2	2	3	3	2	17	3	2	3	3	2	4	17	52
Acuicultor 30	3	4	4	3	2	3	4	23	2	2	4	3	2	4	3	20	2	2	3	2	3	4	16	59
Acuicultor 31	1	1	1	1	1	1	2	8	2	1	1	1	1	2	1	9	2	1	2	1	1	1	8	25
Acuicultor 32	1	2	1	1	1	1	1	8	1	1	1	1	1	1	1	7	2	2	1	1	2	2	10	25
Acuicultor 33	1	2	1	2	1	2	1	10	2	1	2	1	1	1	2	10	2	2	2	1	1	2	10	30
Acuicultor 34	2	2	3	2	2	2	2	15	2	2	3	2	3	2	3	17	3	2	2	3	2	2	14	46
Acuicultor 35	3	3	2	2	2	2	3	17	2	3	3	3	3	2	2	18	3	3	3	2	3	3	17	52
Acuicultor 36	2	2	2	2	2	2	1	13	2	2	1	3	2	2	2	14	2	3	3	2	2	1	13	40
Acuicultor 37	2	1	2	2	2	1	2	12	2	1	1	2	2	1	2	11	2	2	1	1	2	1	9	32
Acuicultor 38	3	2	2	3	3	2	3	18	2	3	2	3	3	3	4	20	3	3	3	3	3	3	18	56
Acuicultor 39	4	3	2	2	3	3	2	19	3	2	2	2	2	3	2	16	3	3	4	4	3	2	19	54
Acuicultor 40	2	1	1	1	1	1	1	8	1	2	1	1	1	1	1	8	1	1	1	1	2	1	7	23
Acuicultor 41	2	2	4	3	2	2	2	17	3	2	3	2	3	2	3	18	3	3	3	2	3	2	16	51
Acuicultor 42	4	4	4	5	4	5	5	31	4	5	5	3	5	4	4	30	4	4	5	4	4	5	26	87
Acuicultor 43	4	4	3	4	3	2	3	23	2	3	3	3	3	3	4	21	2	4	3	3	3	3	18	62
Acuicultor 44	5	5	4	5	5	4	5	33	5	5	4	5	4	5	4	32	4	4	3	5	4	5	25	90
Acuicultor 45	5	5	5	5	5	3	5	33	4	4	4	5	5	5	5	32	4	5	5	4	3	4	25	90
Acuicultor 46	4	3	3	2	3	3	3	21	4	3	3	4	2	4	4	24	4	4	4	3	3	3	21	66
Acuicultor 47	4	3	4	3	4	3	4	25	3	3	4	3	2	3	4	22	3	4	2	3	3	3	18	65
Acuicultor 48	3	3	2	2	2	2	3	17	3	2	2	2	2	3	3	17	2	2	3	2	3	3	15	49
Acuicultor 49	2	3	2	2	2	2	3	16	2	2	3	2	3	3	3	18	3	3	2	3	4	3	18	52
Acuicultor 50	2	4	3	4	2	4	3	22	2	3	3	3	4	3	2	20	4	3	3	2	2	2	16	58
Acuicultor 51	2	3	2	2	2	2	2	15	2	2	2	2	2	3	2	15	3	2	3	2	2	2	14	44
Acuicultor 52	4	4	3	3	4	3	4	25	4	3	3	4	5	5	4	28	5	3	4	5	5	5	27	80
Acuicultor 53	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 54	3	3	4	2	2	4	3	21	2	2	3	3	2	3	3	18	3	3	3	4	3	2	18	57
Acuicultor 55	1	1	1	1	1	1	2	8	1	1	1	1	1	1	1	7	1	2	1	1	1	1	7	22
Acuicultor 56	3	4	4	3	4	3	4	25	4	4	2	4	4	4	3	25	3	2	4	2	4	4	19	69
Acuicultor 57	4	2	2	4	4	3	2	21	3	3	3	3	4	3	4	23	3	3	3	2	3	4	18	62
Acuicultor 58	5	5	5	4	3	5	4	31	4	5	4	4	5	5	5	32	4	4	4	5	5	5	27	90
Acuicultor 59	2	1	1	1	1	1	1	8	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	21
Acuicultor 60	3	3	4	3	3	2	3	21	3	3	2	2	2	4	3	19	4	4	4	3	2	3	20	60

