



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

Exportacion de Ensis Macha al mercado español en el periodo  
2011-2016

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Negocios Internacionales

**AUTOR:**

Neyra Vasquez, Victor Hernan (orcid.org/0000-0002-8045-4461)

**ASESOR:**

Dr. Frías Guevara, Roberth (orcid.org/0000-0003-3670-3384)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

**LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERISTARIA:**

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA-PERÚ

2020

## **Dedicatoria**

Quiero dedicar la presente tesis a mi madre Alicia Vasquez Vargas quien me acompaño en todo momento motivándome a seguir esforzándome para lograr mi meta de ser un profesional Licenciado en Negocios Internacionales, y a todas las personas que en este largo camino me mostraron su apoyo y confianza para lograr mis objetivos en cada etapa de este largo proceso

## **Agradecimiento**

Agradezco por sobre todo a Dios por darme salud, fuerza y paciencia para poder lograr obtener mi título profesional, agradezco a mi madre quien con su coraje y valentía supo ser mi soporte en este camino, a mis amigos por su compañía, a mis maestros por el apoyo mostrado durante todo este proceso por sus grandes enseñanzas y consejos.



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Declaratoria de Autenticidad del Asesor**

Yo, FRIAS GUEVARA ROBERTH, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "EXPORTACION DE ENSIS MACHA AL MERCADO ESPAÑOL EN EL PERIODO 2011-2016", cuyo autor es NEYRA VASQUEZ VICTOR HERNAN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 22%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

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

LIMA, 26 de Julio del 2020

| Apellidos y Nombres del Asesor:                                   | Firma   |
|---|---|
| FRIAS GUEVARA ROBERTH<br>: 08312356<br>ORCID: 0000-0003-3670-3384 | Firmado electrónicamente<br>por: RFRIASF el 26-07-<br>2020 13:39:18 |

Código documento Trilce: INV - 1284360





**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Declaratoria de Originalidad del Autor**

Yo, NEYRA VASQUEZ VICTOR HERNAN estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "EXPORTACION DE ENSIS MACHA AL MERCADO ESPAÑOL EN EL PERIODO 2011-2016", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada 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  |
|---|--|
| NEYRA VASQUEZ VICTOR HERNAN<br>: 47493027<br>ORCID: 0000-0002-8045-4481 | Firmado electrónicamente<br>por: VNEYRAVA el 27-07-<br>2020 14:38:26 |

Código documento Trilce: INV - 1284362



## Índice de Contenidos

|  |      |
|--|------|
| Carátula   |      |
| Dedicatoria  | ii   |
| Agradecimiento                                       | iii  |
| Declaratoria de Autenticidad del Asesor              | iv   |
| Declaratoria de Autenticidad del Autor               | v    |
| Índice de contenidos                                 | vi   |
| Índice de tablas                                     | vii  |
| Índice de gráfico y figuras                          | viii |
| Resumen  | ix   |
| Abstract   | x    |
| I. INTRODUCCIÓN                                      | 1    |
| II. MARCO TEÓRICO                                    | 4    |
| III. METODOLOGÍA                                     | 9    |
| 3.1 Tipo y diseño de investigación                   | 10   |
| 3.2 Variables y operacionalización                   | 10   |
| 3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis | 12   |
| 3.4 Técnica e instrumentos de recolección de datos   | 13   |
| 3.5 Procedimientos                                   | 15   |
| 3.6 Método de análisis de datos                      | 15   |
| 3.7 Aspectos éticos                                  | 16   |
| IV. RESULTADOS                                       | 16   |
| V. DISCUSIÓN   | 25   |
| VI. CONCLUSIONES                                     | 28   |
| VII. RECOMENDACIONES                                 | 29   |
| REFERENCIAS  | 30   |
| ANEXOS   |      |

## Índice de tablas

|   | Pag. |
|---|------|
| Tabla 4. <i>Valor de exportación de molusco Navaja –Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019, en miles de US\$ Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior</i>                  | 14   |
| Tabla 5. <i>Volumen de Exportación del molusco Navaja –Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019, expresado en tonelada métricas (TM) Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior</i> | 17   |
| Tabla 6. Precio de Exportación de molusco Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019, expresado en dólares Indicando la variación en porcentaje con relación al año anterior                          | 20   |

## Índice de figuras

|  | Pag. |
|--|------|
| Figura 1. Valor de exportación De Navaja- Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019. (Grafico de línea).                          | 18   |
| Figura 2. <i>Valor de la Oferta Exportable De Molusco Navaja- Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019. (Grafico de columna)</i> | 19   |
| Figura 3. Volumen de exportación Del molusco Navaja. Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019. (Grafico de línea)                | 22   |
| Figura 4. Volumen de exportación Del molusco Navaja. Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019. (Grafico de columna)              | 22   |
| Figura 5. Precio de exportación de Molusco Concha de Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019, (grafico de línea)              | 24   |
| Figura 6. Precio de exportación de Molusco Concha de Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019                                  | 25   |

## Resumen

Esta investigación tiene como objetivo determinar la evolución de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 – 2019.

El diseño utilizado en la presente investigación es ex post facto, no experimental; por ende, fue necesario la compilación de datos ya existentes en las diferentes fuentes públicas como el INEI, Banco Central de Reserva, SIICEX, SUNAT y fuentes privadas tales como Trade Map, Investment Map, entre otros, para hacer el análisis del producto exportable se consideró calibrar los siguientes indicadores valor de exportación, volumen de exportación (TM) y precio de exportación.

La presentación de los datos obtenidos en los indicadores se ejecutó usando cuadros y gráficos estadísticos, donde se muestra las pruebas de las diferentes tendencias generadas en el periodo 2011-2019.

Se obtuvo como juicio dirigente a través de la evaluación de las hipótesis y los indicadores mediante el programa Excel 2010, la presentación de los resultados observados en la oferta exportable de Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011- 2019, con respecto a los indicadores estudiados, no ha tenido una tendencia creciente sostenible en el Perú.

**Palabras Clave:** Ensis Macha, valor de exportación, Exportación, volumen de exportación

## **Abstract**

This research aims to determine the evolution of the Exportable Supply of Navaja - Ensis Macha mollusc to the Spanish market, period 2011 - 2019.

The design used in the present investigation is ex post facto, not experimental; therefore, it was necessary to compile existing data from different public sources such as INEI, Banco Central de Reserva, SIICEX, SUNAT and private sources such as Trade Map, Investment Map, among others, to analyze the exportable product. considered calibrating the following indicators: export value, export volume (MT) and export price.

The presentation of the data obtained in the indicators was carried out using statistical charts and graphs, where the evidence of the different trends generated in the period 2011-2019 is shown.

It was obtained as a leading judgment through the evaluation of the hypotheses and the indicators through the Excel 2010 program, the presentation of the results observed in the exportable offer of Ensis Macha to the Spanish market in the period 2011-2019, regarding the indicators studied, it has not had a growing sustainable trend in Peru.

**Keywords:** Ensis Macha, export value, Export, export volume

## I. INTRODUCCIÓN

A nuestros recursos hidrobiológicos generalmente no le brindamos mayor valor agregado, se exporta en estado natural, al investigar el bazar internacional sobre el consumo de productos con alto nivel proteínico y ayudando en la curva de ingerir productos de carácter 100 % naturales, encontramos la exportación del molusco Navaja con el renombre científico *Ensis Macha* un producto con potencial exportador sostenible en el tiempo, el cual se encuentra en todo nuestro litoral costero; siendo probablemente uno de los moluscos con las mejores características para poder crear acuocultivos en pequeños espacios naturales o además artificiales. El consumo de alimentos preparados a nivel mundial está en crecimiento, según las últimas estadísticas del Ministerio de la Producción, es por esta razón que cada vez elaboramos más alimentos en conservas, que permiten crecer su reunión de energía útil del producto, creando un espacio en el mundo competitivo de los productos en conserva de calidad y con rendimiento óptimo de nutrientes. Existe una mejoría en la demanda del molusco Navaja (*Ensis Macha*) en la tienda internacional, pues sus beneficios en proteínas y riqueza a la vitalidad cautiva cada vez más al consumidor europeo, quien comienza a descubrir en el molusco Navaja –*Ensis Macha* un producto eficaz y sustituible a otros de mayor cuantía en el mercado; resaltando entre sus características el sabor y textura que es muy similar al del calamar, pero con mayor dinamismo para la creación de platillos novedoso revelando un producto muy poco conocido con un sabor más satisfactorio que los demás moluscos convencionales, desarrollándose así un mercado atractivo e interesante para poder ser explotada por nuestros empresarios nacionales, teniendo en cuenta nuestro excelente ecosistema, que permite encontrar este molusco en todo nuestro litoral costero. El molusco Navaja – *Ensis Macha* se ve con mayor frecuencia en la pesca de nuestro litoral costero en Pisco, en San Juan de Marcona, Balneario de Ancón, de Huacho y sus alrededores. Alcanzando volúmenes de desembarque superiores a 2500 t. Anuales. (2015, IMARPE). La evolución de la demanda por productos de alto rendimiento nutricional en el mercado internacional, ha convertido al molusco Navaja – *Ensis Macha* un producto atractivo para la inversión en plantas de cultivo artificial y natural (IMARPE).

