



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Desarrollo sostenible y oferta exportable de la trucha desde la
experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES:

Andrade Basilio, Denisse Angela (orcid.org/0000-0002-4070-9968)

Javier Julian, Hector Onassis (orcid.org/0000-0001-8260-1288)

ASESOR:

Mgtr. Macha Huamán, Roberto (orcid.org/0000-0002-5361-9910)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA — PERÚ

2022

Dedicatoria

Dedicamos esta investigación a nuestros padres y familiares por brindarnos incondicionalmente su apoyo en los momentos difíciles durante el transcurso de los ciclos académicos. Asimismo, a nuestros hijos por ser los motores de nuestro esfuerzo.

Agradecimiento

Agradecemos a Dios ante todo por brindarnos vida y salud; a nuestra casa de estudio Universidad César Vallejo por darnos la oportunidad de fortalecer nuestras capacidades; a nuestros profesores que nos acompañaron desde el primer ciclo; en especial a nuestro estimado profesor Roberto Macha Huamán por su paciencia en impartir sus conocimientos; a nuestros familiares y amistades por su apoyo y comprensión en nuestra etapa académica y en general, a todos aquellos que formaron parte de nuestra formación.

Índice de contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras	vi
Resumen	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO.....	6
III. METODOLOGÍA.....	20
3.1 Tipo y diseño de Investigación	20
3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización.....	21
3.3 Escenario de estudio.....	24
3.4 Participantes.....	24
3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	24
3.6 Procedimientos.....	25
3.7 Rigor científico.....	25
3.8 Método de análisis de datos	26
3.9 Aspectos éticos	27
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	28
V. CONCLUSIONES.....	50
VI. RECOMENDACIONES	53
REFERENCIAS	55
ANEXOS.....	

Índice de tablas

Tabla 1 Matriz de categorización apriorística de desarrollo sostenible	22
Tabla 2 Matriz de categorización de oferta exportable.....	23
Tabla 3 Matriz de categorización apriorística.....	61

Índice de figuras

Figura 1 Subcategorías del desarrollo sostenible.....	28
Figura 2 Subcategorías de la oferta exportable.....	29
Figura 3 Criterios de la subcategoría gestión empresarial.....	29
Figura 4 Criterio planificación.....	30
Figura 5 Criterio organización.....	31
Figura 6 Criterio control.....	31
Figura 7 Criterio de la subcategoría estrategia comercial.....	32
Figura 8 Criterio comercialización.....	33
Figura 9 Criterios de la subcategoría ética profesional.....	33
Figura 10 Criterio valores.....	34
Figura 11 Criterio principios.....	35
Figura 12 Criterios de la subcategoría comportamiento del consumidor.....	35
Figura 13 Criterio factor cultural.....	36
Figura 14 Criterio factor social.....	37
Figura 15 Criterio factor personal.....	37
Figura 16 Criterio factor psicológico.....	38
Figura 17 Criterio de la subcategoría factores ambientales.....	39
Figura 18 Criterio disponibilidad de agua.....	40
Figura 19 Criterios de la subcategoría capacidad de gestión.....	41
Figura 20 Criterio conocimiento.....	41
Figura 21 Criterio habilidades.....	42
Figura 22 Criterio poder de negociación.....	42
Figura 23 Criterio de la subcategoría capacidad económica.....	43
Figura 24 Criterio capacidad de pago.....	43
Figura 25 Criterios de la subcategoría capacidad física.....	44
Figura 26 Criterio espacio disponible.....	44
Figura 27 Criterio proceso de manufactura.....	45
Figura 28 Criterio cadena logística.....	46
Figura 29 Criterio inversiones en equipo.....	47
Figura 30 Criterios de la subcategoría capacidad financiera.....	48
Figura 31 Criterio transacciones comerciales.....	48
Figura 32 Criterio desempeño financiero.....	49

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo general describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. La metodología empleada fue de enfoque cualitativo, diseño fenomenológico descriptivo; la técnica de estudio empleada fue la entrevista y el instrumento la guía de entrevista semiestructurada; el escenario de estudio fue la cuenca del río Mala, provincia de Huarochirí, Lima; los participantes fueron cuatro piscicultores, un empresario pesquero y un especialista del Gobierno Regional del Desarrollo Económico de Lima. Los resultados demostraron que los piscicultores cuentan con un escaso desarrollo sostenible, dado que tienen: gestión empresarial limitada; estrategia comercial insuficiente; carencia de infraestructura de transporte y conectividad; limitada difusión comercial para la promoción de la trucha y una gran preocupación por la disminución del recurso hídrico. Se describió que existe un escaso desarrollo sostenible, dado que la gestión empresarial es empírica; asimismo, cuentan con una estrategia comercial muy limitada y tienen vías de acceso y conectividad en pésimas condiciones; además, el bajo consumo de la trucha y la poca disponibilidad del agua, causan preocupación a los acuicultores; por lo tanto, el escaso desarrollo sostenible no contribuye a la oferta exportable de la trucha.

Palabras clave: Desarrollo sostenible, oferta exportable, acuicultura, trucha (Palabras tomadas del Tesauro UNESCO).

Abstract

The general objective of this research was to describe the sustainable development and exportable supply of trout from the experience of Huarochirí fish farmers, 2022. The methodology used was a qualitative approach, descriptive phenomenological design; the study technique used was the interview and the instrument was the semi-structured interview guide; the study scenario was the Mala river basin, province of Huarochirí, Lima; the participants were four fish farmers, a fishing entrepreneur and a specialist from the Regional Government of Economic Development of Lima. The results showed that fish farmers have little sustainable development, given that they have: limited business management; insufficient commercial strategy; lack of transportation infrastructure and connectivity; limited commercial dissemination for the promotion of trout; and a great concern for the decrease in water resources. It was described that there is little sustainable development, given that business management is empirical; they also have a very limited commercial strategy and have access roads and connectivity in very poor conditions; in addition, the low consumption of trout and water shortages cause concern to fish farmers; therefore, the low sustainable development does not contribute to the exportable supply of trout.

Keywords: sustainable development, exportable supply, aquaculture, trout
(Words taken from the UNESCO Thesaurus).

I. INTRODUCCIÓN

En el contexto actual, la vida gira en torno al desarrollo económico, tecnológico, político y social; sin embargo, estos avances cada vez se alejan más de la agenda 2030 (Organización de las Naciones Unidas [ONU], 2021). Por su parte, García (2015) señaló que el desarrollo sostenible consiste en un crecimiento económico, social y ambiental, preservando los recursos naturales y conservando la biodiversidad de los ecosistemas del planeta. Asimismo, Guillen et al. (2021) señalaron que el desarrollo sostenible consiste en promover alternativas de solución como: (1) la creación de proyectos viables, (2) el fortalecimiento de la estabilidad económica y (3) la mejora del bienestar de la población. Por ello, la práctica de estos factores por los gobiernos, industrias y ciudadanos conlleva a un desarrollo favorable.

Los expertos de la ONU señalaron que existen diferentes factores críticos que dificultan cumplir las metas establecidas en los Objetivos de desarrollo sostenible(ODS) (ONU, 2021). Dichos factores se subdividen en: (1) la pandemia, (2) el crecimiento de la población desordenada, (3) la insuficiencia de los servicios sociales, (4) la ineficiencia de la infraestructura de datos, (5) la desigualdad y (6) los conflictos sociales (ONU, 2021). Asimismo, respecto a la actividad acuícola, no hay voluntad política en promover leyes y estrategias adecuadas, así como inversiones y cooperación del gobierno central y empresas industriales, para lograr el incremento de una producción sustentable (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO], 2020). En tal sentido, la suma de estas limitaciones en conjunción con la falta de decisión política de muchos países perjudica el cumplimiento de la ODS en el plazo establecido.

La acuicultura en el Perú, desarrollada generalmente por grupos familiares, es una actividad económica incipiente, debido: (a) al uso inadecuado de sus recursos por falta de organización y capacitación en la crianza de la trucha, (b) a la falta de tecnología en el manejo productivo y prácticas ecológicas y (c) a la ausencia del estado con políticas adecuadas al desarrollo sustentable (Zurunaga, 2017;

Iparraguirre, 2021; Ramírez, 2022). Por su parte, Mendoza (2018) indicó la ausencia de diferentes factores que impiden un desarrollo sustentable en la actividad piscícola como: (1) la inversión, (2) modernización del sistema para los procesos de producción utilizando los residuos como piensos (comida para animales), (3) control de semillas priorizando la producción nacional y (4) la armonización social. En tal sentido, la actividad piscícola proyecta un crecimiento a largo plazo, pero urge la aplicación de nuevas estrategias que preserven los recursos y los ecosistemas.

Según Conopuma (2022) piscicultor del distrito de San Lorenzo de Quinti, provincia de Huarochirí, indicó que su proceso de producción lo realiza de manera tradicional utilizando herramientas básicas del cultivo de la trucha. Asimismo, por falta de conocimiento e inversión en dicha actividad limita su: (1) innovación en infraestructura, (2) uso de energías renovables y (3) aprovechamientos de los residuos del sacrificio de las truchas en piensos para otros usos que podría generar ingresos extras. Por ello, la ausencia de las autoridades locales y la poca inversión de empresas privadas en promover la crianza de la trucha imposibilita la incursión de muchas comunidades y familias en desarrollar sosteniblemente la piscicultura como medio de sustento diario.

Según los especialistas del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MIDAGRI] (2015) la oferta exportable de una organización consiste en contar con los volúmenes requeridos por el cliente o tener los bienes que satisfagan los requerimientos de un exportador o importador para su comercialización en los diferentes mercados internacionales. Estos factores se subdividen en: (a) capacidad económica, (b) capacidad financiera, (c) capacidad de gestión y (d) disponibilidad del producto. Por su parte, Cruz (2020) afirmó que las comercializaciones de los productos deben estar orientados con la ODS como en: (1) la economía: comprando productos ecológicos, (2) lo social: consumiendo responsablemente y (3) lo ambiental: cuidando nuestro planeta.

La acuicultura es una actividad económica de mayor crecimiento que aporta a la economía global; sin embargo, su desarrollo tiene un futuro incierto, debido al

cambio climático que perjudica el recurso hídrico y la pérdida de los ecosistemas perjudicando la producción acuícola (Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación [FAO], 2018). Asimismo, la inmovilidad social y el confinamiento tras la pandemia ocasionó pérdidas económicas a muchos acuicultores de diferentes países, es decir perjudicaron la cadena de suministro, la adquisición de insumos, la producción, la comercialización y el desempleo (Oficina Regional para América Latina y el Caribe [ORALC], 2020). En tal sentido, es evidente tomar conciencia sobre la prevención y contar con medidas de contingencia ante problemas externos.

Las exportaciones de las truchas peruanas tuvieron auge durante los años 2017, 2018 y 2019, tras la emergencia sanitaria hubo una desaceleración; Año 2019 las exportaciones de truchas fueron US \$13 105 millones. Sin embargo, para el año 2020 los envíos fueron de US \$7 737 millones registrándose una reducción de 56.22% con referencia al año 2019 (Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [SUNAT], 2021). Además, las empresas exportadoras de la trucha fueron: Piscifactorías de los Andes S.A, Mar Andino Perú S.A.C., Peruvian Andean Trout S.A.C y Producesca S.A.C. Estas empresas fueron las únicas que comercializaron dicho producto en el año 2019 con una participación de 59.27%, 36.31%, 3.28% y 1.13% respectivamente (SUNAT, 2021). Por consiguiente, estas actividades económicas a pesar de ser productos de primera necesidad, el impacto fue tajante y la recuperación lenta.

Desde otra perspectiva, cabe resaltar que hay problemas que limitan el manejo y el control adecuado de la crianza de estas especies sobre todo en las zonas alto andinas por la contaminación minera y el uso de fertilizantes y químicos (Ministerio del Ambiente [MINAM], 2015). Además, la carencia de monitoreo, el control inadecuado en el desarrollo de las truchas y las malas técnicas de pesca, hacen que con el tiempo las truchas corren riesgo de desarrollo (MINAM, 2015). Por otro lado, los autores Zárate et al. (2018); Javier y Alvarado, (2021) señalaron la existencia de factores críticos en la cadena productiva de la crianza de la trucha como son principalmente: (a) la mortalidad, (b) el escaso crecimiento y (c) el poco

valor agregado a la comercialización. Por ello, esta deficiencia no contribuye a la oferta exportable de la trucha.

Los expertos de la Gerencia Regional del Desarrollo Económico de Lima [GRDEL] (2021) señalaron la falta de apoyo económico al bajo nivel de la cadena productiva en diferentes actividades económicas de la región Lima, entre ellos: la piscicultura, pecuario ovino, pecuario bovino, avicultura entre otros. Por consiguiente, para efecto de mitigación, la gerencia regional destinó un desembolso de 12 millones de soles en octubre del 2021 para cofinanciar planes de negocios de diferentes lugares que generen mayores ingresos a las comunidades y asociaciones de la zona. En tal sentido, es importante la asistencia técnica y el apoyo financiero de los gobiernos hacia las cadenas productivas de forma articulada entre los piscicultores y autoridades de las diferentes municipalidades a fin de generar bienestar familiar a la población.

Según Conopuma (2022) piscicultor de la cuenca del río Mala, Huarochirí, distrito de San Lorenzo de Quinti, con más de cinco años de trayectoria en la crianza de la trucha, indicó desde su experiencia los múltiples factores por el que está atravesando actualmente. Estos factores se subdividen en: (1) la escasa capacitación en el manejo de la crianza de truchas, (2) los excesivos costos de los alimentos para truchas, (3) la burocracia administrativa en la formalización, (4) el escaso financiamiento, (5) la falta de empatía de sus conciudadanos, (6) la falta de infraestructura vial, (7) la contaminación del río Mala, (8) la falta de conectividad, (9) el poco acceso a mercados. En tal sentido, es importante contar con un trabajo articulado entre piscicultores y gobierno local en aras de mejorar la actividad económica de la zona.

Dado la situación, los objetivos del desarrollo sostenible señalado por los expertos de la ONU contempladas en la agenda 2030 están muy lejos de cumplirlos debido a las crisis internacionales y el incumplimiento de las normas ambientales por el ser humano y diversas empresas globales. Estos factores se subdividen en: (1) crisis sanitaria, (2) crisis económica y financiera, (3) cambio climático, (4) contaminación ambiental, (5) degradación de los suelos y (6) la desigualdad social.

Así también, existe una desinformación cultural en: (a) consumo informado, (b) uso responsable, (c) la falta de respeto a los animales y personas y (d) el resguardo del territorio.

Por otro lado, existe deficiencia competitiva en la oferta exportable de acuicultores debido a la excesiva mortandad y el bajo crecimiento de las truchas. De igual manera, el poco acceso a la tecnología, asistencia técnica y financiamiento como también a la concentración de las exportaciones en pocas empresas líderes del mercado, dejando rezagados y sin acceso a ofertas internacionales a los microempresarios. Además, la acuicultura está en peligro de desarrollo por la contaminación hídrica y la escasez de políticas inclusivas para los piscicultores consistente en el manejo adecuado en su producción y comercialización. Finalmente, existe una serie de enfermedades como la Infección viral al Salmón Atlántico (ISA), que causa pérdidas económicas a muchos acuicultores. Por ello, en el presente estudio se formula el problema general ¿Cómo es el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?; Asimismo, los problemas específicos son: (1) ¿Cómo es la gestión empresarial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?; (2) ¿De qué manera se desarrolla la estrategia comercial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?; (3) ¿De qué manera se desarrolla la ética profesional del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?; (4) ¿Cómo es el comportamiento del consumidor del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022? y (5) ¿Cómo es el desarrollo de los factores ambientales y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?.

El proyecto se desarrolló con la finalidad de mostrar la problemática del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores de Huarochirí, 2022. Por ello, se tiene la justificación social que radica en que los piscicultores, granjas comunales, empresas familiares y emprendimientos de la localidad conozcan cuales son las limitaciones de su oferta

exportable y los beneficios que el gobierno regional apoya con financiamiento en la generación de cadenas productivas sostenibles en la zona. En tal sentido, la investigación beneficiará en mejorar el empleo y el bienestar de los pobladores.

Por otro lado, se tiene la justificación económica debido a que con el estudio muchos piscicultores, asociaciones municipales, comunidades, empresas familiares y Pymes podrán incrementar sus ingresos mensuales, generando bienestar familiar, mayor empleo, mayor conocimiento y financiamiento por parte de los programas sociales que mitigan el impacto de las crisis internacionales. Además, la piscicultura es una actividad alternativa de desarrollo para la canasta básica familiar. Por lo tanto, se planteó el objetivo general: Describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Asimismo, los objetivos específicos son: (1) Describir la gestión empresarial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; (2) Describir la ética profesional del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; (3) Describir la estrategia comercial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; (4) Describir el comportamiento del consumidor del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022 y (5) Describir los factores ambientales del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Para el proyecto de investigación se tuvo antecedentes internacionales y nacionales que guardan relación con el tema principal y contribuye con un aporte teórico.