Acuicultor 61	4	2	3	3	2	2	3	19	3	4	3	2	2	4	3	21	3	2	4	2	3	4	18	58
Acuicultor 62	3	2	2	2	4	2	4	19	3	3	3	3	3	2	3	20	3	2	4	4	3	3	19	58
Acuicultor 63	3	3	4	3	5	4	4	26	4	4	5	5	4	5	5	32	5	5	5	4	5	3	27	85
Acuicultor 64	2	3	4	4	3	4	4	24	3	4	4	3	5	3	4	26	3	3	2	3	3	3	17	67
Acuicultor 65	4	3	3	3	5	4	4	26	4	3	4	5	5	4	5	30	5	3	5	4	3	5	25	81
Acuicultor 66	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 67	4	3	3	4	2	4	4	24	3	4	4	3	4	4	3	25	4	3	2	4	3	5	21	70
Acuicultor 68	4	3	3	3	3	3	4	23	3	3	3	2	4	3	3	21	3	3	4	2	3	4	19	63
Acuicultor 69	2	2	3	3	2	2	3	17	2	2	2	2	3	2	2	15	3	2	2	2	3	3	15	47
Acuicultor 70	3	2	2	2	2	2	2	15	2	2	2	2	1	2	2	13	2	3	1	1	2	2	11	39
Acuicultor 71	3	3	3	4	3	5	4	25	4	5	2	3	2	2	4	22	3	4	3	4	3	4	21	68
Acuicultor 72	2	2	3	2	2	2	2	15	2	2	2	2	2	2	2	14	2	3	2	2	2	2	13	42
Acuicultor 73	2	2	2	2	1	2	2	13	1	1	2	2	2	2	2	12	2	2	2	2	2	2	12	37
Acuicultor 74	3	4	3	4	4	3	3	24	4	3	4	4	4	4	3	26	3	3	3	3	4	4	20	70
Acuicultor 75	2	1	1	1	1	1	1	8	1	1	2	2	1	1	1	9	1	2	1	1	1	1	7	24
Acuicultor 76	4	3	3	4	3	4	2	23	3	2	3	3	4	2	2	19	3	2	3	2	2	3	15	57
Acuicultor 77	3	2	2	3	3	2	4	19	4	3	4	4	3	4	3	25	2	3	4	4	3	4	20	64
Acuicultor 78	2	2	3	3	3	3	2	18	3	2	3	3	2	3	3	19	3	3	2	3	4	3	18	55
Acuicultor 79	3	3	3	5	2	3	4	23	4	3	3	4	4	4	3	25	5	3	2	4	4	2	20	68
Acuicultor 80	2	2	2	2	2	2	3	15	2	3	2	2	2	2	2	15	2	2	3	2	2	2	13	43
Acuicultor 81	1	2	2	2	2	1	2	12	2	2	2	2	1	2	2	13	2	2	2	2	2	2	12	37
Acuicultor 82	1	1	1	2	1	2	1	9	2	1	1	1	1	1	1	8	1	1	1	2	1	2	8	25
Acuicultor 83	2	1	2	1	2	2	2	12	1	2	2	1	2	2	2	12	1	1	2	2	2	1	9	33
Acuicultor 84	2	2	2	3	2	3	2	16	2	2	2	3	2	2	1	14	2	2	1	3	3	3	14	44
Acuicultor 85	2	2	2	2	2	2	1	13	2	2	2	2	2	2	2	14	2	2	2	2	2	2	12	39
Acuicultor 86	2	2	2	2	2	2	2	14	2	2	3	1	3	2	2	15	2	2	1	1	2	2	10	39
Acuicultor 87	2	1	1	1	1	2	1	9	1	2	2	2	2	2	2	13	2	2	2	2	2	1	11	33
Acuicultor 88	3	2	2	2	3	2	2	16	3	3	3	2	2	2	2	17	2	2	2	2	2	3	13	46
Acuicultor 89	1	2	2	3	2	2	2	14	2	2	2	2	3	2	2	15	1	2	2	2	2	2	11	40
Acuicultor 90	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	2	1	1	7	21
Acuicultor 91	2	2	2	1	1	2	2	12	1	2	1	1	2	2	2	11	2	2	1	2	2	1	10	33
Acuicultor 92	1	2	1	2	2	1	2	11	2	2	2	2	2	1	2	13	2	1	2	3	3	2	13	37
Acuicultor 93	2	2	1	2	2	2	2	13	2	2	2	1	2	1	2	12	2	2	2	2	2	2	12	37
Acuicultor 94	2	2	1	1	1	1	2	10	2	2	1	1	2	1	2	11	1	1	2	2	1	2	9	30
Acuicultor 95	2	2	1	2	2	2	1	12	2	2	2	2	2	1	2	13	1	2	1	2	1	2	9	34
Acuicultor 96	1	1	1	2	2	1	1	9	1	2	1	1	1	2	1	9	2	1	1	1	1	1	7	25
Acuicultor 97	1	2	2	1	2	2	2	12	1	1	2	1	2	1	2	10	1	1	2	2	2	2	10	32
Acuicultor 98	2	2	3	2	2	2	1	14	1	2	2	2	2	2	1	12	3	2	1	1	2	2	11	37
Acuicultor 99	1	1	1	1	1	1	1	7	2	1	1	1	1	1	1	8	1	1	1	1	1	1	6	21
Acuicultor 100	1	1	1	1	1	2	1	8	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	2	7	22