Se inició análisis con base científica que apoyan proyectos de acuicultura de molusco Navaja-Ensis Macha, con la misión de lograr satisfacer la demanda del mercado internacional europeo y asiático. En nuestro país, entre el periodo 2011 - 2019 comercializamos el molusco Navaja - Ensis Macha de manera internacional de diferentes maneras: estado fresco, refrigerado y congelado, es importante resaltar que poco o nada se conoce del producto en venta nacional, la cual podría ser un mercado potencial en un futuro no muy lejano, siendo también otra materia de investigación para apoyar el desarrollo emprendedor en nuestro país. Se hace necesario el presente estudio para tener una medición sobre las dimensiones y alcances que tiene dicho producto y fomentar la exportación del mismo ya sea como se viene haciendo o darle un valor agregado exportándolo en enlatados, envasados con líquido de gobierno para su consumo directo. De esta manera incrementaremos el ingreso de divisas para nuestro país, y generaremos una proyección de inversión para un cultivo sostenible del molusco y/o una inversión para incursionar en el negocio de exportación de molusco Navaja - Ensis Macha eficientemente, generando mayores oportunidades para el pescador peruano y otros trabajos operativos y administrativos que sean necesarios. Como lo afirma Vásquez Villanueva Absalón (1995) en su libro Desarrollo Agrario que: La agro exportación es definida resaltando su complejidad de un grupo de asociaciones productivas, de cambio y servicios, con la finalidad de internacionalizar un producto y tratando de obtener un máximo valor agregado posible, con el fin de obtener mejoría en sus ingresos y un óptimo crecimiento del empleo productivo localmente. Dicho esto referimos que el problema general de esta investigación es ¿Cómo ha sido la evolución de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019?; problema específicos: 1) ¿Cómo ha sido la evolución del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019?. 2) ¿Cómo se ha desarrollado el volumen de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 - 2019? 3) ¿Cómo ha sido la evolución del precio de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 - 2019? La presente investigación referida a la exportación del molusco Navaja- Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011- 2019, tiene como

Justificación conocer el crecimiento de la oferta exportable en el periodo indicado, por la acogida y demanda del molusco Navaja- Ensis Macha peruano al mercado Español, ya que así se podrá saber un panorama más amplio de las futuras exportaciones a este país Europeo, tomando en cuenta las facilidades inter-comerciales que nos brinda mediante el tratado de libre comercio con España y poder llegar a mejorar algunas estrategias de introducción de nuevos productos con valor agregado del Molusco Navaja- Ensis Macha, para poder aumentar su participación en el mercado o ampliar nuevos mercados elevando de este modo nuestros ingresos en divisas, como también en inversión, desarrollo y nivel de empleo. El Perú, en los últimos años ha llegado a insertarse en el proceso de globalización por los diversos acuerdos comerciales que maneja nuestro país en diversos continentes, llegando a obtener importantes tasas de crecimiento mediante el comercio internacional, generando la competitividad, a través de incentivos como capacitación de las entidades que tienen que ver con en el procedimiento de producción y oferta exportable del Moluscos Navaja-Ensis Macha.

Objetivos: Objetivo principal: Calificar la transformación de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 – 2019. Objetivos específicos: 1) Identificar la evolución del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019, 2) Describir la evolución del volumen de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 – 2019. 3) Explicar la evolución del precio de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 – 2019. Hipótesis: Hipótesis general. Existe una tendencia moderada de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 - 2019. Así mismo se desprende la hipótesis específica 1: Existe una tendencia moderada del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019, la hipótesis específica 2: Existe una tendencia moderada del volumen de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019, la hipótesis específica 3: Existe una tendencia moderada del precio de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 – 2019.

## II. MARCO TEÓRICO

Antecedentes Nacionales: Briones (2011) con el trabajo llamado “Feasibility analysis of product generation and foreign trade of razor clams and clams to Spain”, en la que el propósito fue detallar la viabilidad financiera, de comercio y práctica de la generación del producto y comercio al exterior de moluscos navaja y almeja al país europeo, se trabajó bajo el diseño cualitativo y exploratorio. Se llegó a la conclusión de que se contempla un público consignatario que carece de medios mínimos que permitan el total aprovisionamiento de la solicitud exterior. Lo cual frena en mayor parte los elementos positivos que se llegarían a tener de una mayor cantidad de ventas al exterior. De la misma manera, Ezeta (2016), en su investigación llamada “Analysis of the commercialization of the main hydrobiological resources in the wholesale fishing market of South Lima during the period 2000 to 2013”, el objetivo fue evaluar el comercio de los elementos biomarinos con potencial en los puestos de ventas al por mayor del terminal pesquero de Lima sur del 2000 al 2013. La metodología usada fue tipo descriptivo, longitudinal y retrospectivo. Se llegó a la conclusión que los recursos hidrobiológicos con mayor potencial fue el punto de moluscos y frutos marinos los que representaron mayores volúmenes comercializados desde el 2000 al 2013. Por su parte, Espinoza (2006). En su tesis titulada “Management and population viability of Ensis Macha in Bahía Independencia, Pisco, Peru, from 2002 to 2004” donde el objetivo fue dar a entender la forma biológica y conocimiento pesqueros necesarios para la creación de negocios sostenibles en especies de molusco Navaja-Ensis Macha en toda la costa peruana, el método usado fue de tipo cualitativo experimental. Se llegó a la conclusión de que la tasa de exportación encontrada es de la unidad mínima porcentual, y una mortandad en pescadería de 0,98 al año – a, así mismo se encontró una tendencia descendente de las densidades del recurso, muestra una especie en proceso de expansión. El sentido de creación somática poblacional fue por dos decenas excedente de las poblaciones chilenas, ello es resultado de la mejor característica de en la masa biológica acumulada. Así también, el autor Guerrero (2016) con su trabajo llamado “Elaboración de conservas de Ensis Macha, concha navaja, al natural”, el objetivo fue elaborar conservas de concha navaja al natural, en

envase de ½ litro. Determinar la formulación ideal para el líquido. Determinar la temperatura, presión y tiempo óptimo para el precocido y de la presión de esterilizado. Evaluar la calidad de las conservas y Medir el grado de aceptabilidad del producto. La metodología utilizada es investigación experimental. Se llegó a la conclusión de que la materia prima navaja es un recurso que muestra muchas bondades durante su procesamiento, resiste la manipulación y no se deteriora fácilmente, a pesar que se rompe la cadena de frío. Los parámetros de cocción y de esterilizado desarrollados para la elaboración de conservas de navaja, resultaron ser los adecuados, obteniendo con ellos productos de calidad, demostrados con las pruebas químicas, microbiológicas y de calor de penetración. Antecedentes internacionales: Bojórquez (2011). En su tesis titulada “Estrategia de exportación de roadmag a nuevos mercados Salmag Ltda” que se enfoca en evaluar la oportunidad de acceder a nuevos mercados aumentando el nivel de ingresos por ventas de productos y servicios lo que implica planificar y evaluar el negocio en un aspecto más amplio y complejo que cuando realiza el análisis en el mercado local. Se usó la metodología de Brewer-cualitativa. Se concluyó del análisis económico del proyecto de exportación, podemos inferir que éste resulta viable, con un VAN \$540698 USD, tomando en cuenta una etapa de diagnóstico de 5 años y con un descuento del 17%. Además, Guerra y Lodeiros (2008). En su tesis titulada “Navajas y Longueirones: Biología, Pesquerías y cultivo” cuyo objetivo es exponer las diversas formas de cultivo que existen para cada especie de mariscos o molusco marino en el mundo, permita una oportunidad de negocio para un negocio de acuicultivo con potencial exportador, siendo un negocio sostenible en el tiempo. Es de tipo Explicativo. Se llegó a la conclusión que los mariscos existentes, como el Ensis Macha se puede cultivar en las condiciones indicadas, ser un negocio con alta rentabilidad y con potencial exportador único debido al nivel de nutrientes que maneja esta especie. También, Alvares (2005) en su tesis titulada “Análisis explicativo del requisito de sanidad microbiológico de producto pesquero de Chile de exportación desde 1998 al 2002” de la universidad De Chile, cuyo objetivo fue resolver los parámetros microbiológicos de un grupo de productos de procedencia marítima que son exportados desde Chile al mundo entero. El estudio para obtener el número de bacterias estimada es usado secuencialmente en la

industria alimentaria para obtener resultados retrospectivos de la calidad e inocuidad del producto. La metodología utilizada fue experimental cualitativa. Se llegó a la conclusión que es necesario obtener muestras de una parte de los productos, realizando ensayos de análisis microbiológicos y se evalúen los resultados, en base a la tabla de criterios microbiológicos para un procedimiento óptimo de calidad e inocuidad del producto, se obtuvieron los hallazgos de los estudios de aproximadamente 1500 muestras de moluscos marinos donde se hallaron únicamente que un porcentaje de la mitad del uno por ciento no pasaron al evaluación y aceptación según sus resultados microbiológicos.