Ibujés y Franco (2019) en su artículo de investigación tuvieron como objetivo conocer el estado actual y perspectivas de la Sociedad de la Información (SI) en relación con el logro de las metas de los ODS, mediante el análisis de los datos

históricos y pronósticos de los indicadores del SI, y actuaciones de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) en Ecuador. El método de estudio fue desarrollado en un enfoque cuantitativo longitudinal no experimental con el fin de analizar pronósticos y determinar tendencias futuras. Como resultado se obtuvo que las tecnologías de información y comunicación (TIC) y los indicadores de investigación, desarrollo e innovación están directamente relacionados con la ODS. Concluyeron que los cuatro objetivos: (ODS cuatro) educación de calidad, (ODS cinco) igualdad de género, (ODS ocho) trabajo decente y crecimiento económico e (ODS nueve) innovación, industria e infraestructura, son los objetivos a los que tienen que estar alineados la política pública de Ecuador. Sin embargo, se evidenció una desaceleración de las TICs en el uso inclusivo por la población más alejada. Por tal motivo, Ecuador está ubicado en el ranking de Índice de Capital Humano en el puesto 76 de 130 países.

Acuña et al. (2020) en su trabajo de investigación tuvieron como propósito explorar el consumo sustentable socialmente responsable en Chile. En este caso, se utilizó enfoque cuantitativo de carácter exploratorio y de tipo descriptivo no experimental. El instrumento fue un cuestionario aplicado a 354 personas de una región del centro sur de Chile; dividido en dos secciones cuyo resultado fue analizado mediante la escala de tipo Likert, siendo la muestra de tipo no probabilística de corte transversal y seccional. Además, se utilizaron técnicas estadísticas asociativas multivariadas y método no paramétrico para la identificación de diferencias estadísticas. Como resultado, se tuvo que las mujeres son consumidoras más socialmente que los hombres, sin embargo, falta aún por concientizar a los consumidores. Además, existe una inclinación por la compra de productos locales y de mayor calidad. En conclusión, la relación de la responsabilidad social entre el consumo responsable es muy estrecha y presenta una limitada conciencia social. Asimismo, existen detalles por investigar debido a que el tema es muy extenso y que la coyuntura sanitaria no permitió abordar a cabalidad.

Zapata et al. (2021) en su trabajo de investigación tuvieron como objetivo analizar algunos indicadores de brechas sociales que evidencian las diferencias

existentes entre los territorios rurales y urbanos en Colombia. Esta investigación fue desarrollada con un enfoque cualitativo con método corporativo que indaga, la comparación entre el cumplimiento de los ODS y la ayuda del sector cooperativo en algunas regiones del país. Los resultados analizados indicaron que en Colombia existen déficit de indicadores económicos y carencias sociales entre la zona más concurrida y alejadas. Se concluyó que la existencia de limitaciones estructurales de las regiones más alejadas, impactará al cumplimiento de las ODS de la agenda 2030. Por lo tanto, estos factores no permiten alcanzar sociedades sostenibles.

Fernández y Cervantes (2020) en su artículo de investigación tuvieron como objetivo analizar la coyuntura específica que presenta Latinoamérica en materia de sostenibilidad, así como las oportunidades que puede otorgar al pequeño y mediano tejido empresarial para conseguir mejoras en numerosos ámbitos. La metodología fue de enfoque documental-cualitativo de carácter crítico-interpretativo, basada en una minuciosa revisión de la literatura internacional. Se obtuvo como resultado que las Pymes latinoamericanas están en su etapa inicial sosteniblemente. Los principales resultados se relacionan con el contexto medio ambiental y social, sin embargo, muchas Pymes no toman en cuenta a la sostenibilidad. En conclusión, existe escaso desarrollo sostenible en las empresas sudamericanas, por lo que esta deficiencia no contribuye a ser competitivos en el mercado internacional exigido por la globalización.

Campo et al. (2018) en su artículo de investigación tuvieron como objetivo analizar las características de la actividad científica orientada a la producción documental de la producción científica en materia de emprendimiento e innovación desde el 2006 hasta 2016. El proyecto se desarrolló en base a un enfoque cualitativo con diseño no experimental de revisión bibliográfica y sistemática. Como resultado la generación de información reportó 638 artículos comprendidos entre los años 2006 a 2016; de los cuales quedaron 633 que cumplieron con los criterios y 45 fueron utilizados en la construcción de los referentes teóricos. En conclusión, existió un desarrollo y producción científica en innovación y emprendimiento, pero, el promedio superior en los años 2013 hasta 2016 se mantuvo respecto al 2012 y 2006; sobresaliendo EE. UU, México y Cuba.

Macha (2018) en su artículo de investigación tuvo como objetivo identificar la forma en que influyen las barreras funcionales en la oferta exportable. Utilizó un enfoque cualitativo de tipo descriptivo, correlacional y no experimental. Con la colaboración de 14 Mypes del sector textil exportadoras de confecciones, que tuvieron actividad durante los años 2006-2016. Obteniendo como resultados una internacionalización de forma continua durante un tiempo no menor a 5 años. Es así que llegaron a la conclusión que la falta de capacitación en la producción, RRHH y logística traen como consecuencia obstáculos de un 50% de las Mypes exportadoras, creando así barreras funcionales que no ayuda a un buena oferta exportable y a su vez el 50% tiene más probabilidad mejorando las barreras funcionales, obteniendo de tal manera resultados favorables en su oferta exportable y se comprueba que las barreras funcionales que encuentran la micro y pequeñas empresas de confecciones, afectan de manera proporcional en la oferta exportable.

Iparraguirre (2021) en sus tesis de investigación tuvo como objetivo analizar la cadena de valor de trucha arcoíris en la Asociación, Agua Hirviendo Laguna Verde Huaylillas -La Libertad 2021. La metodología empleada fue Value links con un enfoque mixto, cualitativa y cuantitativa de tipo aplicativo y descriptivo; con diseño transversal no experimental; la entrevista y la observación fueron los instrumentos utilizados. Como resultado se obtuvieron que: los compradores no llegan a la Piscigranja; la adquisición de alimentos de baja calidad; en la dosificación de alimentos no hay control; estanque sin diseños y equipos en mal estado que no garantizan la salubridad de los peces; limitada vigilancia sanitaria; escasos estudios de marketing y comercialización; no hay registro de trazabilidad. Como conclusión se analizó el empírico manejo de la crianza de la trucha por falta de tecnología y asistencia técnica continua. Asimismo, se evidenció la compra de alevines a terceros y el alto costo de los alimentos balanceados y la crianza discontinua de la trucha.

Carpio y Ccopa (2017) en su artículo de investigación tuvieron como objetivo identificar las diferentes fases productivas y los niveles de peligro del acuicultor de

trucha en la provincia de Puno. La metodología empleada fue cuantitativa, de tipo descriptivo- correlacional y explicativo, la población utilizada fue 704 unidades productivas, de las cuales solo se utilizaron 175 unidades como muestra, la ficha de información, registros, cuestionarios y registros de área de piscas fueron los instrumentos utilizados. Los resultados mostraron que la escala productiva debería dividirse en cinco: (a) subsistencia, (b) escala inicial, (c) escala intermedia, (d) escala avanzada y (e) mayor escala. En Conclusión, los factores críticos de riesgo de pérdida es a poca inversión mayor pérdida, mayor inversión poca pérdida. La recuperación de la inversión es al cabo de seis años y el monto aproximado de la inversión para los de subsistencia es s/ 8561.30 y la de mayor inversión es s/. 262969.00. Se sugiere producir trucha a gran escala, mediante grupos o cooperativas piscicultoras.

Zárate et al. (2018) en su artículo de investigación tuvieron como objetivo caracterizar la producción de truchas de la provincia de Chincheros, región Apurímac, identificando sus limitaciones y potencialidades. Utilizaron la metodología de un enfoque cuantitativo, posterior a ello se realizó una encuesta a las autoridades locales, fueron 21 acuicultores de la provincia, por medio de una estadística descriptiva. Obteniendo como resultados el 38% desarrollan la agricultura mientras que el 33.3% se dedican a la crianza de truchas. Por otro lado, el 19.2% realizan otra actividad alternativa y el 9.5% desarrollan ambas actividades, Asimismo, el 42.9 % solo producen menos de tres toneladas métricas al año. En conclusión, existe escaso conocimiento sobre la crianza de la trucha; no tienen registro sobre la densidad de cultivo; el bajo caudal del agua no asegura la producción; cuentan con mercado limitado; el 75% usan alimentos comerciales y existe preocupación por los efectos climatológicos.

Macha (2021) en su artículo de investigación tuvo como objetivo analizar la diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas. El método utilizado fue la revisión bibliográfica de las bases de información especializadas: Scopus, EbscoHost y Redalyc. Los resultados informaron que las naciones deben generar otras alternativas con valor agregado la oferta exportable y realizar envíos a mercados diferentes, poniendo énfasis en la transformación de los productos con

valor agregado, permitiendo así reducir impactos de crisis internacionales. En conclusión, existe poco interés en conseguir la transformación de los commodities a pesar de contar con políticas de comercio exterior sobre todo con las exportaciones mineras.

Teorías relacionadas de la categoría desarrollo sostenible

Como primera categoría se tiene a desarrollo sostenible, según González et al. (2020) señalaron que la sustentabilidad social es el uso responsable de los recursos naturales sin perjudicar a las generaciones futuras. En tal sentido, el desarrollo sostenible se subdivide en: (1) gestión empresarial, (2) estrategia comercial, (3) ética profesional, (4) comportamiento del consumidor. Es decir, es de vital importancia conocer estas estrategias de manejo con fin de conseguir uno de los propósitos del desarrollo sostenible.

Acuña et al. (2020) en su artículo científico señalaron que el desarrollo sostenible es el manejo adecuado de la responsabilidad social y la adquisición de productos responsablemente de los recursos de la tierra. Por consiguiente, el desarrollo sostenible se subdivide en: (1) uso responsable, (2) compra informada, (3) respeto a los animales y personas, (4) territorialidad. En tal sentido, el conocimiento y la aplicación de estos elementos permite conservar los recursos naturales de forma sustentable contribuyendo al cambio climático.

Da Costa (2021) señaló que el desarrollo sustentable es el buen manejo de la cultura verde y la metodología de las 3R, concerniente en la clasificación apropiada de los residuos sólidos con las actividades de: 1) reciclar, 2) reutilizar y 3) reducir el impacto ambiental. Es por ello, la importancia de conocer las actividades estratégicas relacionadas al cuidado del medio ambiente y sobre todo practicarlas como ejemplo desde la familia hasta los gobiernos centrales de manera articulada e integrada.

Teorías relacionadas de la categoría oferta exportable

Como segunda categoría se encuentra la oferta exportable, consistente en disponer de bienes y servicios que cumplan los altos estándares de calidad (Mora- Esquivel et al., 2018). En efecto, la oferta exportable es contar con las potencialidades de una empresa; éstas deben cumplir ciertos requerimientos del mercado global (Mora-Esquivel et al., 2018). En consecuencia, la oferta exportable se subdivide en: (1) capacidad de gestión, (2) capacidad económica, (3) capacidad física y (4) capacidad financiera. Por ello, con la aplicación de estas capacidades los acuicultores y Pymes pueden ser más competitivas en el mercado internacional y que finalmente pueden mitigar el impacto de crisis internacionales.

Álvarez y Barros (2020) en su artículo científico afirmaron tomar en cuenta cuatro estrategias relevantes para beneficiar la competitividad de las empresas: (1) la industria 4.0, que además es una tendencia mundial y que las empresas deberían implementar sus herramientas, (2) gestión de calidad y (3) el comercio electrónico. Por ello, el uso de estas estrategias comerciales permitirá potenciar las capacidades industriales y el buen manejo de todas las actividades que engloba la internacionalización.

Solarte et al. (2021) en su trabajo de investigación señalaron la importancia de la innovación abierta como una estrategia de competitividad en las Pymes agroalimentarias en la mejora de los procesos de industrialización. Estas estrategias se subdividen en tres enfoques pilares para su productividad: (a) transferencias tecnológicas, (b) reducción de costes en infraestructura y (c) reducción de costes en logística. Por ello, es importante desarrollar estrategias comerciales que permitan diferenciarse de los competidores y estar alerta a cambios estructurales de la globalización.

Rozo (2014) (como se citó en Leonor et al. 2019) señaló que la oferta exportable se define como los productos que están aptos, en calidad y volumen para la exportación y que podrían cubrir la demanda nacional e internacional. En tal sentido, las capacidades fueron divididas en: (1) capacidad de gestión, (2) disposición del producto, (3) capacidad de especialización y (4) capacidad de

producción. Por ello, es fundamental conocer las estrategias y los requerimientos actuales de los clientes para ser competitivos en el mercado local e internacional.

Subcategoría gestión empresarial

Según Poccori y Sarayasi (2019) la gestión empresarial es el manejo eficiente de la cultura organizacional mediante el desenvolvimiento relacionado por los colaboradores de una organización que los distingue y los singulariza de otras. Estas fases se subdividen en: (1) planificación, (2) organización y (3) control, que deben desarrollarse íntegramente alineados a los objetivos de la empresa. Por ello, es importante conocer las herramientas estratégicas con la finalidad de obtener resultados óptimos.

Planificación

Según Rodríguez (2014) la planificación consiste en establecer un cronograma de actividades que estén alineadas al desarrollo de los objetivos de una organización. En tal sentido, estos planes se subdividen en: (1) técnico, (2) económico y (3) organizacional. Por ello, es importante conocer dichas estrategias con el propósito de obtener buenos resultados a futuro.

Organización

Según Larosa (2020) la organización es usar y distribuir eficazmente los recursos de una entidad, con el fin de cumplir los propósitos trazados. Es decir, articular íntegramente todos los elementos en función a su buen desempeño.

Control

Vilanda (2016) mencionó que el control administrativo es un conjunto de procesos sistematizados realizados mediante la verificación física de una serie de elementos que conforman una empresa. Es decir, un control financiero, control de inventario entre otros.

Subcategoría estrategia comercial

La estrategia comercial consiste en el desarrollo eficiente de los factores externos de una organización maximizando las oportunidades y minimizando las amenazas. Asimismo, fortaleciendo las debilidades y aprovechando las fortalezas con el fin de tener una posición competitiva previniendo las tendencias futuras ante cualquier impacto de crisis internacionales (Carreño, 2018).

Comercialización

García y Montes (2019) afirmaron que la política comercial es un conjunto de normas y lineamientos que establece un marco regulatorio de actividades vinculadas a lo económico, social, y cultural. En tal sentido, estas políticas comerciales se subdividen en: (a) económicas, (b) financieras y (c) culturales.

Subcategoría ética profesional

Según Domínguez et al. (2020) la ética profesional es el comportamiento de un profesional basado en un conjunto de normas o códigos de ética incluyendo los valores y principios que serán demostrados en su desempeño utilizando los mejores criterios y la mejor disposición que lo identificará a través del tiempo.

Principios

Según Gómez (2020) los principios son valores innatos de carácter general y universal que guían la acción del hombre. A tal efecto, estas normas direccionan por el camino correcto a los individuos en sus tareas cotidianas.

Valores

Según Gutiérrez (2021) los valores son cualidades innatas de una persona. Es decir, cada individuo lleva consigo buenas prácticas desde el seno de la familia

hasta el último día de su existencia. Por ello, estas características propias son demostradas en el desenvolvimiento laboral y social de cada persona.

Subcategoría comportamiento del consumidor

Kotler (2012) (como se citó en Lachira, 2019) señaló que el comportamiento del consumidor es un conjunto de procesos mentales y psicológicos que el ser humano experimenta a través de la observación para satisfacer su necesidad. En tal sentido, esta decisión final está determinada por cuatro factores importantes como son: (1) culturales, (2) sociales, personales y (4) psicológicos.

Factor cultural

Según Vivanco (2020) los factores culturales son características comunes que presentan un grupo de pobladores, grupos de familias o una nación arraigados por sus propios valores, raza, idioma, creencias religiosas entre otros. En ese sentido, estos factores son determinantes en el comportamiento del consumidor al instante de adquirir un producto.

