



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras
exportadoras de Paita, Piura – 2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Torres Chuye, Karla Paola ([ORCID: 0000-0003-1625-7284](https://orcid.org/0000-0003-1625-7284))

ASESORES:

Mgtr. Moran Santamaria, Rogger Orlando ([ORCID: 0000-0001-7037-097X](https://orcid.org/0000-0001-7037-097X))

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz ([ORCID: 0000-0003-2123-8416](https://orcid.org/0000-0003-2123-8416))

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

PIURA - PERÚ

2021

DEDICATORIA

“Dedico esta tesis principalmente a Dios, por haber permitido llegar hasta este momento tan importante de mi carrera profesional. A mis padres, Marco y Jenny, por demostrarme siempre su apoyo incondicional en cada etapa de mi vida. A mi hijo, quien es mi motivación a seguir cumpliendo mis metas, a mi abuelo allá en el cielo que a pesar de nuestra distancia física siento que está conmigo, sé que este momento hubiera sido especial para él”.

AGRADECIMIENTO

“Agradezco el apoyo y dedicación de la maestra, Rosario Saldarriaga por haber compartido conmigo sus conocimientos.

Gracias a los docentes, Macha Huamán Roberto y a Lizana Guevara Nikolays por haberme apoyado en mis validaciones, parte fundamental para continuar con mi tesis.

A mi docente asesor, Morán Santamaría Rogger Orlando que estuvo en todo momento brindándonos su apoyo, tiempo y la información necesaria para continuar satisfactoriamente nuestra tesis.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

| | |
|---|------|
| Dedicatoria | ii |
| Agradecimiento | iii |
| Índice de Tablas | iv |
| Índice de Abreviaturas | vi |
| Resumen | vii |
| Abstract | viii |
| I. INTRODUCCIÓN | 1 |
| II. MARCO TEÓRICO | 8 |
| III. METODOLOGÍA | 22 |
| 3.1. Tipo y diseño de investigación..... | 22 |
| 3.2. Variable y Operacionalización..... | 23 |
| 3.3. Población, muestra y muestreo..... | 23 |
| 3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 27 |
| 3.5. Procedimientos..... | 29 |
| 3.6. Método de análisis de datos..... | 30 |
| 3.7 Aspectos éticos..... | 30 |
| IV. RESULTADOS | 31 |
| V. DISCUSIÓN | 40 |
| VI. CONCLUSIONES | 43 |
| VII. RECOMENDACIONES | 44 |
| REFERENCIAS | 53 |
| ANEXOS | 58 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | |
|--|-----|
| Tabla 1 Marco muestral de las empresas pesqueras exportadoras de pota en Paita..... | 25 |
| Tabla 2 Distribución de indicadores de la dimensión: “Disponibilidad del producto” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020..... | 106 |
| Tabla 3 Distribución de indicadores de la dimensión: “Capacidad de producción de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020 | 107 |
| Tabla 4 Distribución de indicadores de la dimensión: “Capacidad de gestión” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020..... | 107 |
| Tabla 5 Distribución de indicadores de la dimensión: “Capacidad de especialización” de la oferta exportable de surimi en las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura 2020..... | 108 |

ÍNDICE DE ABREVIATURAS

| | |
|---------------|----|
| FAO..... | 9 |
| TM..... | 9 |
| ITP..... | 9 |
| MINAGRI..... | 20 |
| PROMPERÚ..... | 20 |

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo general analizar la oferta exportable de Surimi en las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020, pero para conocer más la variable de estudio oferta exportable se recurrió a la indagación de artículos de investigación y trabajos de pre y posgrado internacionales y nacionales. La metodología empleada para la realización de esta investigación fue de nivel descriptivo, enfoque cuantitativo, de diseño no experimental – transversal, cuya población estuvo constituida por 50 empresas pesqueras y exportadoras de la provincia de Paita –Piura de las cuales se eligió un marco muestral de 20 empresas que aceptaron proporcionar información a través de la aplicación de la técnica de la encuesta y el instrumento cuestionario elaborado en base a 30 preguntas, divididas en cuatro dimensiones y sus respectivos indicadores de estudios de la variable, recogiendo como resultado general que del 100 % de las empresas en estudio entre el 65 y 75 % de ellas no cuentan con disponibilidad de producto y capacidad de producción, así también el 90 % de estas mismas empresas si cuentan con capacidad de gestión para dirigir el negocio de exportación de pota y otros derivados, pero para producir y comercializar surimi al exterior no porque no es su giro de negocio, obteniendo como conclusión que no existe en la actualidad oferta exportadora de surimi para las empresas pesqueras y exportadoras de Paita-Piura, por cuanto son empresas que en su planificación y programación de actividades no tienen como propósito realizar comercio internacional con el surimi (derivado de pota).