Teorías relacionadas al tema. Exportación: Márquez y Kirchner (2010) nos detallan que “la exportación es una acción vital dentro del comercio extranjero y consiste en las transacciones comerciales los bienes o trabajos que exceden los lineamientos de los territorios” (p. 539). Las ventas al extranjero son una acción de comercio de productos y labores entre países, donde se busca saciar la necesidad de cada público según el tipo de objeto o prestación que se i comercializar, no podemos decir que es una exportación si no hay un intercambio de bienes o servicio fuera del litoral nacional, intenta exportar implica también conocer las leyes y otros factores que influyen para hacer un intercambio de mercancías eficiente. BCRP (2011) señala que: La exportación es el reporte de la transacción comercial al exterior de bienes o servicios ejecutados por una empresa residente, lo que genera el traspaso de la propiedad de las mismas” (p.74). Daniels (2010) menciona que “las transacciones internacionales como la comercialización de objetos y prestaciones generados pro productores locales de un país a vendedores extranjeros (p. 491). Lerma y Márquez (2010) nos dicen que “la exportación es la transacción de mercancías y servicios procedentes de un país, a clientes que se encuentran y habitan un país distinto al nuestro, es decir un país extranjero” (p. 55). La decisión e instrumentos para exportar debe escogerlos el exportador según el nivel de escollo y coyuntura que ofrece el mercado, considerando con sus propios recursos restantes. Es decir, se debe generar un estudio de mercado para poder evaluar el mercado al cual se va exportar, para así poder tener óptimos resultados (MINAGRI, 2017, p. 20).

De acuerdo con Mercado quien establece que no es una práctica técnica ni jurídica,

tampoco está regida por leyes por administración global.

La exportación solo es un negocio, comerciar es vender fuera de los límites fronterizos y limitados política y económicamente [...] está conformada por reglas y requisitos que sirven para el control, [...] también se habla de organizaciones exportadoras, las cuales envían sus productos directamente sin tener que salir a venderlo y de exportadores independientes, quienes necesitan ofrecer el producto para poder contactar a clientes y enviarlo al exterior (2000, p. 27). Jorge (2015) precisa la exportación a manera que: “La exportación de cualquier mercadería o producto (puede ser tangible y no tangible, incluye los servicios) a un territorio aduanero” (p. 139).

De acuerdo con Daniels y Radebaugh quienes determinan la exportación de esta manera: La exportación es el medio más común del que se sirven las compañías para iniciar sus actividades internacionales. Es decir que las empresas se introducen a la exportación lo hacen sobre todo para incrementar sus ingresos de ventas, para conseguir economías de escala en la producción y para que pueda diversificar sus sedes de ventas (2014, p. 714). Carl (2009) indica la exportación como: “Es un individuo o empresa que actúa como intermediario internacional (un término en varios sentidos); es decir, vende productos de procedencia extranjera (importaciones), vende productos domésticos (de su país de origen) en otros países (exportaciones) o hace ambas cosas” (p. 4). Sabino (1991) indica que “las exportaciones son la adjudicación de haberes y prestaciones del exterior, esto es factible gracias a las mejoras de las transacciones internacionales en tiempos recientes; gran cantidad de productos locales, son dirigidos hacia mercados internacionales” (p. 165-166). Valor de mercado de las exportaciones de existencias y otros recursos, en las leyes de cada país ya establecido el coste del transporte de las mercancías, la legalidad de las transacciones al exterior y el importe de asentar los productos durante el transporte utilizado, al menos que las tarifas sea responsabilidad del transportista (Guía del exportador, ADEX, 2008, p. 40). Volumen: Volumen de exportación es la consideración, capacidad de una peripeca o función, cantidad de titulaciones pactados en un tiempo establecido. También se conoce como el cumulo de negociaciones mercantiles que se adquiere realizando en un determinado tiempo entre dos componentes

económicos; por tildar alguno, entre dos países (Banco de Reserva del Perú, 2017, p.1). Ugarriza (2009) indica que: “El volumen de exportación es un indicador económico hecho por INDEC o Aduanas, que nos permite el conocimiento de las fluctuaciones de los tonelajes de mercaderías o productos importados en un año, sin tener en cuenta los precios de ellas” (p. 56). además, Daniels (2010) define el indicador volumen de exportación como “las cantidades que se miden en magnitudes físicas y generalmente se expresan por el número de artículos producidos o por unidades de medidas (de longitud, peso o volumen)” (p.109). Precio: Entre las principales teorías que sostienen la investigación tenemos a Heckscher y Ohlin que nos indican en su teorema, que un país enviará la mercadería a la generación que necesite el uso intenso del elemento escaso y barato, y comprará del exterior la mercadería que su generación sea pasible de usarse intensamente del elemento que si abunda y de precio alto. Cuando las dos naciones entran en comunicación a través de la comercialización, cada quien tendrá los bienes que necesiten una mayor cantidad de elementos de producción que menos tienen a un costo menor o ambos tendrán un beneficio de la transacción (1933, p. 7). La segunda teoría es la de ventaja Absoluta propuesta por Adam Smith. De otro lado, las ideas de economía de Smith estuvieron presididas por el existir de la intención oculta (conocido como la forma en la que se dictan los precios), que tenía que regular el manejo económico de forma natural y sin que tenga que ser coordinado por quienes legalmente le compete. Es por ello que dicho autor en la definición principal completa de su entendimiento, la partición de las labores, que son el aumento óptimo que hacen los colaboradores y de la promoción económica, dicho concepto, refiere a que todas las personas que se dedican a la generación de algunos objetos o trabajos, más adelante, intercambiaran por otros bienes y servicios para saciar dichos requerimientos. La partición del trabajo obtendrá una reducción económica de los precios de generación del producto. Es por ello que Smith propone la liberalización del comercio internacional, con la finalidad de lograr la mayor amplitud posible del público comercial y permitir un proceso de división internacional del trabajo intenso (2003, p.50).

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1 Tipo y diseño de investigación**

La presente tesis es de tipo aplicada, porque analiza la principal problemática, la cual afecta a una organización y que a su vez da posibles alternativas de solución. Quiere decir que, se permitió conocer cada una de las dimensiones del problema, como valor, volumen y precio de exportación del molusco Navaja-Ensis Macha.

Para Vargas (2009) manifiesta que La investigación aplicada busca resolver o mejorar un problema específico, para corroborar un método de estudio aplicando una propuesta de intervención nueva, diferente y creativa en un grupo de individuos, una organización, centro de estudios o institución en la que se necesite (p.9).

De acuerdo con Maya En su artículo “Una propuesta ágil para la presentación de trabajos científicos en las áreas de arquitectura, urbanismo y disciplinas afines” refiere que “la investigación aplicada pone en práctica los avances y descubrimientos de la investigación básica y se rige de ellos, además, busca aplicarlos de una manera práctica y verificar los efectos en el ámbito tecnológico de los conocimientos” (2014, p.17).

El diseño del estudio fue no experimental, de nivel longitudinal, considerando que la variable Exportación no fue manipulada, es decir solo se observaron las variaciones y datos a investigar, tal como se mostraron en su contexto original, con la misión de observarlos y después insertar los análisis correspondientes, considerando también que la variable Exportación nace de datos que son Expost-Facto. Cuyos datos fueron absorbidos de datos publicados en fuentes primarias y secundarias, descritos en las referencias, longitudinal debido a que la investigación se hizo en un periodo de tiempo entre los años 2011-2019, y no en un solo tiempo específico. Para los autores Hernández, Fernández y Baptista (2010) “Un diseño no experimental, es el cual no se realiza la manipulación premeditada de las variables” (p. 149).

El enfoque fue cuantitativo porque se basa en cuantificar datos numéricos con el fin de analizar el mercado español en referencia con la variable oferta exportable del molusco navaja- ensis macha, los indicadores Valor exportación, Volumen y precio de exportación. La investigación cuantitativa es el inicio de base a una idea que va

demarcándose en los objetivos y preguntas de la investigación, se debe comprobar la literatura y se realiza un marco es decir una expectativa teórica; de acuerdo a las preguntas se crean las hipótesis y se instaura las variables; posterior a ello realizamos una creación de planes para ponerlas a prueba e inspeccionar el sondeo adquirido, a menudo estas se obtienen mediante del uso de métodos estadísticos y se llega a las conclusiones de acuerdo a las hipótesis (Hernández, Fernández y Baptista,2010,p.204).

Para Gonzales (2004) “Una investigación *expost-facto* es realizada después de ocurrido el hecho por lo tanto no se puede realizar alguna manipulación o dirigir” (p.305).

### **3.2 Variables y Operacionalización**

#### Definición

Variable de Venta al exterior: es la importancia de los haberes y prestaciones producidos localmente, obtenidos terceros en un tiempo determinado. El interés de esta variable es que las exportaciones crean divisas o retribuciones para la nación, lo que aumenta potencialmente sus ingresos, además de producir un aumento en la producción nacional De la Hoz (2013, p. 40).