Factor social

Según Vivanco (2020) el factor social influye de dos maneras: (1) primaria: se relacionan directamente con grupos de pertenencia que pueden ser la familia, amigos, grupos de estudio, entre otros, (2) secundario: está relacionado con reuniones esporádicas y de poca influencia. Por ello, estos factores influyen directamente en el comportamiento del consumidor final.

Factor personal

Los factores personales son elementos decisivos en la adquisición de un producto que están relacionados básicamente en: (1) la personalidad, (2) el nivel cultural, (3) la situación económica y (4) la edad. Es por ello, que los especialistas de marketing

realizan un estudio minucioso sobre ciertas características para determinar un segmento de mercado (Vivanco, 2020).

Factor psicológico

El factor psicológico es una variable que consiste en influenciar a un consumidor en la decisión de compra a través de cinco elementos determinantes: (1) percepción, (2) motivación, (3) creencias, (4) aprendizaje y (5) actitudes. (Vivanco, 2020). Por ello, una decisión de compra no solo depende de una necesidad existente, hay otras razones por el cual el ser humano elige la razón de adquirir un producto o servicio.

Subcategoría factores ambientales

Según Blanco (1995) (como se citó en Bernaola, 2021) los factores ambientales son indispensables para el desarrollo de la piscicultura Estos se subdividen en: (1) temperatura, (2) la luz, (3) el agua y (4) concentración de oxígeno. En tal sentido, es menester conocer los parámetros de dichos factores para un buen manejo de la piscicultura.

Disponibilidad de agua

Según Figueroa (2009) (como se citó en Imbaquingo, 2017) la disponibilidad del agua consiste en contar con una afluencia constante, debido a que es un factor importante del hábitat natural de la trucha. Éstas se encuentran en los ríos, lagunas y lagos de aguas frías y claras con buenos niveles de oxígeno. En ese marco, la disponibilidad de agua constante con los requisitos requeridos es importante para la crianza de la trucha.

Subcategoría capacidad de gestión

Según Castillo (2014) la capacidad de gestión es manejar eficientemente una organización maximizando los recursos y minimizando los costos de la cadena

productiva con la menor inversión y con el menor tiempo posible. Es decir, dar más valor a los activos de una empresa para rentabilizarlos en un plazo determinado.

Conocimiento

Romero (2020) indicó que el conocimiento es un conjunto de capacidades y habilidades adquiridas para entender, razonar y explicar las respuestas ante los diferentes escenarios. Es por ello, que uno se sitúa en el mundo laboral de acuerdo al nivel de experiencia y habilidades adquiridas.

Habilidades

Según Portillo (2017) habilidades son aptitudes y destrezas asociadas a la inteligencia emocional que una persona adquiere a través de su aprendizaje. señaló que las compañías miden las habilidades a través de niveles de productividad, así como el grado instructivo que posee un trabajador dentro de una empresa, dependiendo del escenario en el que se encuentre. En efecto, hoy en día un profesional cabal engloba un vasto conocimiento y destreza para el desarrollo de sus actividades frente a una competencia exigente.

Poder de negociación

D'Urso y Olivo (2018) señalaron al poder de negociación como un componente organizacional estratégico que consiste en tener la sartén por el mango. Es decir, existe una capacidad gerencial y económica basado en un respaldo financiero.

Subcategoría capacidad económica

Quispe (2018) señaló que la capacidad económica consiste en tener el poder de negociación y capacidad de pago sobre las transacciones comerciales de diversas materias comerciales. Por ello, es necesario desarrollar estrategias sólidas desde un inicio de actividades con la finalidad de tener un respaldo financiero ante futuras negociaciones.

Capacidad de pago

Según Aranda (2020) la capacidad de pago significa tener las condiciones económicas para afrontar responsabilidades financieras. Es decir, cumplir con los compromisos según lo establecido con las entidades financieras u otros organismos afines.

Subcategoría capacidad física

Según Martínez (2020) la capacidad física empresarial es contar con las áreas y maquinarias disponibles de acuerdo a los requerimientos y certificaciones internacionales. En efecto, estos elementos son subdivididos en: (a) espacio disponible, (b) proceso de manufactura, (c) inversiones en equipo, (d) tiempo de producción y (e) el buen manejo de la cadena logística.

Espacio disponible

Ortiz (2019) señaló a la infraestructura dentro del rubro económico como un activo elástico, dado a sus elementos durables, las cuales son mayormente de amplio uso por los colaboradores, así como los usuarios, llegando a presentar un nivel de elasticidad mayor a la del capital de la compañía. Es por ello, que maximizar al 100% los recursos de la infraestructura proporcionarán tranquilidad financiera a organizaciones empresariales.

Proceso de manufactura

Es un grupo de procesos relacionados con la finalidad de transformar las materias en artículos útiles para la sociedad (Guerreo, 2008). En tal sentido, estas actividades son donde interviene la mano del hombre con la ayuda de las maquinarias para producir bienes y servicios a la sociedad.

Cadena logística

Cerdeño y Gonzáles (2020) indicaron que la cadena logística es un conjunto de actores que forman parte de la distribución de mercancías hasta el público final. Es decir, unidades de transportes, almacenes, fuerza de ventas entre otros conforman la logística empresarial.

Inversiones en equipo

Adrianzen (2020) señaló que las maquinarias destinadas a actividades definidas de acuerdo a su rubro intervendrán de manera competente en la transformación del producto final de la empresa para el consumidor. En efecto, los equipos conforman un activo esencial que complementa la cadena productiva de una organización.

Subcategoría capacidad financiera

Según Guajardo y Andrade (2017) la gestión financiera es el proceso contable con el objetivo de informar a los accionistas o usuarios sobre el ejercicio financiero del negocio, en especial en su liquidez y rentabilidad. Con este fin, muchas empresas ponen énfasis en el desarrollo óptimo de los sistemas internos para obtener buenos resultados.

Transacciones comerciales

Según Romero y Burgos (2016) las transacciones comerciales son trueques en el cual intervienen más de una persona teniendo en cuenta su condición legal y deber tributario llevando a cabo el comercio de Bienes y Servicios a cambio de un valor monetario u otro de acuerdo a lo estipulado por las partes. Por ello, es importante conocer los movimientos claves sobre la seguridad y confianza entre proveedores y clientes.

Desempeño financiero

Freire y Mendieta (2019) indicaron que el desempeño financiero es un conjunto de indicadores económicos positivos de una organización que refleja el comportamiento frente a entidades bancarias u organizaciones de recaudación y control. Por ello, contar con los números azules brinda confianza duradera en términos de negocio.

III. METODOLOGÍA

Según Daza (2018) la metodología consiste en guiar a la investigación mediante la revisión literaria de revistas especializadas con el fin de encontrar respuestas a la pregunta problemática. Asimismo, Creswell (1998) señaló que la investigación cualitativa es una serie de pasos descriptivos de investigación relacionado en diferentes tradiciones metodológicas: (a) la fenomenología, (b) la biografía, (c) la etnografía (d) normas gramaticales basadas en las informaciones y (e) el análisis de casos que examina una problemática. En tal sentido, para el desarrollo del proyecto se utilizó un enfoque cualitativo con la finalidad de recabar información primaria desde los expertos de los piscicultores y que finalmente se analizó con el propósito de interpretar las vivencias relacionadas a la problemática.

3.1 Tipo y diseño de Investigación

Lozada (2014) señaló que el estudio del tipo aplicada consiste en revisar trabajos hechos anteriormente relacionados a la problemática de estudio. De esta forma, se obtiene una diversificación de informaciones existentes de diferentes autores sobre temas específicos (Lozada, 2014). Asimismo, toda la información encontrada de trabajos ya realizados permitirá describir temas relacionados a una problemática (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica [Concytec], 2019). Por ello, la investigación fue de tipo aplicada.

Según Hernández et al. (2010) el propósito del diseño fenomenológico es recabar información y examinar las realidades o formas de vida acerca de un fenómeno. En tal sentido, mediante esta metodología es posible examinar y entender las experiencias propias de los actores de la problemática a través de una

guía de entrevista u observación. Por ello, en esta investigación se utilizó un diseño fenomenológico y etnográfico narrativo de tópico.

3.2 Categorías, subcategorías y matriz de categorización

Según Carhuancho et al. (2019) la codificación de una matriz apriorística está conformada por categorías, subcategorías e indicadores (criterios). En tal sentido, esta organización de datos permite elaborar las preguntas relacionadas a cada criterio y subcategorías de la guía de entrevista. Por ello, esta técnica fue aplicada para el desarrollo de esta investigación.

Tabla 1

Matriz de categorización apriorística de desarrollo sostenible

Categorías	Subcategorías	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4
Desarrollo sostenible Gonzales et al. (2020)	Gestión empresarial Poccori y Sarayasi (2019)	Planificación Rodríguez (2014)	Organización Larosa (2020)	Control Vilanda (2016)	
	Estrategia comercial Carreño (2018).	Comercialización García y Montes (2019)			
	Ética profesional Cortez et al. (2020)	Valores Gutiérrez (2021)	Principios Gómez (2020)		
	Comportamiento del consumidor (Molina y Estefany, 2021).	F. cultural Vivanco (2020)	F. Social Vivanco (2020)	F. Personal Vivanco (2020)	F. Psicológico Vivanco (2020)
	Factores ambientales Blanco (1995) (como se citó en Bernaola, 2021)	Disp. de agua Blanco (1995) (como se citó en Bernaola, 2021)			

Nota: subcategorías y criterios del desarrollo sostenible

Tabla 2

Matriz de categorización de oferta exportable

Categorías	Subcategorías	Criterio 1	Criterio 2	Criterio	Criterio 4
Oferta exportable (Mora-Esquivel et al., 2018)	Capacidad de gestión Castillo (2014)	Conocimiento Romero (2020)	Habilidades Portillo (2017)	Poder de negociación D'Urso y Olivo (2018)	
	Capacidad económica (Quispe (2018)	Capacidad de pago Aranda (2020)			
	Capacidad física Cepero et al. (2019)	Espacio disponible Orozco et al. (2020)	Proceso manufactura Adrianzen (2020)	Cadena logística Cerdeño y Gonzáles (2020)	Inversiones en equipo Freire y Mendieta (2019)
	Capacidad financiera Guajardo y Andrade (2017)	Transacciones comerciales Romero y Burgos (2016)	Desempeño financiero Freire y Mendieta (2019)		

Nota: subcategorías y criterios de la oferta exportable

3.3 Escenario de estudio

El proyecto de estudio se efectuó con piscicultores de la cuenca del río Mala, provincia de Huarochirí. Asimismo, se tomó en cuenta la participación de un empresario pesquero y una autoridad del Ministerio de Producción y Pesca. Finalmente, se complementó con informaciones de las revistas indexadas como: Scopus, ScienceDirect, ProQuest, EbscoHost, Econbiz entre otros.

3.4 Participantes

La selección de participantes fue compuesta por cuatro piscicultores de la cuenca del río Mala, Huarochirí, Lima. Además, se contó con la participación del empresario pesquero Edú Beltrán y un funcionario del gobierno regional de Lima; quienes nos informaron respecto al desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha. Además, se utilizaron artículos de revistas indexadas. Se consideró los siguientes criterios de exclusión a los piscicultores: (1) que no laboren en la cuenca del río Mala, Huarochirí, Lima, (2) que no tengan cinco años de experiencia como mínimo y (3) a empresarios y funcionarios que no laboran actualmente. Finalmente, el criterio de inclusión fue la recopilación de información de las diferentes bases de datos: (a) artículos de revistas indexadas y arbitradas, (b) acceso abierto, (c) texto completo y (d) en idioma español e inglés, entre otros.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Según Troncoso (2016) la entrevista de material cualitativo, representa una herramienta de informaciones muy importantes de investigación, este es capaz de dar la profundidad que muchas veces los instrumentos de tipo cualitativo no toman mucha importancia, en ahondar más sobre la problemática y experiencias propias de los sujetos de estudios. Por ello, la guía ayudó al investigador a detallar el tema, sin dejar vacío alguno en la investigación, manteniendo un orden determinado, de la misma manera del contexto en el que se encuentre la entrevista, manteniendo el ámbito profesional que hay entre el entrevistado y el investigador. Por ello, la

investigación utilizó la técnica de la entrevista y el instrumento fue una guía de entrevista.

3.6 Procedimientos

El procedimiento fue de la siguiente forma: (1) preparación; en primera instancia se registró a los participantes intervinientes. Para ello, se confirmó la participación de cuatro piscicultores, un empresario y un funcionario que conocen a detalle dicha actividad económica; posteriormente se elaboró la guía de entrevista para recabar los datos; se validó la guía de entrevista por juicio de expertos, (2) grabación; posteriormente se coordinó con los participantes sobre los horarios de entrevista en sus respectivos lugares. La grabación de la entrevista de cada sujeto de estudio duró aproximadamente 30 minutos. (3) extrapolación; luego de terminar la entrevista se procedió a procesar las respuestas y se codificó en el programa Excel de manera ordenada por categorías, subcategorías y criterios y (4) interpolación; en seguida se realizó una triangulación mediante el programa Atlas ti, vers., 22. Es decir, se subrayó las coincidencias de las respuestas de los participantes para insertar en una tabla Word con formato RTF. Finalmente, se subió el archivo al software ATLAS ti vers., 22, acceso limitado, para realizar los grupos de códigos e interpretar los resultados de acuerdo a los objetivos planteados.

3.7 Rigor científico

Según Arias y Giraldo (2011) el rigor científico consiste en que el trabajo de investigación debe ser coherente con las bases del conocimiento y la interpretación correcta demostrando validez y evidencia.

Por otra parte, Urrutia et al. (2014) indicaron a la validez, como dictámenes que son utilizados por los entendidos en la evaluación de la investigación, lo cual confirmará que la investigación posee la calidad que requiere, con el propósito de ser aceptada.

Según Saumure y Given (2008) la credibilidad es la confianza con que se mide al entrevistado sobre las afirmaciones vertidas durante la entrevista. Es decir, son verdades sujetas a expresión voluntaria del interlocutor de manera consciente.

Rodríguez y Obando (2016) señalaron a la subjetividad, como las experiencias recopiladas, dan a percibir, de igual manera las afirmaciones de otros individuos, lo cual ayuda aclarar de manera espontánea y subjetiva la realidad problemática en cuestión.

Según Campos (2018) la confirmabilidad es el sustento de la información recabada con otros trabajos ya realizados, en algunos casos con similares respuestas, en otros diferentes. En tal sentido, es una comparación subjetiva con otros proyectos de investigación descritos anteriormente.

El informe de investigación fue realizado basándose en la normatividad del código de ética que proporciona la Universidad César Vallejo (UCV), laborando en conjunto con el formato APA séptima edición, obteniendo la fiabilidad de la fuente secundaria y la validación de la revisión literaria de acuerdo a las categorías alineadas a la investigación. Se realizó la triangulación de resultados con el propósito de responder los objetivos de la investigación.

3.8 Método de análisis de datos

Denzin (1970) (como se citó en Villas et al. (2013) estableció diferentes formas de usar los procedimientos de triangulación adaptándolas las alternativas y posibilidades que mejor se ajustan a los objetivos. Asimismo, realizó un estudio más profundo respecto a las estrategias de análisis de la subjetividad llegando a establecer cuatro tipos básicos de triangulación: (1) de datos, (2) de investigadores, (3) teórica y (4) metodológica. En tal sentido, para el análisis de resultados del estudio se aplicó la triangulación de datos, que consistió en relacionar coincidencias de respuestas de los participantes. Asimismo, se usó la triangulación teórica, que consistió en relacionar coincidencias de respuestas con las bases teóricas de la

investigación. Ambos tipos de triangulación, fueron interpretadas y contrastadas a fin de encontrar respuestas a los objetivos.

Para el proyecto siguió el procedimiento siguiente: Se recaudó datos del tema desarrollo sostenible y oferta exportable, de la misma manera se recopiló previos antecedentes donde refiere a desarrollo sostenible, así también de puntos que son relacionados a la oferta exportable. En otro aspecto, se pudo identificar los criterios de variable de estudio, puesto que de esa forma se realizó el instrumento llamado la guía de entrevista. Seguido a ello se llevó a cabo la entrevista, recopilando la información dada por el sujeto de estudio, luego se pasó al programa Word, después al programa Excel para que la información sea codificada, puesto que sigue la triangulación, para así obtener los resultados definitivos para la dicha investigación. Asimismo, se empleó y estudió la herramienta Atlas ti, vers., 22, que es utilizada para enfoques cualitativos y ayuda a la triangulación e interpretación de los resultados.