Palabras clave: Oferta exportable, exportación, capacidad productiva, gestión y especialización.

ABSTRACT

The general objective of this research was to analyze the exportable supply of Surimi in the exporting fishing companies of Paita, Piura - 2020, but to learn more about the study variable exportable supply, we resorted to investigating research articles and international undergraduate and postgraduate work and national. The methodology used to carry out this research was descriptive level, quantitative approach, non-experimental design - transversal, whose population consisted of 50 fishing and exporting companies from the province of Paita-Piura, from which a sampling frame of 20 companies that agreed to provide information through the application of the survey technique and the questionnaire instrument elaborated on the basis of 30 questions, divided into four dimensions and their respective study indicators of the variable, collecting as a general result that of 100% of the companies under study between 65 and 75% of them do not have product availability and production capacity, as well as 90% of these same companies if they have management capacity to direct the export business of squid and other derivatives , but to produce and market surimi abroad not because it is not their line of business, obtaining as a conclusion There is currently no surimi export supply for the fishing and exporting companies of Paita-Piura, since they are companies that in their planning and programming of activities do not have the purpose of carrying out international trade with surimi (derived from squid).

Keywords: Exportable supply, export, productive capacity, management and Specialization.

I. INTRODUCCIÓN

La pesca entendida como la captación de seres biológicos de origen acuático que habitan en lugares marinos de la costa y en sus profundidades, (Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2018), es el sector industrial que otorga mayor impacto en la economía del Perú, ya que es el que otorga más empleabilidad que cualquier otra actividad, esto porque supone un rubro que cierra círculos, ya que es una parcela productiva de tipo extractiva que cuenta con su propia fuente de mano de obra, posee también un sistema de industrialización de los productos que se extraen del mar, que permite la creación de puestos de trabajo que van desde fileteadores, lavadores, ingenieros de planta, control de calidad, entre otros. Además de dar origen a actividades de exportación, las que permiten el ingreso de divisas para el erario nacional mediante la ejecución de actividades aduaneras que supone no solo la intervención de empresas de aduanas, sino el empleo de personal en los puertos del Perú.

Se conoce que hasta el 2017 el rubro de la pesca se incrementó en 82.85%, lo que permitió que el crecimiento de este sector tenga una contribución positiva del 2% para el PBI, pero se tiene conocimiento también que desde el 2018 hasta lo que va del 2020, la pesquería viene decayendo en producción y comercio internacional debido a desafortunados políticos gubernamentales, a factores climáticos – medio ambientales y en lo que va del 2020 la aparición de crisis sanitaria mundial producida por Sars Cov2; C19 o COVID 19, pero con todo y estas ocurrencias, esta macro actividad forma parte de las cuatro diligencias mercantiles que más ingresos internacionales permiten obtener ya que suponen el 7% de las exportaciones del Perú (Banco Central de Reserva del Perú, citado por la Sociedad Nacional de Pesquería, 2020)

Otro aspecto importante que se le reconoce a la pesca es que es fuente inagotable de alimentación y nutrición a través de productos como el pescado, mariscos y sus derivados entre los que figura el surimi derivado de la pota y algunos pescados. Surimi, término de origen japonés que data su existencia hace 900 años atrás y que significa ‘músculo de pescado picado’, que es utilizado como base para la preparación de una gran variedad de alimentos como

embutidos y pastas que se comercializa refrigerado o congelado debido a su alto nivel de proteico 75 % conservado aún después de su procesamiento en el que se queda sin piel y espinas (Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), 2018)

Con el conocimiento que el Surimi tiene la propiedad de conservar al 75% sus cantidades proteicas y puede almacenarse en grandes cantidades asegurando la producción y comercio anual, satisfaciendo así el consumo intermedio de productos de pescado (Gianferrer, 2011) citado por (Crisanto, et. al. 2019) del que se conoce además posee costos económicos de transporte, que a partir de los años ochenta comienza a comercializarse a manera de exportación desde Japón y que para los noventa ya era el más grande exportador del mundo, seguido de los Estados Unidos; pero en la actualidad dentro de la Unión Europea lidera su comercio exterior países como Francia y desde ese lugar se distribuye a varios lugares del viejo continente, aunque se registran niveles de insatisfacción para ofertar este producto, es por eso que recurren a importarlo desde EE.UU. y países de América del Sur, según informe de (Europa Azul , 2018), citado por citado por (Crisanto, et. al. 2019)