#### Definición Operacional

Variable de Venta al exterior: esta medición se conjugó en tres indicadores instruidos: Volumen, valor y precio de la venta al exterior. Se tomará en cuenta Los datos son extraídos y observados de fuentes primarias y secundarias de entidades privadas y estatales, como los son FROMPERU, TRADE MAP, Banco central de reserva del Perú, SUNAT, entre otros, los cuales sirvieron para convertir cuadros estadísticos de acuerdo a lo observado.

#### Indicadores

Volumen de exportación: Es la importancia, “dimensión de una acción, número de títulos negociados en un período fijo de tiempo. También se conoce como el número de intercambios comerciales que se obtienen a producir en un espacio de tiempo

específico entre dos elementos comerciales a nivel internacional” (Banco de Reserva del Perú, (2017, p.1).

Ugarriza (2009) “el volumen de exportación es un indicador económico hecho por INDEC o Aduanas, que permite conocer las fluctuaciones de los volúmenes de mercaderías o existencias importadas en un año fijo, sin considerar los precios de las mismas” (p. 56).

Valor de comercio al exterior Oficina Nacional de Estadística (ONE) sostiene que el valor de comercio al exterior, estudia las mejoras del valor corriente de las exportaciones (importaciones) del período considerado respecto al valor corriente de las exportaciones (importaciones) de dicho año. Indica la variación en el valor total de los productos entre dos momentos en el tiempo.

Índice de precios: Mide la evolución de los precios de las exportaciones (importaciones) del período considerado respecto al año base. Es un indicador que refleja la variación de los precios de los productos entre dos momentos en el tiempo.

Índice de volumen: Mide la evolución de las cantidades físicas exportadas (importadas) en el período considerado, expresadas a precios del año base. Constituye, en consecuencia, un indicador de la evolución física de los flujos del comercio exterior. Su cálculo puede ser el resultado de dividir el índice de valor de las exportaciones (importaciones) del período considerado por el índice de precios de las exportaciones (importaciones) del mismo período” (2010, p. 23). Valor de mercado de las exportaciones de mercancías y otros bienes, en las aduanas fronterizas de un país incluidos todos los costos de transporte de los bienes, los derechos de exportación y el costo de instalar los bienes en el medio de transporte usado, al menos que el costo corra a cargo del transportista. (Guía del exportador, ADEX, 2008. pg.40).

Escala de medición: La información mostrada en la presente tesis son datos expost-facto extraído de publicaciones de instituciones, organizaciones públicas y privadas, luego de extraer la información y siendo unificada para mostrarlos en cuadros y figuras, evaluando las tendencias en la evolución de los datos adquiridos.

### **3.3 Población, muestra, muestreo, unidad de análisis**

En la presente investigación no fue necesaria designar la población, pues todos los datos observados son *ex post facto*, en otras palabras, son datos que ya existen dentro del periodo de tiempo en evaluación (2001-2019), dicha información fue conseguida de fuentes primarias y secundarias confiables como; Trade Map, SUNAT, SIICEX, ADEX, Sociedad Nacional de Pesquería, siendo el objetivo principal España.

### **3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

En la presente tesis la técnica que se utilizó fue la de observación y recolección de datos, no se usó un instrumento en particular, pues los datos analizados se obtuvieron mediante datos *ex post facto*, de fuentes primarias y secundarias; los cuales tienen relación con las dimensiones de la oferta exportable de molusco Navaja- *Ensis Macha* en el periodo 2011-2019.

Orellana y Sánchez (2006). En su artículo *“Técnicas de recolección de datos en entornos virtuales más usadas en la investigación cualitativa”*. Las técnicas para recolectar datos que el investigador usa es la observación de una situación, analizando de directamente y en el momento en que ocurre la situación, la participación en cambio varía según el objetivo y diseño de investigación que se ha previsto utilizar.

La validación se hizo mediante la técnica de expertos, para verificar la fiabilidad del proyecto de investigación y para validarlo se necesitó de 3 profesionales expertos.

### **3.5 Procedimiento**

Se realizó la búsqueda de información en las diferentes fuentes de información de oferta exportable de molusco Navaja -*Ensis Macha* al mercado español en los periodo 2011 - 2019, de fuentes como Ministerio de la producción, TRADE MAP, SUNAT, SIICEX, ADEX y Sociedad Nacional de Pesquería, entre otros, para descubrir factores determinantes de la comercialización internacional y entender la variación de acuerdo a los factores en investigación; luego de observar y recolectar la información necesaria , utilizamos como herramienta de análisis el programa informático Excel

2010, que permitió observar, organizar, registrar y analizar los datos obtenidos en la presente investigación de las diversas fuentes que tuvimos acceso evidenciándose los cambios de los elementos que especifican la oferta exportable de molusco Navaja-Ensis Macha, este método permitió para recopilar y a obtener información precisa para crear cuadros estadísticos de los indicadores evaluados.

### **3.6 Métodos de análisis de datos**

La forma de estudio de la presente tesis consistió en observar, acceder y recopilar información estadística, usando métodos estadísticos brindados por el procesador de datos Excel 2010, datos extruidos y evaluados de fuentes originales como Ministerio de la Producción, TRADE MAP, SUNAT, SIICEX, ADEX y Sociedad Nacional de Pesquería, SUNAT, el Ministerio de Pesquería, Ministerio de Comercio Exterior; a consiguiente se organizó toda la información extraída, seccionándolo y clasificándolo en base a la variable de investigación, Exportación y tomando en cuenta los indicadores, Valor de exportación, volumen de exportación y precio de Exportación; luego resulto los datos obtenidos se procedió a agruparlos en tablas o baremos, para obtener resultados estadísticos del valor de comercio al exterior, volumen y precio de la misma, representándolos gráficamente en gráficos lineal, y grafico de barras.

### **3.7 Aspectos éticos**

La presente investigación respeta la propiedad intelectual de las fuentes consultadas, además no se efectuaron réplicas de otros trabajos, se tendrá consideración la autenticidad de los resultados, estuvieron garantizados con información verídica obtenidos de fuentes licitas, como tesis, páginas web, libros, boletines, revistas de la especialidad, teniendo en cuenta el principio de la buena fe, responsabilidad social, jurídica, política y ética.

#### IV. RESULTADOS

Resultados sobre el valor de la oferta Exportable de molusco Navaja-Ensis Macha hacia España

Tabla 4

*Valor de exportación de molusco Navaja –Ensis Macha al mercado español entre el 2011 y 2019, en miles de dólares exponiendo el cambio porcentual en relación al año anterior.*

| Tiempo | Valor de exportación | Variación |
|--------|----------------------|-----------|
| 2011   | 613,058              |           |
| 2012   | 495,682              | -19%      |
| 2013   | 201,342              | -59%      |
| 2014   | 252,038              | 25%       |
| 2015   | 254,957              | 1%        |
| 2016   | 253,802              | 0%        |

Fuente: SIICEX

Explicación:

Aquí se demuestra el movimiento del valor en la oferta exportable del molusco Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019; podemos observar que en el año 2013 existió una variación decreciente del -59% con respecto al año 2012, ese año 2013 se obtuvo 201,342 miles de dólares del valor de oferta exportable y para el 2014 se observa un cambio en efecto creciente de 25% con respecto al año 2013; en

ese año 2014 se obtuvo 252,038 miles del valor de oferta exportable de dólares, así mismo es posible observar que en el año 2015 y 2016 el valor de la oferta exportable se mantiene casi constante, el índice de variación fue del 1% ,sosteniéndose una recuperación a partir del año 2014.

En la figura 1 y figura 2, correspondientes a un gráfico de línea y un gráfico de columna, se muestra las variaciones que existieron en el valor de la oferta exportable del Molusco Navaja- Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019. Expresado en dólares.

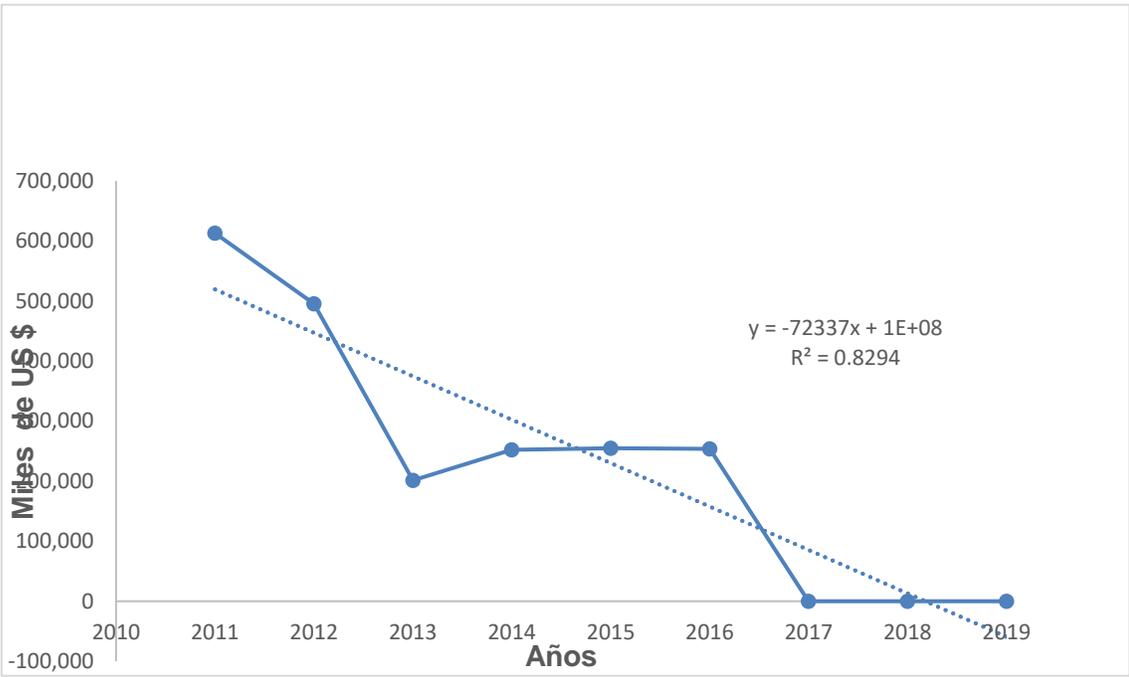


Figura 1. Valor de venta al exterior De Navaja- Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019.