3.9 Aspectos éticos

Para la realización del proyecto, los autores escogidos fueron citados correctamente, de igual manera se respetó la propiedad intelectual de aquellos en todo el informe, colocando citas correctamente y respetando las normas APA de 7ma edición. Asimismo, se pudo usar el programa Turnitin proporcionado por la UCV, para adquirir el menor porcentaje de similitud y realizar las correcciones correspondientes. Por otro lado, cabe indicar que el informe de investigación se desarrolló con prudencia, responsabilidad, respetando el código de ética y cumpliendo cada punto de los requerimientos legales que brinda la universidad.

Según los especialistas de la UCV (2022) la última Resolución del Consejo Universitario [RCU] es la N°281-2022-VI-UCV, en la cual establece los objetivos que conducirá al buen desarrollo de los proyectos académicos respetando los principios y valores como la honestidad y la responsabilidad. Asimismo, contempla el rigor científico y el código de ética profesional con la finalidad de cumplir fielmente los deberes y derechos de los participantes.

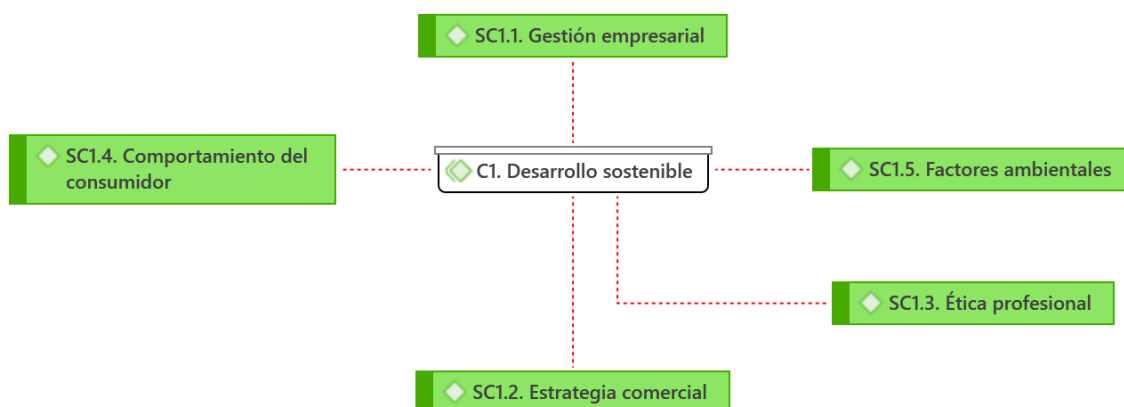
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En este apartado se muestran los resultados obtenidos después de haber aplicado la técnica de la entrevista y como instrumento la guía de entrevista semiestructurada a los siguientes participantes: (1) cuatro piscicultores, (2) un empresario pesquero y (3) un funcionario del gobierno regional de Lima. Asimismo, se trabajó con las categorías de estudio (1) desarrollo sostenible y (2) oferta exportable, como se muestran en las figuras 1 y 2. Por tanto, el objetivo general de la investigación fue describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022.

Los resultados demostraron que los piscicultores cuentan con un escaso desarrollo sostenible, dado que tienen: (1) una limitada gestión empresarial, por desarrollar empíricamente la cadena productiva de la trucha, (2) una estrategia comercial insuficiente, por solo comercializar truchas en la población local y pueblos cercanos, (3) carencia de infraestructura de transporte y conectividad, que no les permite atender sus pedidos a tiempo y en buen estado, (4) una limitada difusión comercial por el consumo masivo de la trucha y (5) una gran preocupación por la escasez del agua cada año. Por lo tanto, esta deficiencia, no contribuye a la oferta exportable en mejora de sus capacidades de: (a) gestión, (b) económica, (c) física y (d) financiera.

Figura 1

Subcategorías del desarrollo sostenible



Nota: Representación del desarrollo sostenible

Figura 2

Subcategorías de la oferta exportable

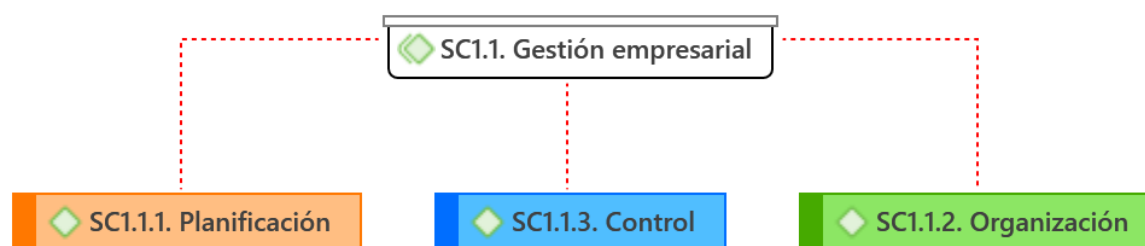


Nota: Representación de la oferta exportable

Para el desarrollo del objetivo específico 1: Describir la gestión empresarial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; se consideró la subcategoría y criterios planteados en la figura 3.

Figura 3

Criterios de la subcategoría gestión empresarial



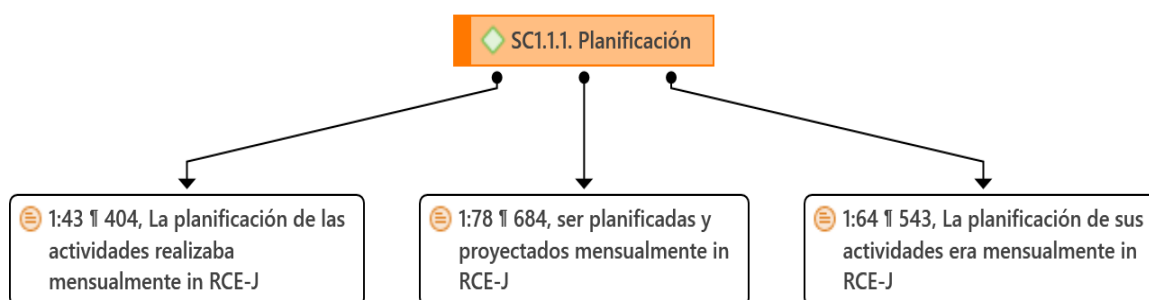
Nota: Representación de la subcategoría gestión empresarial

La figura 4 muestra los resultados adquiridos por el criterio "planificación". Respecto a la pregunta: ¿Usted cómo planifica sus actividades de trabajo, semanalmente, mensualmente o de manera anual?, las respuestas de dos piscicultores y un empresario coincidieron que las planificaciones de sus actividades las realizan de

manera mensual, debido a que es una actividad de sustento diario. Por otro lado, las respuestas del funcionario y un piscicultor coincidieron que la planificación debería ser anualmente, porque la producción se realiza cada siete u ocho meses. Sin embargo, un piscicultor realiza su planificación de actividades semanalmente. En tal sentido, las respuestas de dos piscicultores y un empresario concuerdan con la investigación de Zurunaga (2017) quien señaló que la piscicultura en el Perú es una actividad incipiente; es decir, la mayoría de los piscicultores no cuentan con una planificación adecuada y lo confirmó el funcionario entrevistado quien sugiere que la planificación debería ser anual.

Figura 4

Criterio planificación

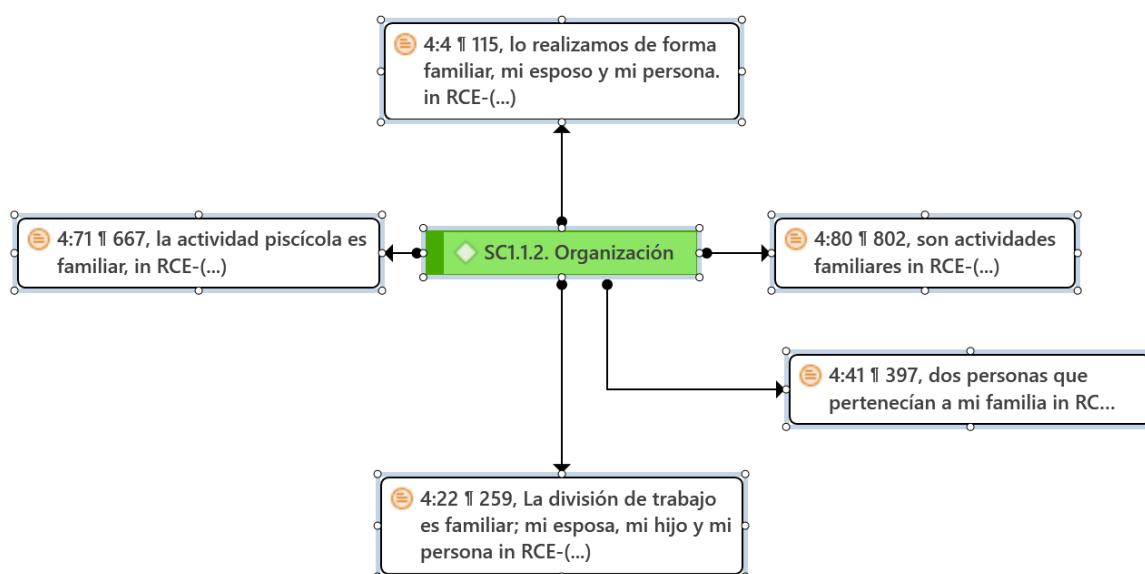


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores

La figura 5 muestra las respuestas obtenidas por el criterio "organización". Respecto a la pregunta: ¿Cómo divide las responsabilidades de cada colaborador en la crianza de la trucha?, las respuestas de tres piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que las responsabilidades son divididas entre los miembros de la familia. Por lo general, el que conoce más sobre esta actividad lidera la administración y los demás miembros de la familia realizan actividades menores en la crianza y comercialización de la trucha. En tal sentido, las respuestas de los participantes concuerdan con la investigación de Zárate et al. (2018) quienes indicaron que la producción y la comercialización de la trucha en las zonas alto andinas se caracteriza por el empirismo; es decir, por grupos familiares, en donde los miembros dividen sus responsabilidades de acuerdo a sus conocimientos.

Figura 5

Criterio organización

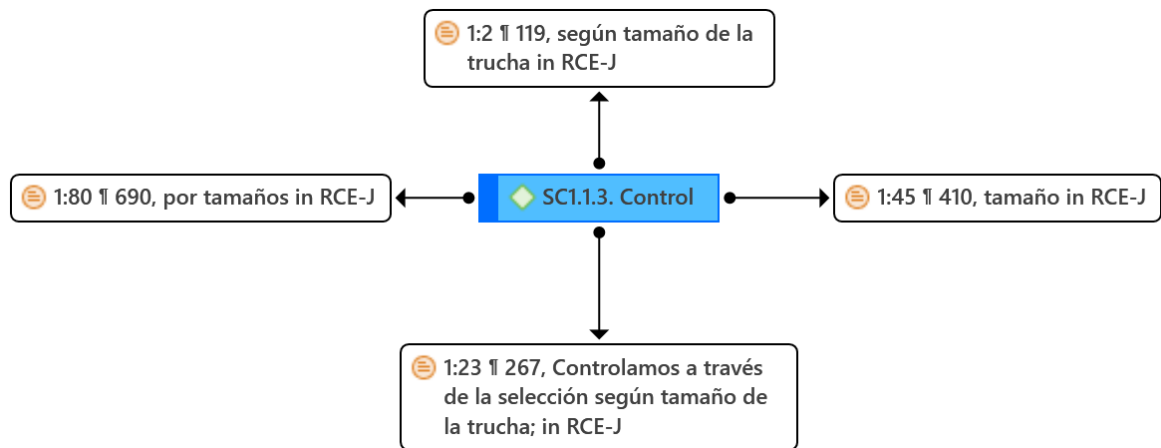


Nota: Coincidencias de las respuestas del cuatro piscicultores y un especialista

La figura 6 muestra las respuestas obtenidas por el criterio “control”. Respecto a la pregunta: ¿Usted cómo controla los diferentes procesos de la crianza de la trucha? las respuestas de tres piscicultores y un empresario coincidieron en controlar seleccionando según tamaño de la trucha en pozas diferentes de forma visual; mientras que un piscicultor controla mediante peso y tamaño; por su parte el especialista indicó que la gran mayoría tienen un control empírico. En tal sentido, las respuestas de los participantes concuerdan con los especialistas del MINAM (2015) quienes indicaron que existe una carencia de monitoreo y un inadecuado control en la cadena productiva de la trucha en las zonas alto andinas.

Figura 6

Criterio control

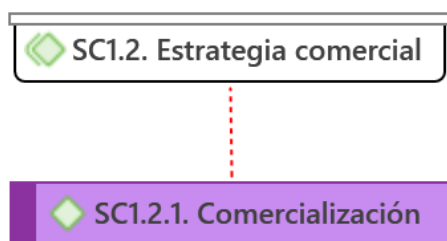


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores y un empresario

Para el desarrollo del objetivo específico 2: Describir la estrategia comercial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; se consideró la subcategoría y criterio planteado en la figura 7.

Figura 7

Criterio de la subcategoría estrategia comercial



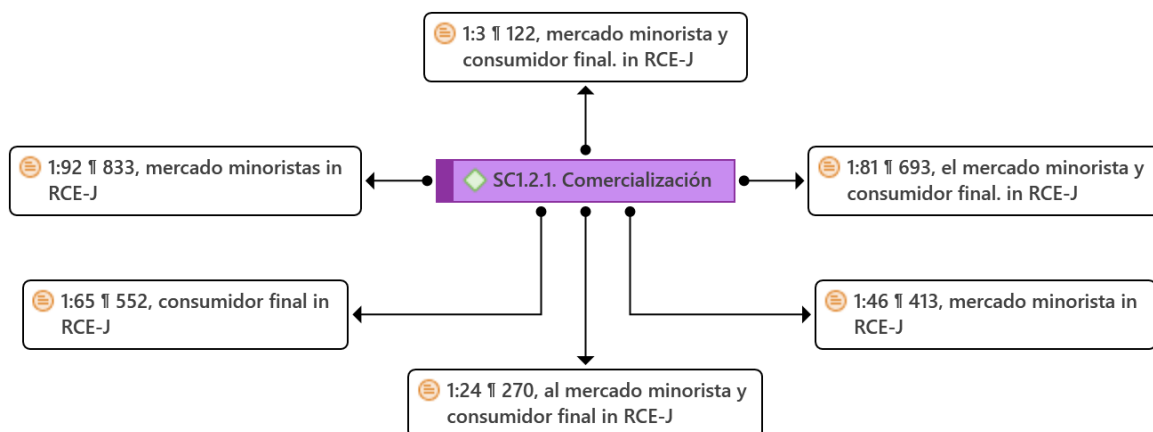
Nota: Representación de la subcategoría estrategia comercial

La figura 8 muestra las respuestas obtenidas del criterio "comercialización". Respecto a la pregunta: ¿Usted a través de qué canales comercializa sus productos: mercado mayorista, mercado minorista, consumidor final u otros?, las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que la comercialización se realiza a través de mercados minoristas y al consumidor final. Es decir, la venta de la trucha se realiza en la población local y pueblos aledaños a la cuenca del río Mala. Sin embargo, cabe resaltar, que tienen ventas esporádicas a restaurantes campestres de la ciudad de Lima en fechas importantes. En tal sentido, las respuestas concuerdan con los especialistas de la Gerencia Regional

del Desarrollo Económico de Lima ([GRDEL], 2021) quienes señalaron que el productor de la trucha tiene poco apoyo económico en la cadena productiva; es decir, existe poca promoción de la trucha para que lleguen a mercados más grandes a nivel nacional.

Figura 8

Criterio comercialización

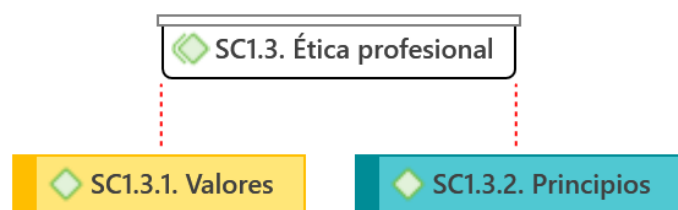


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista

Para el desarrollo del objetivo específico 3: Describir la ética profesional del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; se consideró la subcategoría y criterios planteados en la figura 9.