Acuicultor 101	2	2	2	2	2	2	1	13	2	2	2	1	2	2	1	12	1	1	1	2	2	2	9	34
Acuicultor 102	2	1	2	2	2	2	2	13	2	2	2	2	2	2	2	14	3	2	2	2	2	1	12	39
Acuicultor 103	2	2	1	2	2	1	1	11	2	2	2	1	3	2	1	13	2	2	2	2	2	2	12	36
Acuicultor 104	1	2	2	2	1	1	2	11	2	2	1	2	2	2	2	13	2	2	2	2	1	2	11	35
Acuicultor 105	2	1	1	1	2	2	1	10	1	1	1	1	1	2	1	8	2	1	1	1	1	1	7	25
Acuicultor 106	2	2	2	2	2	3	3	16	2	2	3	3	2	2	2	16	2	3	2	2	2	3	14	46
Acuicultor 107	2	2	2	2	2	2	2	14	2	2	3	2	2	2	2	15	2	2	2	2	1	2	11	40
Acuicultor 108	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 109	2	2	2	2	2	2	1	13	2	2	2	2	2	1	2	13	2	1	1	2	2	2	10	36
Acuicultor 110	2	2	2	2	1	2	2	13	1	2	2	1	2	1	1	9	1	2	1	2	1	2	9	31
Acuicultor 111	1	1	1	1	1	2	1	8	2	2	1	2	2	2	1	12	2	1	2	1	2	2	10	30
Acuicultor 112	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	2	1	2	1	9	2	1	1	2	1	1	8	24
Acuicultor 113	1	2	2	2	2	1	2	12	1	1	2	1	2	2	2	11	2	2	2	1	1	1	9	32
Acuicultor 114	1	2	2	2	2	1	1	11	1	2	2	2	1	1	2	11	2	2	2	2	1	2	11	33
Acuicultor 115	2	3	2	3	2	2	3	17	2	3	2	2	2	2	3	16	2	3	2	2	2	2	13	46
Acuicultor 116	2	1	1	1	1	2	1	9	1	1	2	2	1	2	2	11	1	1	2	1	1	2	8	28
Acuicultor 117	1	1	1	2	1	1	1	8	2	2	1	1	1	1	1	9	2	2	1	2	1	1	9	26
Acuicultor 118	1	1	2	1	2	1	1	9	1	2	2	2	1	1	2	11	2	2	2	2	1	1	10	30
Acuicultor 119	2	2	2	2	2	1	2	13	2	2	1	2	2	2	2	13	2	1	1	2	2	1	9	35
Acuicultor 120	1	1	1	1	1	1	2	8	1	2	2	2	1	1	1	10	2	2	1	2	2	1	10	28
Acuicultor 121	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	2	1	7	21
Acuicultor 122	1	2	2	1	1	2	1	10	1	1	1	1	1	1	1	7	2	1	2	1	1	2	9	26
Acuicultor 123	1	2	1	1	2	1	2	10	1	1	1	1	1	1	1	7	2	1	1	1	1	1	7	24
Acuicultor 124	1	1	2	2	1	2	1	10	1	2	2	1	2	1	2	11	2	1	2	2	1	2	10	31
Acuicultor 125	2	2	2	2	2	1	2	13	2	2	2	1	2	2	2	13	2	2	1	2	2	2	11	37
Acuicultor 126	2	1	2	1	2	2	1	11	2	1	2	2	2	2	2	13	2	2	1	1	1	2	9	33
Acuicultor 127	2	3	3	1	3	1	2	15	1	1	2	1	2	2	2	11	2	2	2	2	2	2	12	38
Acuicultor 128	1	2	2	1	2	1	2	11	2	1	1	2	2	1	1	10	2	1	2	2	1	2	10	31
Acuicultor 129	2	2	2	2	2	2	2	14	1	2	2	2	2	2	2	13	2	2	1	2	2	2	11	38
Acuicultor 130	2	1	3	2	2	2	2	14	3	3	2	2	2	2	2	16	2	2	3	2	2	2	13	43