Fuente: SIICEX

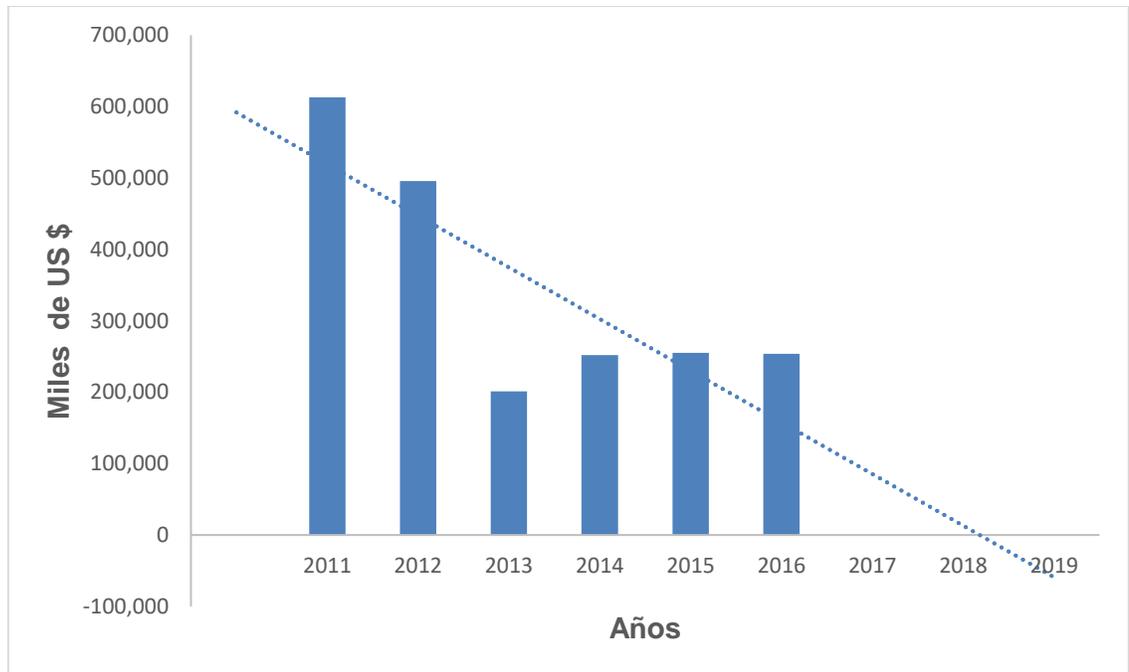


Figura 2: Credito de la Oferta Exportable De Molusco Navaja- Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019.

Fuente: SIICEX

Si se estima la proyección de lo que vale la venta al exterior de Ensis Macha hacia el país español se se hallará lo proximo:

$$y = 70507.4x + 142, 311,796.04$$

$$r^2 = 0.62$$

Dichos resultados muestran que el valor de exportación tiene un nivel de correlación con nivel moderado de moldee del retorno a la información de tallada en el valor del coeficiente de determinación ( $r^2=0.62$ ) lo que determina la existencia de tendencia en el valor de Navaja- Ensis Macha durante el periodo 2011-2019 .

Es importante mencionar que el valor de exportación más bajo fue en el año 2013 con 201,342 miles de dólares; esto fue causado por la sobre explotación del producto además de la corriente del niño que afecto fuertemente a nuestro país, haciendo que la especie migrara a otras zonas, lo cual representaba el incremento en el costo de producción, pues se agregaban gastos de búsqueda y sondeo para realizar la pesca

de dicho molusco.

En el año 2015 se incrementó el valor FOB de exportaciones Ensis Macha hacia el mercado español con 26% obteniendo los 254,957 miles de dólares, según IMARPE porque las condiciones oceanográficas favorecieron la presencia de Ensis Macha (navaja de mar).

Hallazgos sobre Volumen de Exportación del Molusco Navaja- Ensis Macha hacia el país español.

Tabla 5

*Tamaño de venta al exterior del molusco Navaja –Ensis Macha al mercado español, desde 2011 al 2019, expresado en tonelada métricas (TM) Exponiendo el cambio en la porcentualidad en diferencia al año que paso.*

| Años | Volumen de exportación | Variación |
|------|------------------------|-----------|
| 2011 | 78,352                 |           |
| 2012 | 79,982                 | 2%        |
| 2013 | 68,524                 | -14%      |
| 2014 | 67,852                 | -1%       |
| 2015 | 38,541                 | -43%      |
| 2016 | 37,862                 | -2%       |
| 2017 | 0                      | -100%     |
| 2018 | 0                      | 0%        |
| 2019 | 0                      | 0%        |

Fuente: SIICEX

Interpretación:

Con dicha información se demuestra que el volumen de exportación del molusco Navaja- Ensis Macha al mercado español ha tenido variaciones en su mayoría

decreciente, podemos observar que en el año 2015 hubo un decrecimiento del - 43% en comparación al año 2014; en ese año 2015 el peso de comercio al exterior fue de 38,541 toneladas métricas (TM) siendo el año de menor volumen de exportación y en el año 2012 las exportaciones de Ensis macha hacia China tuvo un incremento del 2% con respecto al año 2011, siendo el año de mejor valoración en el periodo de tiempo evaluado.

Desde el año 2013 podemos observar que las exportaciones de Ensis Macha hacia España has tenido una tendencia negativa la cual sustenta que a la fecha de hoy no existan registros de exportación de Ensis Macha en ninguna de sus presentaciones; esto se puede deber a varios motivos como por ejemplo los factores externos que determinan la estabilidad del producto desde su fase de recolección; así mismo es importante mencionar que es un producto poco conocido en el litoral peruano; además que en la actualidad existen normas que regulan la forma de extracción de Ensis Macha para proteger la sobre explotación lo cual amerita contar con maquinaria y tecnología que asegure una extracción sostenible y eco amigable, según el dispositivo legal R.M. 386-2007-PRODUCE.

En la figura 3 y figura 4, correspondientes a un gráfico de línea y un gráfico de columna, se muestra las variaciones que existieron en el peso de comercio al exterior de Ensis Macha al mercado español con respecto al periodo 2011-2019. Expresado en tonelada métrica.

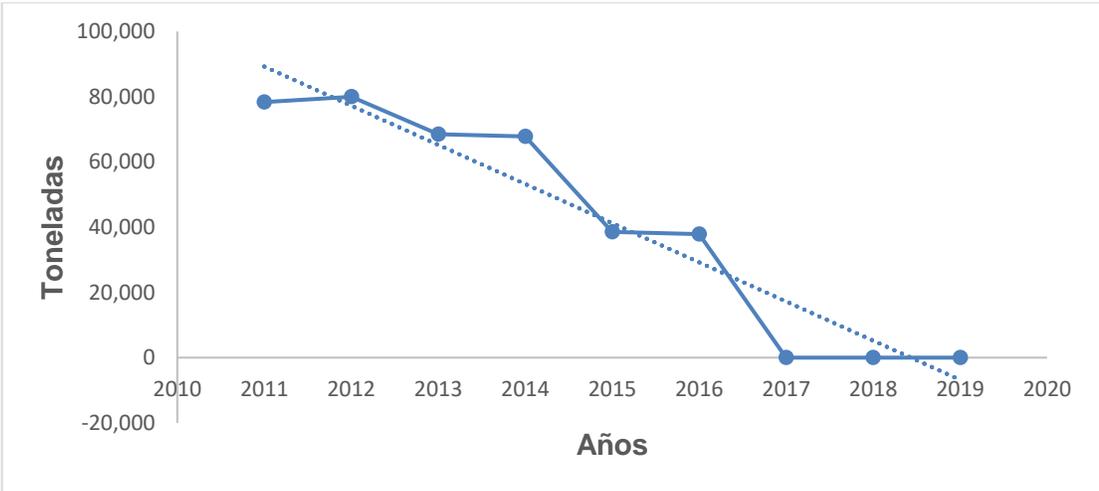


Figura 3: Volumen de exportación Del molusco Navaja. Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019.