Figura 9

Criterios de la subcategoría ética profesional

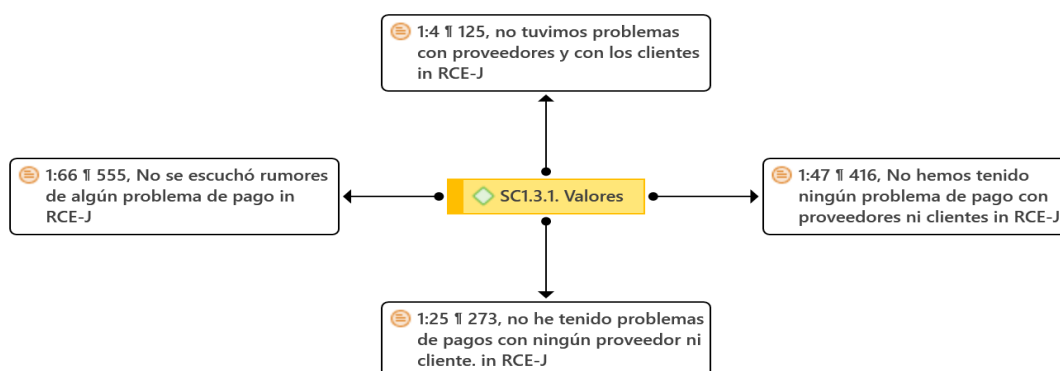


Nota: Representación de la subcategoría ética profesional

La figura 10 muestra las respuestas obtenidas del criterio “valores”. Respecto a la pregunta: ¿Usted ha incumplido con algún pago a proveedores o clientes; cuáles fueron sus motivos?, las respuestas de los cuatro piscicultores coincidieron que no tuvieron problema alguno hasta el momento, debido a que la gran mayoría de los acuicultores son personas muy humildes y responsables. Por su parte, el empresario y especialista confirmaron a los piscicultores ser personas sencillas y honestas. En tal sentido, las respuestas de los participantes concuerdan con la investigación de Gutiérrez (2021) quién indicó que los valores son cualidades innatas a una persona que las practica desde la familia. Asimismo, se contrasta con Fuentes (2006) (como se citó en Domínguez et al. 2020) quién señaló que las buenas acciones de las personas siempre serán demostradas e identificadas a través del tiempo.

Figura 10

Criterio valores



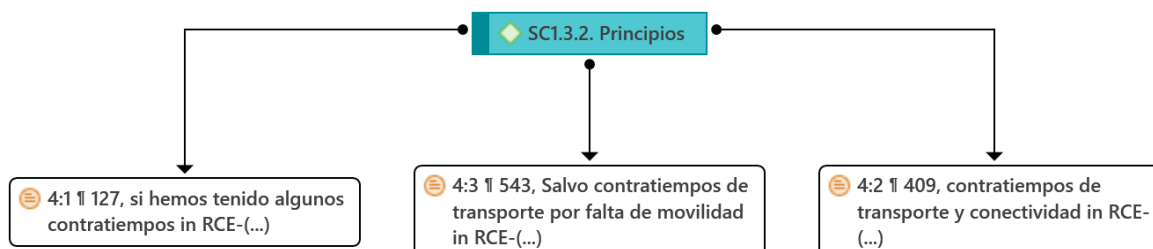
Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores

La figura 11 muestra las respuestas obtenidas del criterio “principios”. Respecto a la pregunta: ¿Usted alguna vez no cumplió con los contratos laborales o contratos comerciales (clientes)?, las respuestas de tres piscicultores coincidieron que sí habían incumplido con algunos contratos comerciales; es decir, con entregas de la trucha a los clientes en su debido momento. Por otro lado, el empresario y un especialista confirmaron la precariedad con que se encuentran las vías de transportes y la falta de conectividad que afectan a los piscicultores. En ese marco, las respuestas concuerdan con la investigación de Zurunaga (2017) quién indicó la

falta de tecnología y el estado precario con que cuentan las vías de transportes de las zonas alto andinas del Perú.

Figura 11

Criterio principios

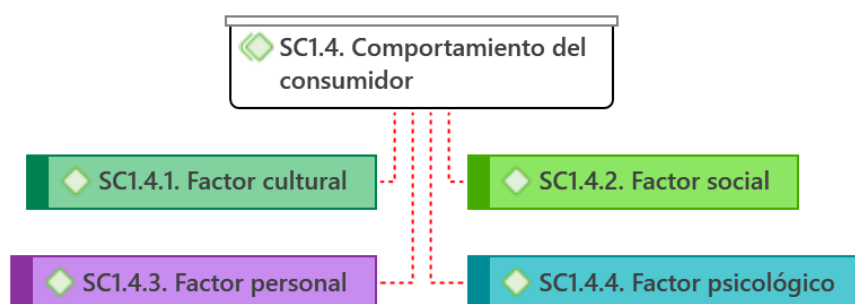


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores

Para el desarrollo del objetivo específico 4: Describir el comportamiento del consumidor del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; se consideró la subcategoría y criterios planteados en la figura 12.

Figura 12

Criterios de la subcategoría comportamiento del consumidor



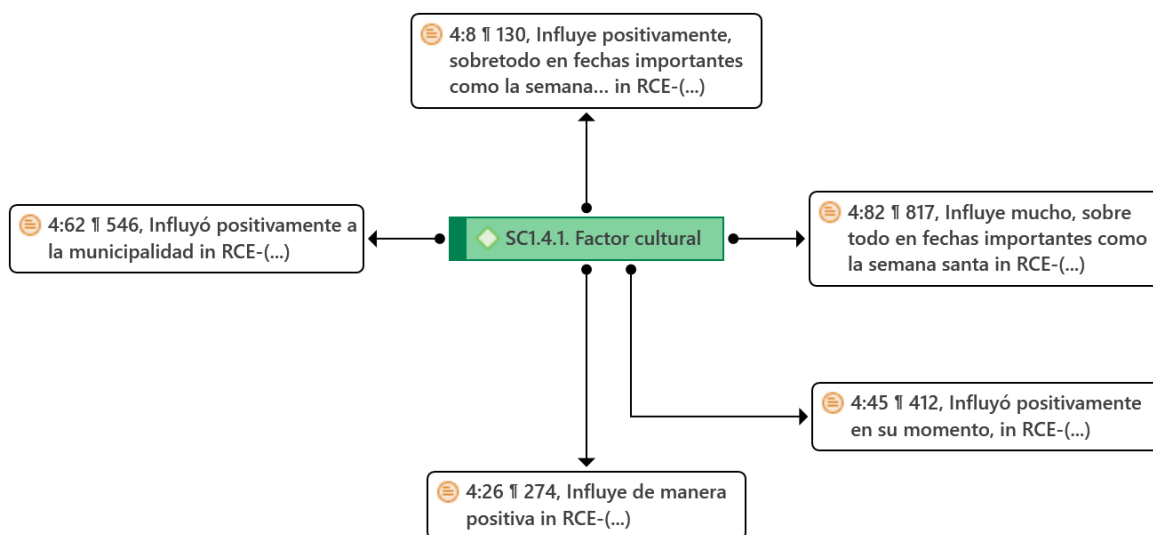
Nota: Representación de la subcategoría comportamiento del consumidor

La figura 13 muestra las respuestas obtenidas del criterio "factor cultural". Respecto a la pregunta: ¿Cómo influye las costumbres de los consumidores al consumo de la trucha?, las respuestas de cuatro piscicultores y un especialista coincidieron que las costumbres si les influye positivamente en su economía, al consumir la trucha con más frecuencia en fechas importantes como: (1) fiestas patronales, (2) semana

santa, (3) 28 de julio, (4) aniversarios y (5) actividades pro-fondos). Por otro lado, el empresario indicó que la gran mayoría somos provincianos. Por lo tanto, siempre habrá un motivo para consumir nuestro plato típico. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de Vivanco (2020) quién indicó que los factores culturales son características comunes que presentan un grupo de pobladores, grupo de familias, arraigados por sus propios valores, raza, idioma, creencias religiosas, entre otros.

Figura 13

Criterio factor cultural



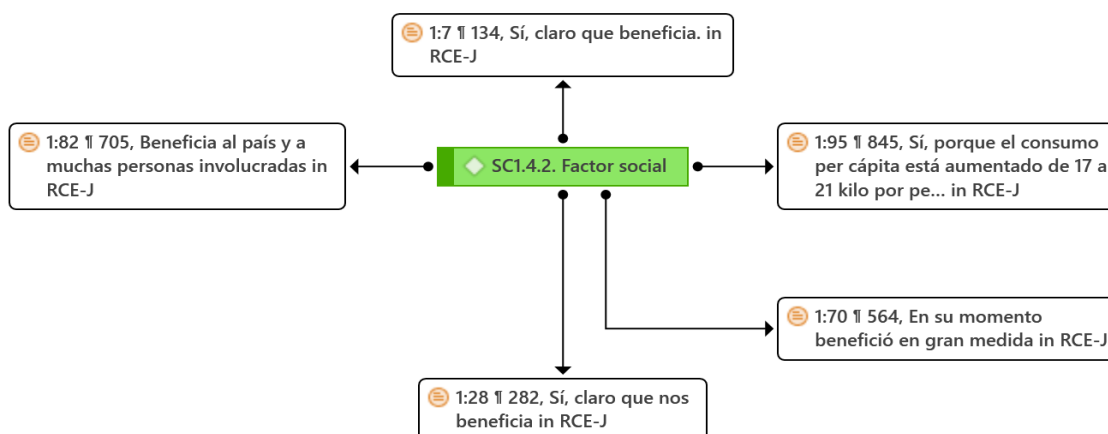
Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores y un especialista

La figura 14 muestra las respuestas obtenidas del criterio “factor social”. Respecto a la pregunta: ¿Usted considera que el consumo actual beneficia a los productores de la trucha?, las respuestas de 3 piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que, si benefician en gran medida a los productores y a todos los actores económicos de la cadena productiva, generando mayores ingresos económicos. Asimismo, el ingeniero pesquero resaltó que el consumo per cápita de la trucha está en aumento de 17 a 21 kilos por persona al año. En ese sentido, las respuestas concuerdan con los especialistas de la ([FAO], 2018) quienes señalaron que la acuicultura es una cadena productiva con crecimiento continuo en estos últimos años. Además, el alimento acuático a nivel mundial proporciona el 17% de

proteínas de origen animal, superando al 50% en algunos países de Asia y África; por lo que genera empleo a 58.5 millones de personas, de los cuales el 21% son del sexo femenino ([FAO], 2022).

Figura 14

Criterio factor social

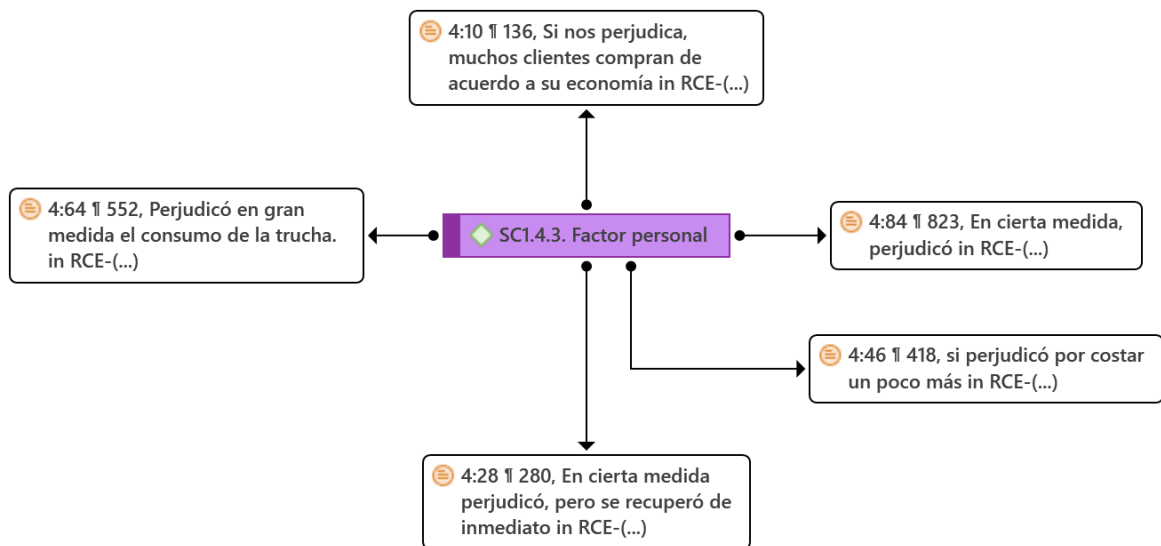


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores y un especialista

La figura 15 muestra las respuestas obtenidas del criterio “factor personal”. Respecto a la pregunta: ¿Usted de qué manera considera que el nivel de ingreso económico de los consumidores limita el consumo de la trucha?, las respuestas de cuatro piscicultores y un especialista coincidieron que, si les perjudica en gran medida sus ingresos económicos al no consumir las truchas de manera constante, por ende, se limitan en criar pocas cantidades. Sin embargo, ellos manifestaron que se encuentran en un proceso de reactivación económica. En tal sentido, las respuestas de los participantes concuerdan con los especialistas de la ([FAO], 2020) quienes señalaron que existe poca voluntad política en promover leyes y estrategias adecuadas al desarrollo de la piscicultura; de igual forma existe una escasa inversión pública y privada en la masificación del consumo de la trucha.

Figura 15

Criterio factor personal

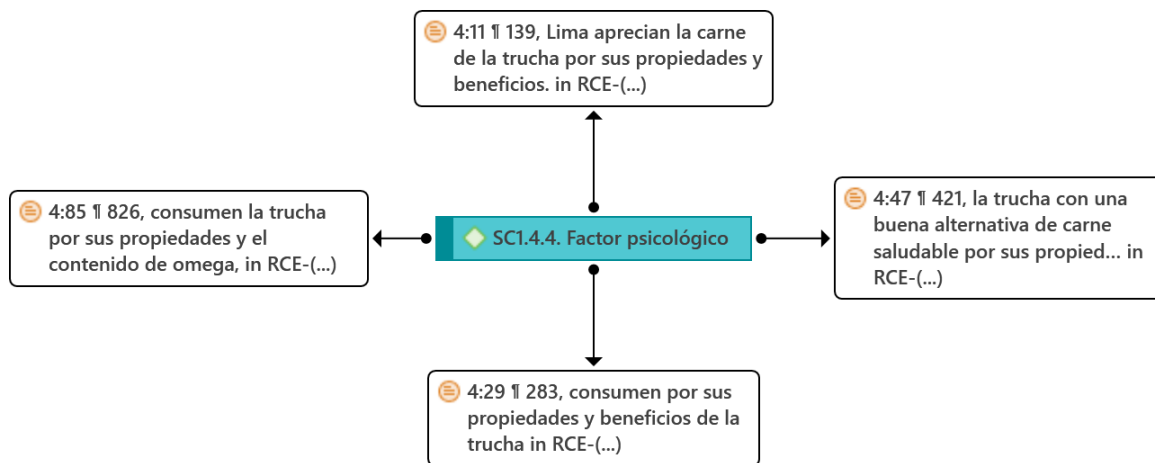


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores y un especialista

La figura 16 muestra las respuestas obtenidas del criterio “factor psicológico”. Respecto a la pregunta: ¿Usted considera que sus clientes perciben a la trucha como una carne superior, igual o inferior a otras?, las respuestas de tres piscicultores y un especialista coincidieron que sí perciben a la trucha como una carne superior debido a sus propiedades y beneficios que aportan a la salud de los consumidores. Asimismo, el empresario pesquero señaló que las truchas son consumidas por su buen contenido de omega-3, el cual aporta con nutrientes para combatir la desnutrición infantil. En ese marco, las respuestas de los piscicultores y un especialista concuerdan con la investigación de Vivanco (2020) quién señala que el factor psicológico de un consumidor depende de cinco elementos: (1) percepción, (2) motivación, (3) creencias, (4) aprendizaje y (5) actitudes. Para el caso particular, el aprendizaje y la motivación cumplen un roll en la decisión de compra.

Figura 16

Criterio factor psicológico

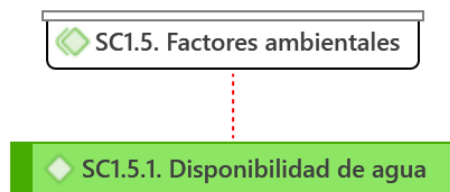


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores y un empresario

Para el desarrollo del objetivo específico 5: Describir los factores ambientales del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022; se consideró la subcategoría y criterio planteado en la figura 17.