Acuicultor 131	3	2	2	2	3	2	2	16	3	3	2	2	1	2	2	15	2	2	2	2	2	2	12	43
Acuicultor 132	1	1	1	1	1	1	2	8	1	2	2	1	2	1	1	10	1	1	1	2	2	1	8	26
Acuicultor 133	2	1	1	2	2	1	1	10	1	2	1	2	1	1	1	9	1	2	2	2	1	2	10	29
Acuicultor 134	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 135	1	2	2	1	2	2	2	12	2	2	2	2	2	2	3	15	3	2	3	2	2	2	14	41
Acuicultor 136	2	2	2	3	3	2	3	17	2	2	2	3	2	2	3	16	2	2	2	2	2	2	12	45
Acuicultor 137	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 138	2	2	1	1	2	2	2	12	1	1	2	1	1	2	1	9	2	2	1	2	1	2	10	31
Acuicultor 139	1	2	2	2	2	2	2	13	2	2	2	2	2	2	2	14	2	2	2	2	2	2	12	39
Acuicultor 140	1	1	2	2	1	2	2	12	2	2	2	1	1	2	2	11	2	2	1	1	1	2	9	32
Acuicultor 141	2	2	1	1	2	2	2	12	2	1	1	2	1	1	2	10	1	1	1	1	1	1	6	28
Acuicultor 142	2	2	2	2	2	2	1	13	2	2	1	1	1	1	1	9	2	2	1	2	1	1	9	31
Acuicultor 143	2	1	2	2	2	2	2	13	2	2	1	1	2	1	1	10	2	2	2	2	2	2	12	35
Acuicultor 144	1	1	1	2	1	1	2	9	2	1	2	2	2	1	1	11	1	2	1	2	1	2	9	29
Acuicultor 145	2	2	2	1	2	2	2	13	1	2	2	1	2	2	2	12	1	2	2	2	2	1	10	35
Acuicultor 146	2	2	1	2	2	2	2	13	2	3	2	3	2	2	2	16	1	1	3	1	2	2	10	39
Acuicultor 147	3	3	2	2	2	2	1	15	1	2	1	2	2	2	2	12	2	2	2	2	2	2	12	39
Acuicultor 148	1	2	2	1	1	2	2	11	1	1	2	2	1	2	2	11	1	1	1	1	2	2	8	30
Acuicultor 149	1	1	1	1	2	1	1	8	1	1	1	2	1	1	1	8	2	1	1	1	1	1	7	23
Acuicultor 150	1	2	1	1	2	1	1	9	1	1	1	1	1	1	1	7	1	2	1	1	1	1	7	23
Acuicultor 151	1	1	2	1	1	2	2	10	1	2	1	1	2	1	2	10	1	1	2	1	1	2	8	28
Acuicultor 152	1	2	2	2	1	1	1	10	1	2	1	2	2	2	2	12	2	1	1	2	2	2	10	32
Acuicultor 153	1	1	2	1	2	2	1	10	1	1	1	2	1	2	1	9	2	1	1	2	1	2	9	28
Acuicultor 154	1	2	2	1	1	1	1	9	2	2	2	1	2	1	2	12	1	1	1	1	1	2	7	28
Acuicultor 155	2	1	2	1	2	1	1	10	2	1	1	1	1	1	1	8	2	1	1	2	2	1	9	27
Acuicultor 156	1	1	2	1	1	1	1	8	1	1	1	1	1	2	1	8	1	1	1	1	1	1	6	22
Acuicultor 157	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	6	20
Acuicultor 158	1	1	1	1	1	1	1	7	1	1	1	1	1	1	2	8	1	1	1	1	1	1	6	21
Acuicultor 159	1	1	1	2	1	1	2	9	1	1	1	1	1	2	1	8	2	2	2	2	2	2	12	29
Acuicultor 160	2	2	2	1	1	1	2	11	1	2	1	1	2	1	2	10	2	2	1	1	2	2	10	31