Fuente: SIICEX-PROMPERU

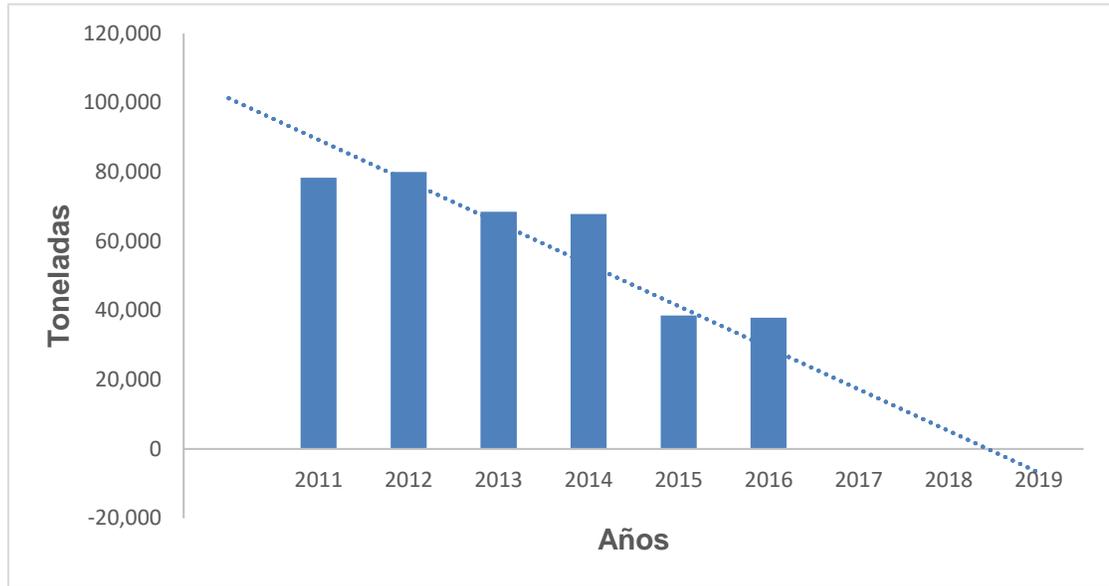


Figura 4: Volumen de exportación Del molusco Navaja- Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019.

Fuente: SIICEX-PROMPERU

Si se estima la proyección estimada del peso del comercio al exterior de Ensis Macha hacia España se obtendrá lo siguiente:

$$y = -9355.6x + 853,083.01$$

$$r^2 = 0.85$$

Dichos resultados muestran que en el volumen de exportación existe un alto índice de reajuste del retorno de la información expresada en la significancia del CD ( $r^2=0.85$ ) lo que indica la realidad de proyección en el volumen de venta al exterior de Ensis Macha durante el periodo 2011-2019 .

Resultado de Precio de exportación de Molusco Navaja - Ensis Macha al mercado español

Tabla 6:

*Precio de Exportación de molusco Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019, dicho en moneda americana refiriendo la variación en porcentaje con relación al año anterior*

| Años | precio de exportación | Variación |
|------|-----------------------|-----------|
| 2011 | 22,000                |           |
| 2012 | 25,124                | 14%       |
| 2013 | 35,625                | 42%       |
| 2014 | 34,157                | -4%       |
| 2015 | 21,459                | -37%      |
| 2016 | 25,678                | 20%       |
| 2017 | 0                     | -100%     |
| 2018 | 0                     | 0%        |
| 2019 | 0                     | 0%        |

Fuente: SIICEX

### Interpretación

La presente nos demuestra que el precio de venta al exterior del molusco Navaja-Ensis Macha al mercado español ha tenido variaciones en su mayoría moderada, podemos observar que en el 2012 hubo un aumento del 14% con respecto al año anterior; en ese año 2012 el precio subió a 25124 mil dólares americanos, podemos observar también para el posterior año, alcanzo su más elevado costo con un crecimiento del 42%, con una suma de \$ 34,157.00 por tonelada.

La variación de los precios en según la investigación se contempla en coincidencia con hechos de fenómenos naturales que afectaron el desarrollo normal de la económica y producción de estas especies, como lo fueron el fenómeno del niño de dicho año que arruino la mayoría de cultivos y acuicultivos , además del cambio de corrientes de agua haciendo que dicha especie cambien de habitas y migre hacia otros lugares haciendo que el proceso de búsqueda tomara más tiempo y ello se viera reflejado en el precio del producto.

En la figura 5 y figura 6, correspondientes a un gráfico de línea y un gráfico de columna, se muestra las variaciones que existieron en el precio de exportación de molusco Navaja-Ensis Macha al mercado español con respecto al periodo 2011-2019. Expresado en \$ x tonelada

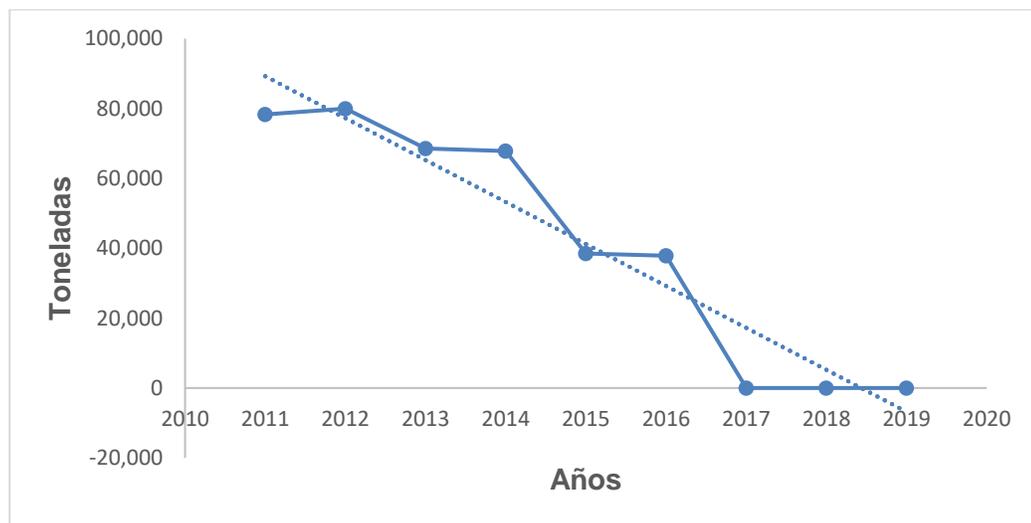


Figura 5: Precio de exportación de Molusco Concha de Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019, en \$ por tonelada

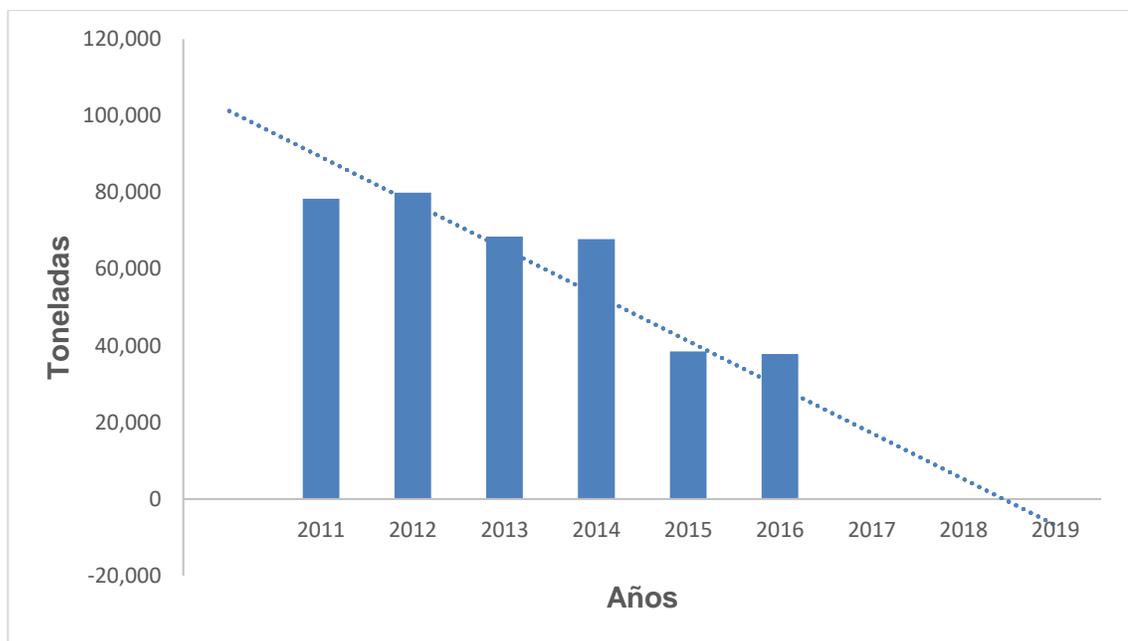


Figura 6: Precio de exportación de Molusco Concha de Navaja-Ensis Macha al mercado español, periodo 2011-2019, en \$ por tonelada

Fuente: SIICEX

Considerando la proyección con respecto del precio de exportación del molusco Navaja - Ensis Macha hacia España se obtendrá lo siguiente:

$$y = -12007x + 113274$$

$$R^2 = 0.9151$$

Dichos resultados muestran que en el precio de comercio al exterior existe un alto porcentaje de control de regreso de la información expresada en la significancia del CD ( $r^2=0.91$ ) lo que indica la prevalencia de tendencia en el Precio de exportación de Ensis Macha durante el periodo 2011-2019

## V. DISCUSION

La presente tesis posee el fin de determinar la evolución de la oferta exportable del molusco Navaja- Ensis Macha al mercado español en el periodo 2011-2019.