Figura 17

Criterio de la subcategoría factores ambientales



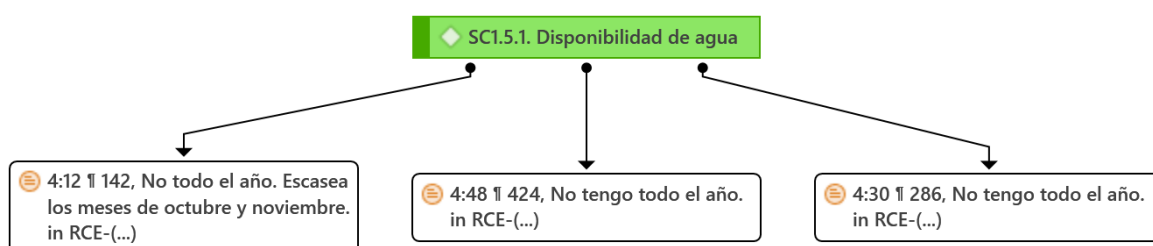
Nota: Representación de la subcategoría factores ambientales

La figura 18 muestra las respuestas obtenidas del criterio “disponibilidad de agua”. Respecto a la pregunta: ¿Usted tiene disponibilidad de agua limpia durante todo el año?, las respuestas de tres piscicultores y un especialista coincidieron que no tiene agua limpia suficiente todo el año, en algunos casos se ayudan con el agua de los manantiales aledaños. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de García (2015) quién indicó que no hay un crecimiento económico social y ambiental, sino se preserva los recursos naturales. Por consiguiente,

muchas cadenas productivas serían perjudicadas por la escasez del recurso hídrico(agua). Por su parte Guillen et al. (2021) señaló la falta de promoción de proyectos viables para conservar la biodiversidad de los ecosistemas de cada región.

Figura 18

Criterio disponibilidad de agua

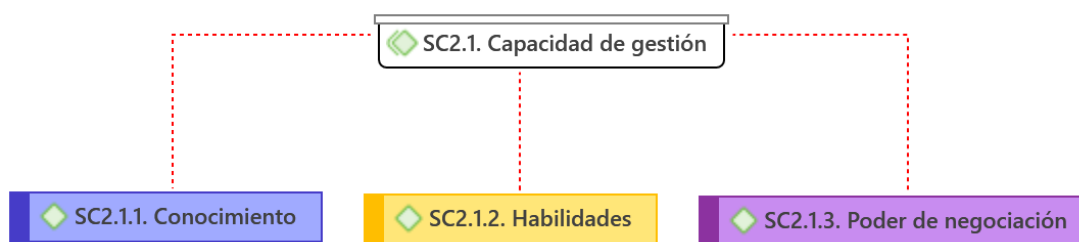


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores

Para el estudio de la categoría oferta exportable y su subcategoría capacidad de gestión, se consideró los criterios planteados en la figura 19. Asimismo, La figura 20 muestra las respuestas obtenidas del criterio “conocimiento”. Respecto a la pregunta: ¿Usted tuvo alguna capacitación en la crianza de la trucha?, las respuestas de tres piscicultores coincidieron que recibieron capacitación esporádica por ingenieros del gobierno regional y en algunos casos se capacitaron por cuenta propia. Sin embargo, por no ser constante la capacitación recibida, la mayoría solo desarrolla la crianza de la trucha en base a su práctica y experiencia diaria. Dicha información es confirmada por el ingeniero pesquero, quién señaló que los conocimientos y las prácticas son mayormente transmitidos de generación en generación. En ese sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de Zurunaga (2017) quién detalló que la mayoría de los piscicultores desarrollan su actividad en base a su experiencia propia; es decir, con consejos de familiares y amigos cercanos. Asimismo, tienen escaso conocimiento en el manejo de la crianza de la trucha.

Figura 19

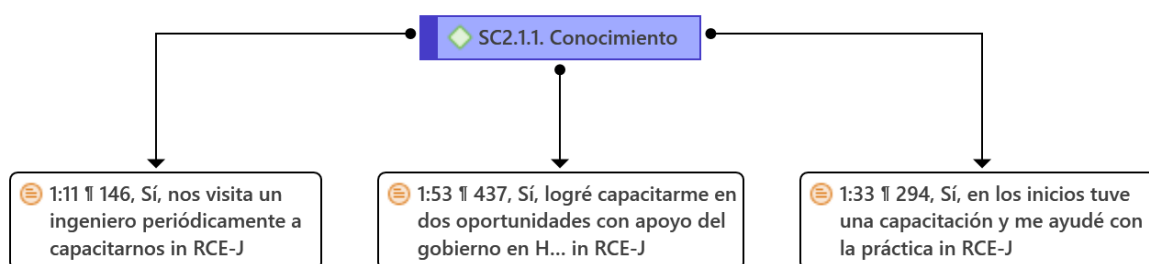
Criterios de la subcategoría capacidad de gestión



Nota: Representación de la subcategoría capacidad de gestión

Figura 20

Criterio conocimiento

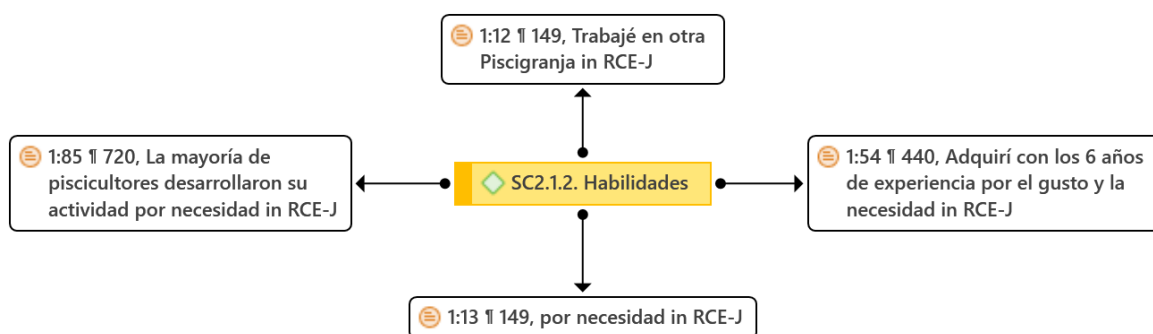


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores

La figura 21 muestra las respuestas obtenidas del criterio “habilidades”. Respecto a la pregunta: ¿Cómo adquirió la práctica en la crianza de la trucha?, las respuestas de dos piscicultores y un empresario coincidieron que la mayoría adquirieron la práctica por necesidad económica. Mientras que, el especialista indicó que algunos piscicultores adquirieron la práctica pescando truchas del río y los metían a una poza. En ese marco, las respuestas concuerdan con la investigación de Zurunaga (2017) quien señaló la ausencia del estado con políticas adecuadas a la generación de cadenas productivas o polos de desarrollo en los pisos altitudinales del Perú, en donde las familias generalmente realizan sus actividades económicas con sus propios recursos.

Figura 21

Criterio habilidades

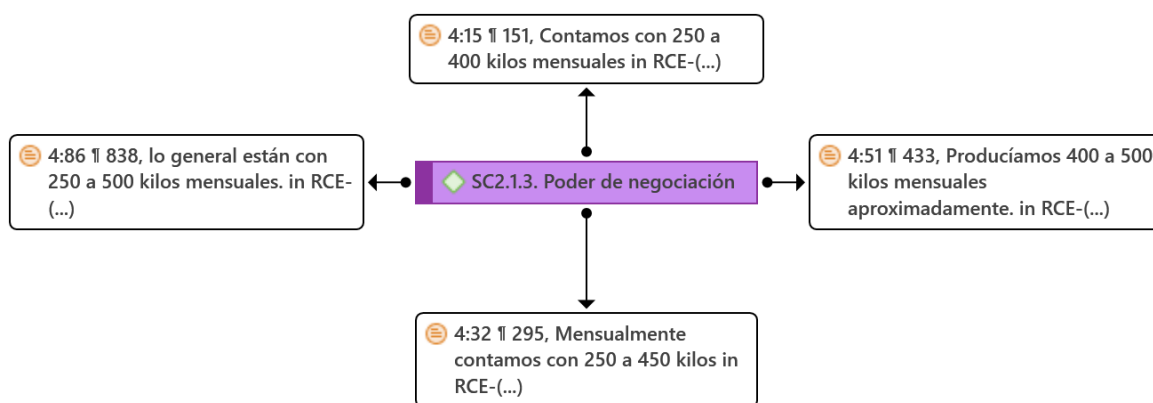


Nota: Coincidencias de las respuestas de dos piscicultores, un empresario y un especialista

La figura 22 muestra las respuestas obtenidas del criterio “poder de negociación”. Respecto a la pregunta: ¿Con qué capacidad de producción de la trucha cuenta mensualmente?, las respuestas de tres piscicultores y un especialista coincidieron que las producciones mensuales fluctúan entre 250 a 500 kilos. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de Zárate et al. (2018) quienes señalaron dos factores críticos por el que atraviesan los piscicultores: la mortandad y el escaso crecimiento, debido a la falta de asistencia técnica. Por ende, las producciones de la mayoría de los piscicultores oscilan entre 3 y 4 toneladas anuales; es decir, tienen una producción de aproximadamente 250 kilos al mes.

Figura 22

Criterio poder de negociación

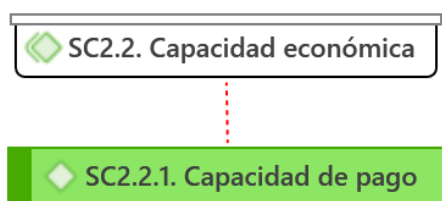


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores

Para el análisis de la oferta exportable y la subcategoría capacidad económica, se consideró el criterio planteado en la figura 23. Asimismo, la figura 24 muestra las respuestas obtenidas del criterio “capacidad de pago”. Respecto a la pregunta: ¿Usted con qué capacidad de crédito dispone para sus obligaciones con sus proveedores?, las respuestas de tres piscicultores coincidieron que, si trabajan con programas sociales del gobierno y cajas rurales, pero con financiamiento limitado, debido a la falta de requisitos que no le permite ingresar al sistema financiero. Además, el especialista señaló que por razones de la informalidad la mayoría trabajan con capital propio. En ese sentido, las respuestas concuerdan con los especialistas del Gobierno Regional de Desarrollo Económico de Lima ([GRDEL], 2021) quienes señalaron que existe una falta de apoyo económico inclusivo a las cadenas productivas de la zona, sobre todo la ganadería, la apicultura y la piscicultura. Sin embargo, dichas familias carecen de formalización. Por lo tanto, se hace difícil otorgar préstamos flexibles.

Figura 23

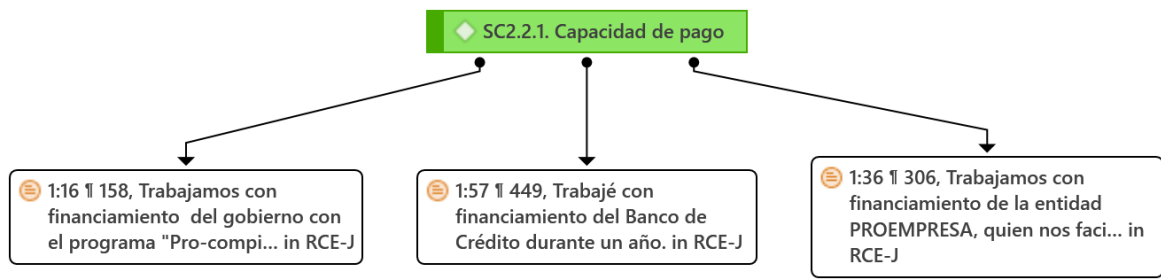
Criterio de la subcategoría capacidad económica



Nota: Representación de la subcategoría capacidad económica

Figura 24

Criterio capacidad de pago

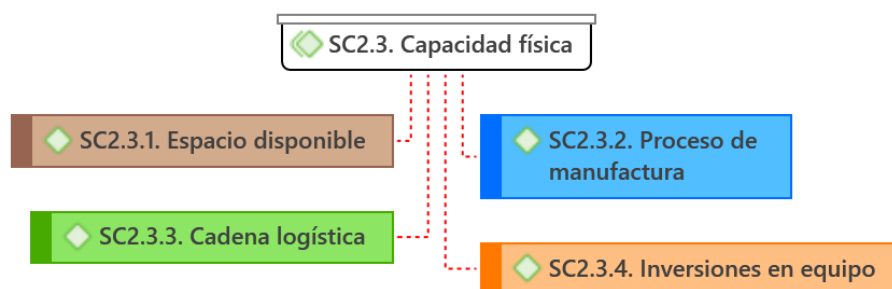


Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores

Para el desarrollo de la categoría oferta exportable y su subcategoría capacidad física, se consideró los criterios planteados en la figura 25. Asimismo, la figura 26 muestra las respuestas obtenidas del criterio “espacio disponible”. Respecto a la pregunta: ¿Usted considera que las pozas con que cuenta actualmente para la crianza de la trucha son suficientes?, las respuestas de cuatro piscicultores coincidieron que son suficientes por el momento, debido a que el factor agua y consumo actual limita su expansión. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de Iparraguirre (2021) quién indicó que las producciones de truchas están sujetas a las ventas; esto debido a los limitados estudios de la demanda nacional y poca campaña de promoción que incentiven el consumo de la trucha en más mercados.

Figura 25

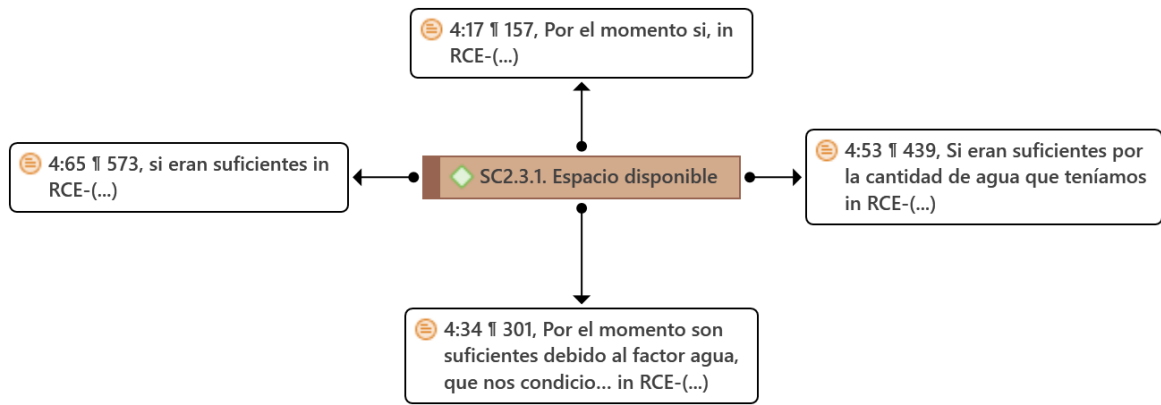
Criterios de la subcategoría capacidad física



Nota: Representación de la subcategoría capacidad física

Figura 26

Criterio espacio disponible

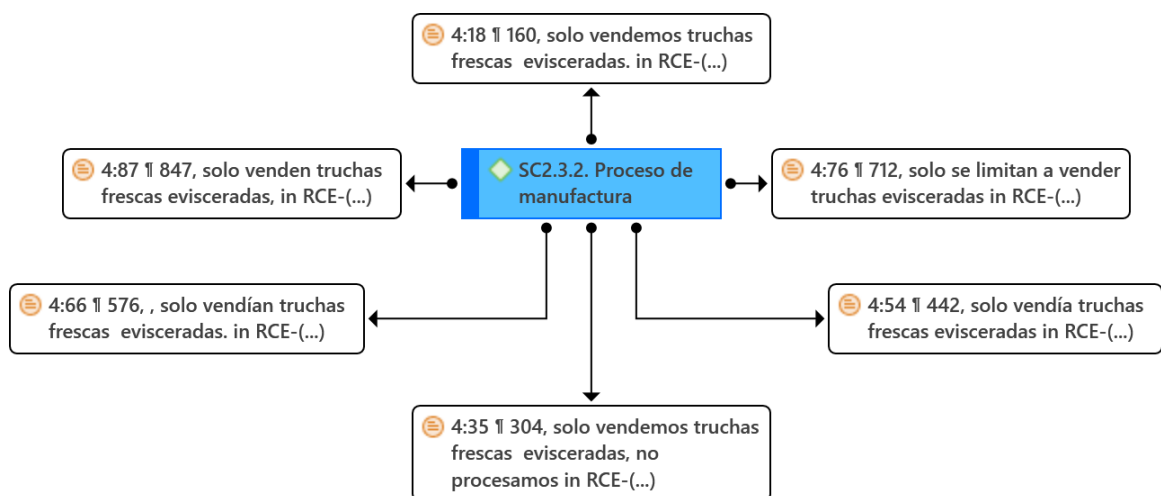


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores

La figura 27 muestra las respuestas obtenidas del criterio “proceso de manufactura”. Respecto a la pregunta: ¿Usted tiene espacio o infraestructura suficiente para procesar la trucha?, las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que, si tienen espacio suficiente, pero, solo venden truchas frescas evisceradas por ahora. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de (Javier y Alvarado, 2021) quienes señalaron que la comercialización de la trucha en el Perú es muy tradicional; es decir, no hay procesamiento alguno por falta de inversión en tecnología y maquinarias, salvo algunas empresas destacadas del sector.