Anexo No 10. Constancia de autorización donde se ejecutó la investigación

CONSTANCIA DE ACEPTACION

Srta. Villacorta Bacalla, Fiorella

Estudiante de la Maestría de Gestión Pública UCV-Tarapoto

Presente

Asunto: **Autorización para la realización de proyecto de investigación**

Me es grato dirigirme a usted para expresarle mi saludo, asimismo hacer de su conocimiento que en calidad de Director de la Dirección Regional de la Producción, autorizo la ejecución de su proyecto de investigación al estudiante Villacorta Bacalla, Fiorella cuyo título del proyecto de investigación es: "Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023"

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración me despido de usted, no sin antes agradecerle por su gran preocupación para poder solucionar problemas de la población.

Atentamente,


DIRECCIÓN REGIONAL DE LA PRODUCCIÓN
DIRECCIÓN REGIONAL DE LA PRODUCCIÓN
D.R. PROD. SAN MARTÍN
Jefe Oficina de Gestión Administrativa

Anexo No 11. Autorización de la entidad para publicar los resultados de las investigaciones



AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la organización:	RUC: 20488841301
Dirección Regional de la Producción	
Nombre del Titular o Representante legal:	
Nombres y Apellidos	DNI:
SARITA FUENTES CAMPOS	43997995

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo ¹, autorizo [x], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Administración de ventas y sostenibilidad de los proyectos acuícolas en la Dirección Regional de Producción, San Martín – 2023	
Nombre del Programa Académico:	
Gestión Pública	
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:
Fiorella Vilacorta Bacalla	45296595

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: Rioja 29 de diciembre de 2023

Firma: 

Sarita Fuentes Campos
Jefe (BOS) de Oficina Administrativa