Así como Briones (2011) en su tesis titulada “Pre-feasibility analysis on the production and export of razor clams and clams to Spain”. En la que se llegó a la conclusión que se ve un productor abastecedor que no tiene los elementos mínimos con los que se puedan lograr el abastecimiento de las peticiones de venta al exterior. Lo que dificulta las cualidades que se puedan tener cuando se vende mayor mercadería al exterior; estando de acuerdo con sus resultados al obtener en la evaluación echa un mercado internacional con demanda del producto analizado encontrando en la otra parte una deficiencia en la capacidad de producción nacional para poder abastecer dicha demanda, evitando que el beneficio exportador sea aprovechado por todos nuestros pescadores, empresarios y emprendedores peruanos. Apoyando la iniciativa de crear y fomentar espacios de acuicultivos y desarrollo de conocimiento sobre dicho producto para fomentar la exportación del molusco Navaja-Ensis Macha.

Estando de acuerdo con Ezeta (2016) con su trabajo “Analysis of the commercialization of the main hydrobiological resources in the wholesale fishing market of South Lima during the period 2000 to 2013”. En la que se llegó a la conclusión que los recursos hidrobiológicos con mayor potencial fueron los de moluscos y frutos marinos que fueron mayormente vendidos durante 2000 al 2013 con resultados diversos en las ventas de todos los diferentes productos marinos, resultando que nuestro país cuenta con un gran potencial de producción de molusco Navaja - Ensis Macha con el beneficio que le da el valor de contar con un litoral costero lleno de riquezas en el ecosistema para poder desarrollar la producción requerida por la demanda internacional de molusco Navaja – Ensis Macha.

Estando de acuerdo con Espinoza (2006) en su tesis titulada “Base and population pattern of Ensis Macha in Bahía Independencia, Pisco, Peru, from 2002 to 2004”, donde se concluyó que un índice de tratamiento (E) menor a la unidad mínima y una

mortalidad de pesca de 0,98 año-1, así como una tendencia descendente de las densidades del recurso, reflejaría una especie en plena explotación.

Desde el año 2013 podemos observar que las exportaciones de Ensis Macha hacia España han tenido una tendencia negativa la cual sustenta que a la fecha de hoy no existan registros de exportación de Ensis Macha en ninguna de sus presentaciones; esto se puede deber a varios motivos como por ejemplo los factores externos que determinan la estabilidad del producto desde su fase de recolección; así mismo es importante mencionar que es un producto poco conocido en el litoral peruano; además que en la actualidad existen normas que regulan la forma de extracción de Ensis Macha para proteger la sobre explotación lo cual amerita contar con maquinaria y tecnología que asegure una extracción sostenible y eco amigable, según el dispositivo legal R.M. 386-2007-PRODUCE.

## VI. CONCLUSIONES

1. Se concluye que existe un nivel de conexión aceptable moderada en los hallazgos que muestran la significancia de la venta al exterior del molusco Navaja-Ensis Macha , reflejando en la información detallada de un valor de CD ( $r^2=0.62$ ) lo que indica la prevalencia de inclinación moderada en el valor de Navaja- Ensis Macha durante el periodo 2011-2019 aceptando la hipótesis planteada existiendo una tendencia moderada del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 – 2019.
2. Se concluyó que existe un alto índice de afirmación de retroceso en la información indicada, con una significancia CD ( $r^2=0.85$ ) que indica una prevalencia a una inclinación positiva alta en el volumen de exportación de Ensis Macha durante el periodo 2011-2019 . Se decide rechazar la hipótesis específica numero dos planteada debido a que carece de una línea modesta en el volumen de exportación de molusco Navaja –Ensis Macha al mercado español durante el periodo 2011-2019.
3. Se concluye que, en el monto de comercio al exterior (exportación) existe un alto índice de afirmación de retroceso a la información expresada en la significancia del CD ( $r^2=0.91$ ) lo que indica la prevalencia de una inclinación en el precio de la venta al exterior de Ensis Macha durante el periodo 2011-2019 . Rechazando la hipótesis específica 3 debido a que carece de la progresión modesta en el valor económico del comercio al exterior del molusco navaja-Ensis Macha al mercado español periodo 2011-2019.

## **VII. RECOMENDACIONES**

1. Se conoce le gran valor FOB de la Ensis Macha siendo España uno de su principal mercado consumidor, en nuestro país el costo de producción es muy bajo debido al fácil acceso del producto y el fácil proceso de producción para la venta y exportación, sin embargo, contar con los recursos para la extracción se ha hecho cada vez más difícil, resultando tener una demanda internacional desabastecida y un posible nicho de mercado explotable. Se recomienda invertir en capacitaciones y campañas que impulsen a la inversión de proyectos sostenibles de piscigranjas para el molusco de Navaja-Ensis Macha.
2. Elaborar un cuadro de seguimiento del marisco en todo el litoral peruano con el apoyo de las instituciones estatales como IMARPE, entre otros, a fin de encontrar las épocas y periodos de pesca de acuerdo a las zonas y periodos, logrando así una forma más eficiente de producción del molusco y extracción del mismo.
3. Fomentar la elaboración de molusco navaja-en versión enlatada para poder ser ofrecida al mercado internacional con un valor agregado mejorado, resaltando el valor nutritivo y beneficios en la salud después de un consumo periódico del mismo.
4. Fomentar la compra y venta de la mercancía en el marco peruano, y dar a conocer completamente el valor del producto, la presente investigación ha abierto la posibilidad de realizar más investigaciones con respecto a evaluar las nuevas oportunidades en las diferentes presentaciones que se puede ofrecer en el mercado nacional.

## REFERENCIAS

- Alex, Amesquita. (2018). *Evaluación de uso de choros depurados en la elaboración de conservas de media libra en salsa de adobo* (tesis de licenciatura). Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa, Perú.
- Alvares, S. (2005) “*Estudio descriptivo de la condición sanitaria microbiológica de productos pesqueros chilenos de exportación entre los años 1998 – 2002*”. (Tesis de licenciatura). Universidad de Chile.
- Arribas, M. (2004). *Diseño y validación del cuestionario*. *Revista Matronas profesión*. 5(17). P.23-29. Recuperado de: [http://ebevidencia.com/wp-content/uploads/2014/07/validacion\\_cuestionarios.pdf](http://ebevidencia.com/wp-content/uploads/2014/07/validacion_cuestionarios.pdf).
- Aponte, L, & Cardona, C. (2009). *Educación ambiental y evaluación de la densidad poblacional para la conservación de los cóndores reintroducidos en el Parque Nacional Natural Los Nevados y su zona amortiguadora* (tesis de licenciatura). Universidad de Caldas, Manizales, Colombia.
- Adex, *Guía del exportador*, ADEX, 2008. pg.08.
- Briones, J (2011) “*Estudio de pre-factibilidad sobre la producción y exportación de los moluscos navaja y almeja a España*”. (Tesis de Licenciatura) Pontificia Universidad Católica. Lima, Perú.
- Bojórquez (2011), “*Estrategia de exportación de roadmag a nuevos mercados, Salmag Ltda*” (Tesis Licenciatura) Universidad de Chile.
- Bausela, E. (2005). *SPSS: Un instrumento de análisis de datos cuantitativos*. *Revista de información educativa y medios audiovisuales*. 2(4). p.62-69. Recuperado de: <http://laboratorios.fi.uba.ar/lie/Revista/Articulos/020204/A3mar2005.pdf>
- Banco central de reserva del Perú (2016). *Glosario términos económicos*.
- Carl, N. (2009). *Manual de importaciones y exportaciones* (4.ª ed.). México: Mc Graw Hill.
- Daniels, D., Radebaugh, H., y Sullivan, D. (2010). *Negocios Internacionales*:

- Ambientes y operaciones. (12ª ed.)* Naucalpan de Juárez, México: Pearson.
- Daniels, D., Rudabaugh, H., y Sullivan, D. (2010). *Negocios Internacionales: Ambientes y operaciones. (12ª ed.)* Naucalpan de Juárez, México: Pearson.
- De la Hoz, P. (2013). *Generalidades de Comercio Internacional*. Recuperado de <https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>
- Ezeta, C.C (2016) “*Análisis de la comercialización de los principales recursos Hidrobiológicos en el mercado mayorista pesquero de Villa María Del Triunfo durante 2000-2013*”. (Tesis de Licenciatura) Universidad Nacional Agraria La Molina. Lima, Perú.
- Espinoza, M, R (2006) “*Estructura y dinámica poblacional de Ensis Macha en bahía independencia, Pisco, Perú, durante el periodo 2002-2004*”. (Tesis para obtener el título de Licenciado) Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú.
- Guerreo, M, J (2016) “*Elaboración de conservas de Ensis Macha, concha navaja, al natural*”. (Tesis de licenciatura) Universidad Nacional del Callao. Callao, Perú.
- Guerra y Lodeiros, P (2008) “*Navajas y Longueirones: Biología, Pesquerías y cultivo*” (p79), Galicia, España.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2006). *Metodología de la Investigación. (4ta ed.)*. México: Mc Graw – Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2010). *Metodología de la Investigación. (5ta ed.)*. México: Mc Graw – Hill.
- Hernández M. (diciembre, 2012). *Tipos y niveles de investigación. Revista La espiral Holística en Investigación*. Recuperado de: <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/2012/12/tipos-y-niveles-de-investigacion.html>
- Jorge. O. (2015) *Comercio Exterior Estímulos a la exportación (3.ª ed.)*. Bueno Aires: *Aplicación Tributaria*

Krugman, Paul (2010) *Economía Internacional: Política y Economía*. México: Prentice-Hall Koo Soria. (Noviembre, 2016). Perú como primer exportador de quinua a nivel mundial.