Figura 27

Criterio proceso de manufactura

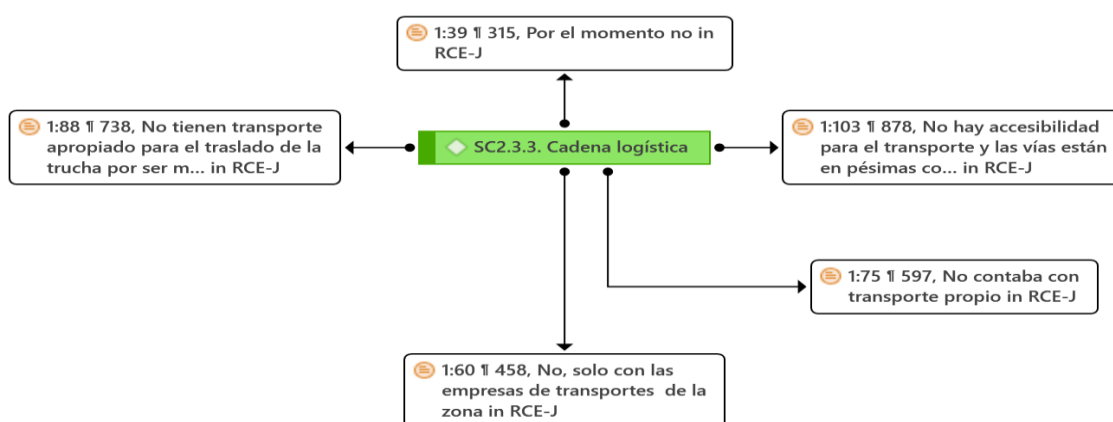


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista

La figura 28 muestra las respuestas obtenidas del criterio “cadena logística”. Respecto a la pregunta: ¿Usted cuenta con transporte propio para trasladar la trucha a sus clientes?, las respuestas de tres piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que no tienen transporte propio, solo trasladan sus productos con las empresas de transportes de pasajeros. Mientras que, un piscicultor si transporta sus pedidos en una moto lineal acondicionada. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de Zurunaga (2017) quien señaló que las estructuras organizacionales del transporte se encuentran en un estado precario; no hay accesibilidad directa hasta los centros de producción, éstas, se encuentran de 3 o 4 kilómetros de las carreteras.

Figura 28

Criterio cadena logística



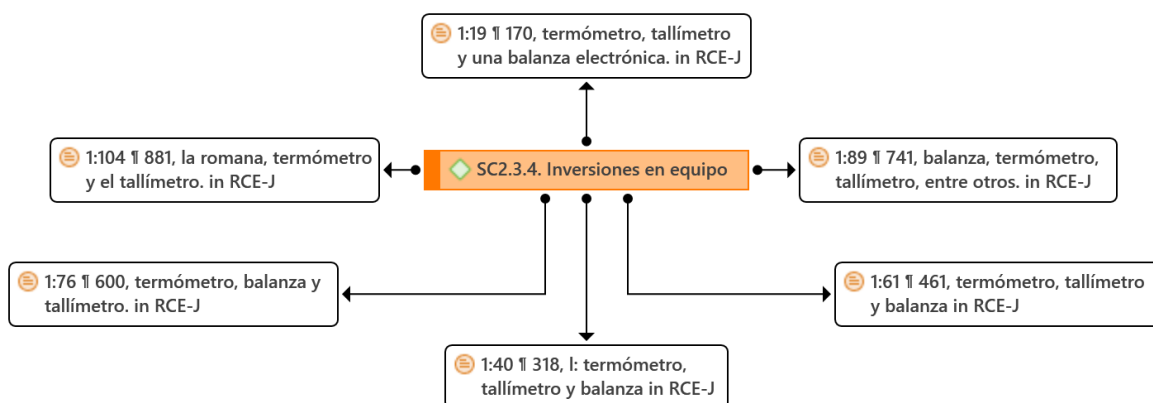
Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores, un empresario y un especialista

La figura 29 muestra las respuestas obtenidas del criterio “inversiones en equipo”. Respecto a la pregunta: ¿Usted cuenta con equipos tecnológicos para mejorar la cadena productiva de la trucha?, las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que utilizan solo equipos básicos de control como son: (1) termómetro, (2) tallímetro y (3) balanza. En ese marco, las respuestas concuerdan con las investigaciones de los autores (Zurunaga, 2017;

Mendoza, 2018; Iparraguirre, 2021) quienes señalaron que los piscicultores por lo general usan equipos básicos y rudimentarios en todas las actividades que conciernen la crianza de la trucha.

Figura 29

Criterio inversiones en equipo

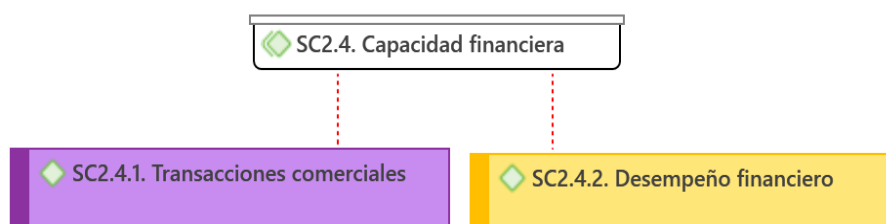


Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista.

Respecto a la categoría oferta exportable y su subcategoría capacidad financiera, se consideró los criterios planteados en la figura 30. Asimismo, la figura 31 muestra las respuestas obtenidas del criterio “transacciones comerciales”. Respecto a la pregunta: ¿Usted qué medios de pago utiliza para la compra de insumos de la trucha?, las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista coincidieron que utilizan depósitos en cuenta bancaria de las empresas proveedoras de ovas, alimentos y otros. En ese marco, las respuestas concuerdan con la investigación de Romero y Burgos (2016) quienes señalaron que las transacciones comerciales es un pago a cambio de un valor monetario bajo diferentes métodos que pueden ser depósitos en cuenta, transferencias, entre otros, mediante un acuerdo entre ambas partes. Asimismo, concuerda con lo afirmado por Guajardo y Andrade (2017) quienes indicaron que la gestión financiera es un ejercicio de liquidez y rentabilidad.

Figura 30

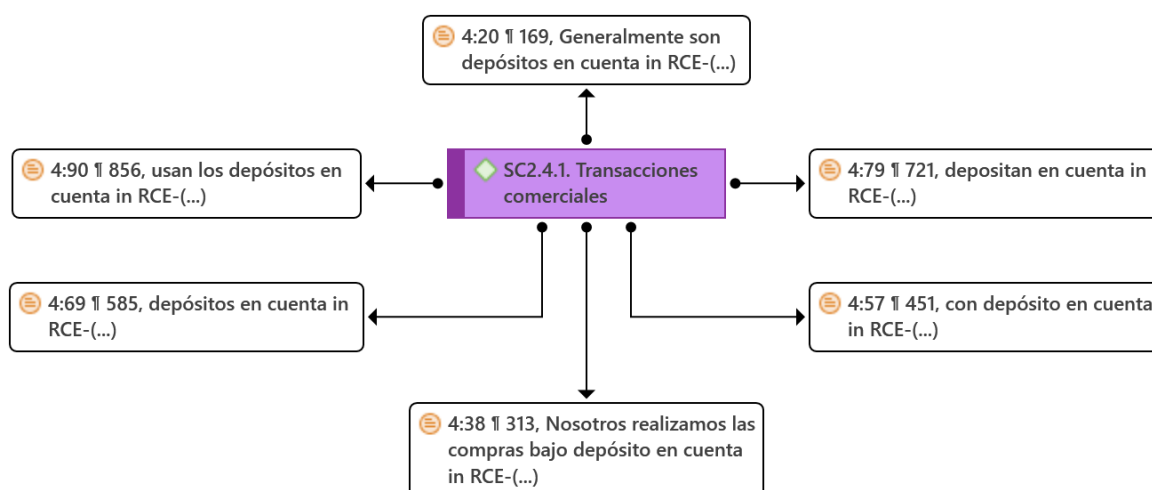
Criterios de la subcategoría capacidad financiera



Nota: Representación de la subcategoría capacidad financiera

Figura 31

Criterio transacciones comerciales



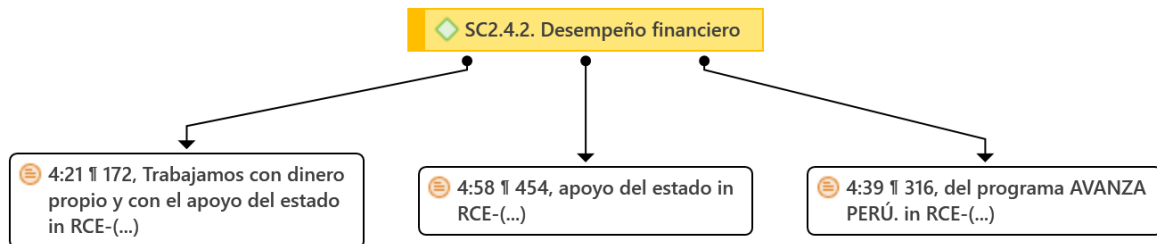
Nota: Coincidencias de las respuestas de cuatro piscicultores, un empresario y un especialista

La figura 32 muestra las respuestas obtenidas del criterio “desempeño financiero”. Respecto a la pregunta: ¿Usted es calificado para acceder algún préstamo de alguna entidad bancaria o ayuda del gobierno?, las respuestas de tres piscicultores coincidieron que, si califican para el acceso a financiamiento del estado, pero para préstamos de entidades financieras privadas es muy difícil el acceso por no reunir los requisitos. Mientras que un piscicultor, trabajó con presupuesto municipal. En tal sentido, las respuestas concuerdan con la investigación de los autores (Zurunaga, 2017; Iparraguirre, 2021) quienes señalaron la ausencia del estado con

políticas de desarrollo integral en la piscicultura, en especial la formalización y titulación de sus terrenos con la finalidad de mejorar la capacidad financiera de los piscicultores.

Figura 32

Criterio desempeño financiero



Nota: Coincidencias de las respuestas de tres piscicultores

V. CONCLUSIONES

1. En cuanto al objetivo general: Describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Se describió que existe un escaso desarrollo sostenible, dado que la gestión empresarial es empírica; es decir, los grupos familiares planifican, organizan y controlan la crianza de la trucha de acuerdo a su experiencia. Además, los piscicultores aplican una estrategia comercial muy limitada, debido a que solo comercializan la trucha a la población local y pueblos cercanos. Asimismo, algunos piscicultores, tuvieron problemas con los clientes en la entrega de sus productos a tiempo, debido al difícil acceso y a la falta de conectividad. Además, no hay un buen comportamiento del consumidor, porque solo compran en fechas importantes y otros clientes optan por adquirir productos de menor costo. Por lo tanto, el escaso desarrollo sostenible no contribuye a la oferta exportable, dado que los piscicultores carecen de capacidad de gestión, al ser empíricos; poca capacidad económica, debido a la falta de formalidad; poca capacidad física, por el difícil acceso de transporte y comunicación y finalmente deficiente capacidad financiera porque no califican al acceso financiero.
2. En relación al primer objetivo específico 1: Describir la gestión empresarial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Se describió que los piscicultores no cuentan con una gestión empresarial adecuada en la producción de la trucha, por falta de capacitación en la gestión de la cadena productiva; además, porque los piscicultores planifican el proceso productivo a corto plazo; es decir, mensualmente. Asimismo, el control del proceso productivo de la trucha es de manera artesanal; es decir, no llevan un registro exacto porque su actividad no es considerada un negocio, sino una actividad familiar de sustento diario. Por lo tanto, esta deficiencia de la gestión empresarial no contribuye a una oferta exportable, dado que, un requisito fundamental para tener una oferta exportable es contar con capacidad de gestión.

3. De acuerdo al segundo objetivo específico: Describir la estrategia comercial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Se describió que, los piscicultores cuentan con estrategias comerciales limitadas, dado que las comercializaciones de la trucha se realizan en mercados locales y poblaciones cercanas. Además, tienen poca capacidad de inversión en la cadena productiva y en la difusión comercial de la trucha para llegar a otros mercados. Por lo tanto, esta limitación no contribuye a tener una oferta exportable; porque se necesita contar con capacidad económica para tener acceso a otros mercados.
4. Respecto al tercer objetivo específico: Describir la ética profesional del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Se describió que los piscicultores son personas humildes y hospitalarias que desarrollan sus actividades económicas de buena fe. Sin embargo, el difícil acceso y la falta de conectividad les impide realizar sus entregas de forma eficiente y en buenas condiciones a sus clientes. Por lo tanto, esta deficiencia, no contribuye a una oferta exportable de la trucha, debido a que se necesita contar con capacidad física adecuada y capacidad de gestión estratégica para no tener inconvenientes con la entrega de los pedidos.
5. Referente al cuarto objetivo específico: Describir el comportamiento del consumidor del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Se describió que los piscicultores no son favorecidos en gran medida por el desempeño del consumidor, debido a que solo compran la trucha en fechas importantes: (1) semana santa, (2) fiestas patrias y (3) actividades pro-fondos. Por lo tanto, los ingresos de los acuicultores no son constantes. Además, los pocos ingresos de los clientes y la escasa promoción del consumo masivo de la trucha a pesar de ser un alimento saludable, dificulta el crecimiento económico de los piscicultores. Por lo tanto, este desacierto del comportamiento del consumidor no contribuye a la oferta exportable de la trucha, porque carece de capacidad física; al no contar con instrumentos adecuados de producción y gestión; por no priorizar y optimizar recursos claves de la cadena productiva.

6. Respecto al quinto objetivo específico: Describir los factores ambientales del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022. Se describió que los piscicultores se sienten preocupados por la poca afluencia del agua cada año; temen que los manantiales en algún momento se sequen. Asimismo, no hay un proceso sanitario adecuado con la filtración del agua hacia las pozas. De igual forma, no existe un tratamiento del agua utilizada para encauzar al río. Por lo tanto, esta limitación de los factores ambientales no contribuye a la oferta exportable de la trucha, dado que no hay capacidad de gestión debido a la falta de estudios previos de pre factibilidad de la Piscigranja y las buenas prácticas de una economía verde.

VI. RECOMENDACIONES

1. Los resultados obtenidos del presente análisis pueden ser muy beneficioso para los piscicultores en mejora de la cadena productiva de la trucha con desarrollo sostenible. Por lo tanto, se recomienda profundizar, fortalecer y aplicar más conocimientos en el manejo eficiente de la piscicultura, con el fin de mejorar la oferta exportable.
2. Debido a que los piscicultores carecen de conocimientos acerca de la crianza de la trucha, se recomienda intensificar y ampliar la capacitación en gestión empresarial a los acuicultores de la cuenca del río Mala, sobre el manejo de la acuicultura con la finalidad de mejorar su capacidad de gestión y así obtener una oferta exportable competitiva.
3. Dado que existe una estrategia comercial limitada, se recomienda diversificar y promocionar la venta de la trucha a otros mercados a través de programas sociales articulados entre piscicultores, gobierno local y regional. Por lo tanto, este aporte dinamizará la economía local fortaleciendo a los acuicultores su capacidad económica.
4. Debido a las condiciones precarias de las vías de transporte y conectividad, se recomienda a futuras investigaciones identificar y plantear una alternativa de solución viable con el apoyo de las autoridades competentes en atender las necesidades básicas de las cadenas productivas de la zona, a fin de mejorar la infraestructura de los acuicultores.
5. Dado que el comportamiento del consumidor no beneficia al crecimiento económico de los piscicultores por contar con consumos solo en fechas claves y tener precios por encima de otros productos similares, se recomienda, a futuras investigaciones profundizar el análisis acerca de los elementos que impide el consumo masivo de la trucha, siendo esto un producto indispensable para combatir la anemia infantil.

6. Debido al mal manejo del recurso hídrico, se recomienda a las autoridades competentes implementar medidas de urgencia en salvaguarda de los ecosistemas de la zona con el propósito de mitigar el impacto en las diferentes cadenas productivas de la cuenca del río Mala.