Revista Quipucamayoc 25(47), 75-83.

Karl, E. (1997). *Principios de Microeconomía*. Editorial: Prentice Hall Hispanoamericana. Recuperado de

<https://books.google.com.pe/books?id=LI5WQ7c5sFQC&pg=PA557&dq=libro+de+la+teoria+de+ohlin&hl=es-419&sa=X&ei=LTqcVZ6QOcKgNtO2jMAL&ved=0CCUQ6AEwAg#v=onepage&q=libro%20de%20la%20teoria%20de%20ohlin&f=false>

Kotler, P. y Keller, K. (2009). *Dirección de Marketing*. México: Pearson Educación.

Kotler, P. y Armstrong, G (2003). *Fundamentos de Marketing*. México: Pearson Education.

Macroeconomía, R. d. (2016). *Reporte enero 2016*. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. Recuperado el 3 de marzo de 2016, de <https://es.calameo.com/read/0030903348a2cf1af1946>

Martínez, P. (mayo, 2006). *El Método de estudio de caso. Estrategia metodológica de la investigación científica. Pensamiento y gestión*. (20), p. 165- p.193.

Maya, E (2014). *Una propuesta ágil para la presentación de trabajos científicos en las áreas de arquitectura, urbanismo y disciplinas afines*. *Revista Métodos y técnicas de investigación*. Recuperado de:

[https://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos\\_y\\_tecnicas.pdf](https://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf)

Oficina Nacional de Estadística de Cuba. (2006). *Números índices del comercio exterior de mercancías*. Recuperado de

<http://www.one.cu/publicaciones/07cuentasnacionales/numindcomex/anual/informacion%20basica.pdf>

Orellana, D. y Sánchez, C. (2006). *Técnicas de recolección de datos en entornos virtuales más usadas en la investigación cualitativa*. *Revista de investigación*

*Educativa*. 24(1). P.205-222.

Sabino, C. (1991). *Diccionario de economía y finanzas*. Caracas: Ed. Panapo.

Recuperado de <http://paginas.ufm.edu/SABINO/ingles/book/diccionario.pdf>.

Produce, Diagnostico de Vulnerabilidad en el sector pesquero

Ugarriza, S. (2009). *Terminología Comercial Agropecuaria*. Argentina: Eucasa.

Recuperado de <https://books.google.com.pe/books>

## ANEXO 1 Matriz de Operacionalización de las Variables

| Variable           | Definición Conceptual  | Definición Operacional   | Indicadores  | Escala de Medición   |
|--------------------|--|--|--|--|
| <b>Exportación</b> | BCRP (2010) figura la siguiente definición: "La exportación es la Transferencia de la propiedad de los bienes o prestación de los servicios producidos por una economía residente a otra no residente. Venta de productos nacionales (bienes y servicios) a un mercado extranjero.". (p.103) | El presente estudio, para el trabajo de campo aplicara la encuesta como técnica, y el cuestionario como instrumento, asimismo, se tomarán los indicadores y dimensiones de la teoría principal, de las teorías Relacionadas al tema. | Valor de Exportación.<br><br>Volumen de exportación<br><br>Precio de exportación | En la presente investigación se utilizó el método de recolección de datos, organización, análisis e interpretación de datos de las producciones de los productos agrícolas del departamento de Piura, donde se explican los resultados obtenidos a través de la recopilación de datos de las fuentes electrónicas. |

## ANEXO 2 Validación del Instrumento

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Oferta Exportable del molusco Navaja Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 - 2019

| Nº | DIMENSIONES / ítems    | Pertinencia <sup>1</sup> |    | Relevancia <sup>2</sup> |    | Claridad <sup>3</sup> |    | Sugerencias |
|----|------------------------|--------------------------|----|-------------------------|----|-----------------------|----|-------------|
|    |                        | Si                       | No | Si                      | No | Si                    | No |             |
| 1  | VALOR DE EXPORTACION   | √                        |    | √                       |    | √                     |    |             |
| 2  | VOLUMEN DE EXPORTACION | √                        |    | √                       |    | √                     |    |             |
| 3  | PRECIO DE EXPORTACION  | √                        |    | √                       |    | √                     |    |             |

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

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

Apellidos y nombres del juez validador. MARQUEZ CARO FERNANDO LUIS

DNI: 08729589

Especialidad del validador: Dr. Administración en Educación

Los Olivos, 30 de junio del 2020

  
.....  
Firma del Experto Informante

**1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Oferta Exportable del molusco Navaja Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 - 2019

| Nº | DIMENSIONES / Items    | Pertinencia <sup>1</sup> |    | Relevancia <sup>2</sup> |    | Claridad <sup>3</sup> |    | Sugerencias |
|----|------------------------|--------------------------|----|-------------------------|----|-----------------------|----|-------------|
|    |                        | Si                       | No | Si                      | No | Si                    | No |             |
| 1  | VALOR DE EXPORTACION   | √                        |    | √                       |    | √                     |    |             |
| 2  | VOLUMEN DE EXPORTACION | √                        |    | √                       |    | √                     |    |             |
| 3  | PRECIO DE EXPORTACION  | √                        |    | √                       |    | √                     |    |             |

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

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

Apellidos y nombres del juez validador. Mary Hellen Mariela Michca Maguiña

DNI: 41478652

Especialidad del validador: Dra. Administración en Educación

Los Olivos, 30 de junio del 2020

Firma del Experto Informante

**1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO  
 FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
 ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES  
 CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE:

Oferta Exportable del molusco Navaja Ensis Macha al mercado español, periodo 2011 - 2019

| Nº | DIMENSIONES / ítems    | Pertinencia <sup>1</sup> |    | Relevancia <sup>2</sup> |    | Claridad <sup>3</sup> |    | Sugerencias |
|----|------------------------|--------------------------|----|-------------------------|----|-----------------------|----|-------------|
|    |                        | Si                       | No | Si                      | No | Si                    | No |             |
| 1  | VALOR DE EXPORTACION   | ✓                        |    | ✓                       |    | ✓                     |    |             |
| 2  | VOLUMEN DE EXPORTACION | ✓                        |    | ✓                       |    | ✓                     |    |             |
| 3  | PRECIO DE EXPORTACION  | ✓                        |    | ✓                       |    | ✓                     |    |             |

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

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

Apellidos y nombres del juez validador: Dr. FRIAS GUEVARA ROBERTH

DNI: 08312356

Especialidad del validador: CONTADOR PUBLICO

Los Olivos, 14 de junio del 2020

  
 .....  
 Firma del Experto Informante

**1 Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

**2 Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

**3 Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

## Anexo 7 Matriz de consistencia

| Problema General  | Objetivo General  | Hipótesis General  | Indicadores            | METODO   |
|---|---|--|------------------------|--|
| ¿Cómo ha sido la evolución de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019?                | Determinar la evolución de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019.               | Existe una tendencia moderada de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019.                | Valor de exportación   | En la presente investigación se utilizó el método de recolección de datos, organización, análisis e interpretación de datos de las producciones de los productos agrícolas del departamento de Piura, donde se explican los resultados obtenidos a través de la recopilación de datos de las fuentes electrónicas. |
| Problemas Específicos   | Objetivos Específicos   | Hipótesis Específicas  | volumen de exportación |  |
| 1. ¿Cómo ha sido la evolución del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019?   | 1. Identificar la evolución del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019. | 1. Existe una tendencia moderada del valor de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019.   |                        |  |
| 2. ¿Cómo ha sido la evolución del volumen de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019? | 2. Describir la evolución del volumen de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019. | 2. Existe una tendencia moderada del volumen de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019. |                        |  |
| 3. ¿Cómo ha sido la evolución del precio de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019?  | 3. Explicar la evolución del precio de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019.   | 3. Existe una tendencia moderada del precio de la Oferta Exportable del molusco Navaja - Ensis Macha al mercado Español, periodo 2011 - 2019.  | precio de exportación  |  |