REFERENCIAS

- Acuña O., Severino, P., Garrido, V. y Martín, V. (2020). Consumo sustentable y responsabilidad social. Una visión convergente que contribuye al desarrollo sustentable. *Revista Científica de América Latina y el Caribe, España y Portugal*, 45(8), 384-389.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=33964324005>
- Adrianzen, K. (2020). *Maquinarias para la confección de prendas en lencería industrial*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle]. Repositorio Une. <http://repositorio.une.edu.pe/handle/20500.14039/5194>
- Alvares, E. y Barros, M. (2020). *Herramientas que mejoran la productividad en pymes de alimento: una revisión bibliográfica*. [Especialización en alta gerencia, Universidad Andina, Valledupar, Colombia]. <https://bit.ly/3uzYnyk>
- Aranda, D. y Piundo, F. (2020). *Capacidad de pago y la morosidad en la financiera Crediscotia agencia Huánuco 2019* [Tesis de pregrado, Universidad de Huánuco]. Repositorio Udh. <http://repositorio.udh.edu.pe/123456789/2435>
- Barrientos, F. (2019). Estrategia de integración del pequeño agricultor a la cadena de exportaciones. *Revista Semestre Económico*, 22(51), 83-123.
[DOI:10.22395/seec.v22n51a5](https://doi.org/10.22395/seec.v22n51a5)
- Campos, L., Amar, P., Olivero, V. y Huguett, S. (2018). Emprendimiento e innovación como motor del desarrollo sostenible: Estudio bibliométrico. *Revista de Ciencias Sociales Venezuela*, 24(4), 26-36.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28059581003>
- Carreño Mejía, L. R. (2018). *Estrategia comercial y la productividad en la empresa Masedi, 2017*. [Tesis para obtener el grado de Maestría en Administración de Negocios]. UCV.
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/12961/Carre%C3%B1o_MLR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Carhuancho Mendoza, I. M., Sicheri Monteverde, L., Nolazco Labajos, F. A., Guerrero Bejarano, M. A., & Casana Jara, K. M. (2019). *Metodología de la investigación holística*. GUAYAQUIL/UIDE/2019. <https://bit.ly/3OFGeaY>
- Carpio, E. y Ccopa, E. (2017). Escalas productivas y nivel de riesgo del producto de trucha, Puno-Perú. *Revista Comunicación*, 8(2), 81-93. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2219-71682017000200002
- Castillo, J. (2014). Capacidad de gestión y desarrollo empresarial en las Pymes de confecciones del complejo de Gamarra. *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Administrativas*, 17(1),31-37. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/11685/10478>
- Cedeño, R. y González, L. (2020). La gestión del proceso de transporte de carga para las empresas transportistas. *Revista Ciencias Holguín*, 26(1), 3-58. <https://redalyc.org/journal/1815/181562407004/html/>
- Contreras, J., Mancheno, D. Cifuentes, S. (2018). Circuito Económico solitario turístico en desafío de sostenibilidad. *Revista de Ciencias de Administración y Economía*, 8(15), 69-81. <https://doi.org/10.17163/ret.n15.2018.05>
- Conopuma, R. (2022). Relato de su experiencia en la cadena productiva de la trucha. Entrevista.
- Cruz, M. (2020). Inversión en innovación: conductor de la generación de valor sustentable en empresas agroalimentarias. *Revista Mercados y negocios*, 1 (42). 51-65. <https://www.redalyc.org/journal/5718/571864273003/571864273003.pdf>
- De la Costa, C. (2021). La economía circular como eje de desarrollo de los países latinoamericanos. *Revista Economía y Política*, 1(35), 1-11. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=571169753001>
- Fernández I. y Cervantes M. (2020). El desarrollo sostenible como imperativo estratégico: el contexto de la pequeña y mediana empresa latinoamericana. *Revista Lasallista de Investigación*, 16 (2), 28-43. <https://doi.org/10.22507/rli.v16n2a3>
- Freire, C., Soto, A. y Mendieta, D (2019). Desempeño financiero en las organizaciones: Análisis desde la gerencia general Chairman. *Revista*

- Venezolana De Gerencia, 24(87), 890-903.
<https://doi.org/10.37960/revista.v24i87.24643>
- García, J. y Montes, E. (2019). *Comercio Exterior en Colombia*. CEP- Banco de la Republica colombiana. <https://bit.ly/3uyPJ2U>
- Gómez, Á. (2021). Manual de principios y problemas éticos. *Revista Phainomenon*, 19(2), 364-367. <https://doi.org/10.33539/phai.v19i2.2300>
- Guajardo, G. y Andrade, N. (2017). *Contabilidad financiera*. Mc Graw-Hill Interamericana. Free Libros.
<https://clea.edu.mx/biblioteca/files/original/e23f70cdbc8ebb07228b167f869c522d.pdf>
- Guillen-de Romero, J., Calle, J., Gavidia, A. y Vélez, A. (2021). Desarrollo sostenible: Desde la mirada de prevención del medio ambiente colombiano. *Revista de Ciencias Sociales*, 26 (4), 293-305.
<https://www.redalyc.org/journal/280/28065077023/28065077023.pdf>
- Gutiérrez, S. (2021). *Los valores éticos morales* [Tesis de Especialización, Universidad Católica Sedes Sapientiae]. Repositorio Ucss. https://repositorio.ucss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14095/1196/Gutiérrez_Sandra_trabajo_academico_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ibujés, J. y Franco, A. (2019). Uso de las TIC y relación con los Objetivos de Desarrollo Sostenible en Ecuador. *Revista de Ciencias de administración y economía*, 9 (17), 37-53. <https://doi.org/10.17163/ret.n17.2019.03>
- Iparraguirre Baca, H. (2021). *Análisis De La Cadena De Valor De Oncorhynchus Mykiss En La Asociación Agua Hirviendo Laguna Verde Huaylillas -La Libertad 2021*. <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/17143>
- Javier, M., & Alvarado, R. (s. f.). Estudio de pre-factibilidad para la producción y venta de hamburguesas de pulpa de trucha enriquecidas con quinua [Tesis para obtener Bachiller en Ingeniería Industrial y Comercial. Universidad San Ignacio de Loyola]. 134.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/bb8aa9de-c893-4de8-a355-c673c073cdd1/content>
- Lachira, S. (2019). *Factores de comportamiento del consumidor que influyen en la decisión de compra en el Mall Aventura y Real Plaza de la ciudad de Trujillo-2018* [Tesis de grado maestría, Universidad Cesar Vallejo].

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/31414/lachira_msh.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Larosa, J. (2020). Las tendencias de la organización empresarial. *Revista de Investigación Formativa: Innovación y Aplicaciones Técnico -Tecnológicas*; 2 (1), 56-63. <http://ojs.formacion.edu.ec/index.php/rei/article/view/215/279>
- Macha, R. (2018). Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las Mypes del sector textil confecciones. *Revista de Investigación Contable*, 26 (52), 59-68. <https://doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15235>
- Macha, R., Espinoza, R. y Yllescas, P. (2020). Diversificación de la oferta exportable y las exportaciones peruanas. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinomia*, 6 (1), 322-341. <http://dx.doi.org/10.35381/r.k.v6i1.1510>
- Marticorena, C., D'Urso, L., Olivo, L., Perazzo, S. (2018, del 5 al 7 de diciembre). Reflexiones sobre el poder de negociación de los/as trabajadores/as: Una revisión crítica de los abordajes conceptuales para su estudio [Ponencia]. X Jornadas de Sociología de la UNLP, Argentina. https://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/trab_eventos/ev.11613/ev.11613.pdf
- Martín, X., Pozo J. y Rodríguez, Z. (2014). La lógica de la planificación empresarial y de la productividad del trabajo. *Revista Economía y Desarrollo*, 152 (2), 122-137. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541210007.pdf>
- Ministerio de Producción. (2018). *Sistema nacional de innovación en pesca y acuicultura*. <file:///C:/Users/USER/OneDrive/Documentos/PESCA-Y-ACUICULTURA-3-1.pdf>
- Ministerio del Ambiente [MINAM]. (2015). *Servicio de Exportación de la Distribución de la Trucha Naturalizada en Zonas Priorizadas de Junín y Huánuco*. <https://bioseguridad.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2017/02/INFORME-FINAL-MINAM-Trucha-2015.pdf>
- Mora R., Rodríguez, R. y Viquez, A. (2018). Dinámica exportadora en Mipymes manufactureras y de servicio: Un estudio exploratorio de determinantes. *Revista Pensamiento & Gestión*, 1 (44), 261-287. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762018000100261

- Muñoz Otalvaro, D y Muñoz García, V. (2020). *La falta ética profesional del contador público, principal causante del desprestigio de la profesión*. [Tesis para obtener licenciatura en Administración]. Tecnológico de Antioquia. Colombia.
<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/582/Licencia.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Organización de las Naciones Unidas [ONU]. (2021). *Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo*.
<https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/poverty/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y Agricultura. [FAO]. (2018). *Acuicultura: sistemas de producción alimentada y no alimentada*.
<https://www.ifo.com/es/node/89>
- Orozco, E., Sablón, N., Barrezueta, C. y Sánchez, F. (2020). Diseño de layout en un almacén del Ingenio Azucarero de Imbabura, Ecuador. *Ingeniería Industrial*, 41(1), 1–17.
<https://rii.cujae.edu.cu/index.php/revistaind/article/view/971>
- Ortiz, C. (2019). El impacto de la infraestructura en el crecimiento económico colombiano. *Revista Dialnet*, 90(1), 97-126.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6770404>
- Poccori, M. y Sarayasi, R. (2019). *Influencia de la cultura organizacional en la gestión empresarial del hotel Aranwa en Coporaque- provincia de Caylloma, Arequipa* [Tesis de Bachiller, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio Una.
<http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/10317/THpomoi.pdf?sequence=1>
- Portillo, M. (2017). Educación por habilidades: Perspectivas y retos para el sistema educativo. *Revista Educación*, 41(2), 1-13.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.15517/revedu.v41i2.21719>
- Quispe, S. (2018). *Procedimiento para el pago de multas tributarias de acuerdo a la Capacidad Económica de los contribuyentes* [Tesis de post grado, Instituto de Investigaciones de Ciencias Contables, Financieras y Auditoría]. Repositorio Umsa.
<https://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/13956>

- Ramírez, M. A. (2022, 27 de abril). La acuicultura que el Perú necesita [conferencia]. *Las cinco hélices para el desarrollo sostenible*. Lima, Perú. <https://www.youtube.com/watch?v=bnFTvg36g4Y>
- Romero D. y Burgos J. (2016): “Las transacciones comerciales en las organizaciones: un estudio empírico de su control interno para la transparencia y oportunidad en el registro contable”, *Revista Caribeña de Ciencias Sociales*, <https://www.eumed.net/rev/caribe/2016/09/transacciones.html>
- Solarte, J., Zарtha, J. y Osorio, O. (2021). La innovación abierta en el sector agroalimentario: Perspectivas a partir de una revisión sistemática de la literatura y una encuesta estructurada en las MYPIMES. *Open Innovation*, 7 (2), 7-161. <https://doi.org/10.3390/joitmc7020161>
- Villanda, A. (2016). Los derechos fundamentales del trabajador frente a los nuevos instrumentos de control empresarial. *Revista Derecho social y empresa*; 6 (1), 86-105. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5813341>
- Villas, E. B., Gispert, N. G., Merino, N. G., Monclús, G. J., & Garcia, M. M. (2013). La triangulación múltiple como estrategia metodológica. *Reice. Revista iberoamericana sobre calidad, eficacia y cambio en educación*, 11(4), 5-24. <https://www.redalyc.org/pdf/551/55128238001.pdf>.
- Vivanco, M. (2020). Efectos de Covid-19 en el comportamiento del consumidor: caso Ecuador. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 10(20), 233-247. <https://doi.org/10.17163/ret.n20.2020.03>
- Zapata, C., Restrepo, A., Alzate, M., Zabala, E. y Arboleda, L. (2021). Desigualdades Rurales en Colombia: Aportaciones para el Logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible. *Revista Lasallista de Investigación*, 18 (2), 178-200. <https://doi.org/10.22507/rli.v18n2a13>
- Zárate, I., Sánchez, C., Palomino, H, y Smith, C. (2018). Caracterización de la Crianza de la trucha arcoíris (*Oncorhynchus mykiss*) en la provincia Chincheros, Apurímac, Perú. *Revista de Investigación veterinarias del Perú*, 29 (4), 1310-1314. <http://dx.doi.org/10.15381/rivep.v29i4.15196>
- Zurunaga, Z. (2017). Perspectivas de desarrollo de la acuicultura en el Perú. Lima, Perú. <https://www.youtube.com/watch?v=VnSnT1cwnGk&t=990s>

ANEXOS

Tabla 3

Matriz de categorización apriorística

Ámbito temático	Categorías	Subcategorías	Problema general	Problemas específicos	Objetivo general	Objetivos específicos
Desarrollo sostenible y oferta exportable de la trucha	Desarrollo sostenible	Gestión empresarial Estrategia comercial	¿Cómo es el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?	¿Cómo es la gestión empresarial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?	Describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022.	Describir el desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022

Ética profesional

¿De qué manera se desarrolla la estrategia comercial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?

Describir la ética profesional del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022

Comportamiento del consumidor

Factores ambientales

¿Cómo es el desarrollo de los factores ambientales y la oferta exportable de la trucha desde la

		<p>experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?</p> <p>¿De qué manera se desarrolla la ética profesional del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022?</p>	<p>Describir la estrategia comercial del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022</p>
Oferta exportable	Capacidad de gestión		
	Capacidad económica	<p>¿Cómo es el comportamiento del consumidor del desarrollo sostenible y la</p>	<p>Describir el comportamiento del consumidor del desarrollo sostenible y la oferta exportable de la trucha</p>
	Capacidad física		

**Capacidad
financiera**

oferta exportable de
la trucha desde la
experiencia de los
piscicultores
Huarochirí, 2022?

desde la experiencia de
los piscicultores
Huarochirí, 2022

Describir los factores
ambientales del desarrollo
sostenible y la oferta
exportable de la trucha
desde la experiencia de
los piscicultores
Huarochirí, 2022

Nota: Estructura del ámbito temático: Problemas y objetivos generales y específicos

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Del Río Raymunde, Lisbeth Jackelin
- I.2. Especialidad del Validador: Comercio Internacional y Cadena de Suministro
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Gerente Suply (Ceva Salud Animal S.A.C)
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Guía de entrevista
- I.5. Autor del instrumento: Andrade Basilio, Ángela Denisse; Javier Julián, Héctor Onassis

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				80%	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica			60%		
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					92%
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables					94%
ORGANIZACION	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				80%	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.			60%		
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					94%
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				80%	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					96%
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					92%
PROMEDIO DE VALORACIÓN						83%

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

83%



.....
Firma de experto informante / DNI: 46420550 / Lima, 2/10/2022

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Chombo Jaco, José Alberto
- I.2. Especialidad del Validador: Administrador
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de la Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Guía de entrevista
- I.5. Autor del instrumento: Andrade Basilio, Ángela Denisse; Javier Julián, Héctor Onassis

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				75 %	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				75 %	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				75 %	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				75 %	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				75 %	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				75 %	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				75 %	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.				75 %	
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				75 %	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				75 %	
PROMEDIO DE VALORACIÓN					75 %	

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN: ¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación? Modificar la pregunta 2 del criterio Planificación, pregunta 4 del criterio comercialización, pregunta 14 del criterio capacidad de pago.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

75%



.....
Firma de experto informante

DNI: 09652149 / Teléfono: 974158898 / Lima, 28/09/2022

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Collao Díaz, Rocío Karim
- I.2. Especialidad del Validador: Administración de Negocios Internacionales
Emprendimiento
- I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente de la Universidad César Vallejo
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Guía de entrevista
- I.5. Autor del instrumento: Andrade Basilio, Ángela Denisse; Javier Julián, Héctor Onassis

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado				75%	
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica				65%	
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación				70%	
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables				70%	
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.				70%	
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.				75%	
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación				75%	
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.			60%		
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento				70%	
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.				75%	
PROMEDIO DE VALORACIÓN						

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?
Aumentar las preguntas para cada criterio, mínimo tres; ser más específico en las preguntas, eliminar el usted a todas las preguntas.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

70.5%



MBA. Mgtr. Rocío Karim Collao Díaz

.....
Firma de experto informante DNI / 09633975 / Telf.: 987555759 / Lima, 27/09/2022

Resultado del Turnitin



Nota: Porcentaje de Antiplagio



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, ROBERTO MACHA HUAMAN, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA ATE, asesor de Tesis titulada: "Desarrollo sostenible y oferta exportable de la trucha desde la experiencia de los piscicultores Huarochirí, 2022", cuyos autores son ANDRADE BASILIO DENISSE ANGELA, JAVIER JULIAN HECTOR ONASSIS, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 12.00%, 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, 28 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
ROBERTO MACHA HUAMAN DNI: 07500952 ORCID: 0000-0002-5361-9910	Firmado electrónicamente por: RMACHAHM el 30- 11-2022 18:37:33

Código documento Trilce: TRI - 0458562