En la actualidad, la productividad en el mundo de Surimi está entre los 500 a 600 mil TM por año, siendo el más grande productor y exportador USA, quien se precia de poseer el 81% de la comercialización mundial, abasteciendo a naciones como Japón de quien le supone el 90% de sus compras, Corea del Sur con el 20% en un 43%, Rusia, China y otros países que importan fuertes cantidades de Surimi como Lituania que es el país que más productos hechos a base de Surimi exporta, también importan anualmente Surimi la UE, entre los que figuran como España con un consumo de 50 TM, Francia con 46 mil TM, pero en las últimas décadas mercados emergentes en la adquisición para la fabricación procesado de Surimi han mostrado su aparición a nivel mundial, siendo los de mayor importancia en Asia: China, Vietnam, India, Malasia e Indonesia, mientras en Latinoamérica han realizado su presentación en el comercio internacional de este derivado de la pota y pescado, países como Argentina, Chile y Perú de una manera modesta y temeraria (ITP, s/f)

Con todo lo que hasta el momento se ha explicado se ha demostrado que existe un mercado emergente en cuanto a la extracción de pescados como la anchoveta y un molusco como la pota de los cuales se obtiene una pasta llamada Surimi, que es de gran consumo en varios países del mundo, de allí la necesidad de su importación y compra dirigida hacia países que la producen, es a partir de esta realidad en donde se visualiza la participación del Perú como país exportador de este derivado marino con grandes oportunidades para incrementar el negocio a nivel externo con la venta de Surimi, es decir, se le presenta a esta nación el gran reto de incrementar la oferta exportable de Surimi requerido en miles de toneladas por distintos países del orbe, que aunque saben que existen países que tradicionalmente lo comercializan, éstos presentan limitaciones en su oferta por las vastas cantidades de importación que supone el Surimi.

Se conoce que el Perú tiene un mar rico en cientos de especies marinas, lo que le permite ser proveedor abundante de materia prima de pescados, mariscos, moluscos y sus derivados, entre ellos el Surimi, del cual se conoce que hasta el 2008, en esta nación se lograba conseguir producciones de biomasa aproximadas a los 3'800,000 mil toneladas de este recurso, que además es de fácil provecho debido a sus bajos costos que van desde su captura (precio obtenido en playa desde 0.30 céntimos por kilo) y procesamiento (buen desenvolvimiento para generar el gel y su poder de blanqueamiento, fundamental para la obtención del surimi), valor añadido que fue conferido por el Instituto Tecnológico Pesquero del Perú, hace más de una década. A lo que se le adicional el ser un producto muy digestivo, que posee poco contenido de colesterol y calorías y de gran valor nutritivo, es resumen, bastante saludable (Andina, 2017)

El sentido de generar oferta exportable de un producto como lo es el Surimi poco conocido y consumido a nivel interno en este país, pero muy deseado en países de Asís, permitirán que esta investigación, indague y adquiera conocimientos sobre la posibilidad de incrementar la exportación de este producto, es decir le permite la posibilidad de analizar su oferta exportable y enfatiza una vez el tratamiento de un tema donde vuelve a estar en escena el departamento de Piura, ubicado la parte Norte en este territorio, dentro del cual se encuentra la provincia de Paita, segundo puerto más importante del territorio

peruano 'Puerto de Paita' que alberga empresas pesqueras tales como: Seafrost SAC, Pacific Freezing Company SAC. Agricultura / Pesca / Ganadería, Refrigerados Fisholg & Hijos SAC, Proveedora de Productos Marinos SAC, Colanfish S.A.C, Industrial Pesquera Santa Mónica S.A, Fresh Co SRL, Armadores y Congeladores del Pacifico SA; EXALMAR SAC, Tecnológica de Alimentos (TASA), Copeinca . HAYDUK, Austral, Diamante, CF. Investment S.A.C., Inversiones Holding PerúSAC., DEXIM SRL, ECO-Acuicola SAC, CNC SAC, cuya función es la extracción y transformación de recursos hidrobiológicos de peces, moluscos, crustáceos entre otras especies), lo que significa el 2,5% del PBI del país y en cuanto a las cantidad de extracción, destacando la anchoveta como la especie de mayor captura (6 millones de TM, que se destinan en un 95% a la industria de harina y aceite de pescado, seguidas por dos especies de mayor captura como la pota o calamar gigante con 400 mil TM anuales y que se destina tanto al mercado externo como al local y el jurel, con 250 mil TM en el año. (GORE 2012)

Dentro de este contexto es que observa una problemática que existe desde el centeno pasado referida a la sobre producción o pesca excesiva de pescado, mariscos y derivados por el crecimiento desmedido de la población de botes de pesca, originando la existencia de producto de descarte que significa un gasto y pérdida para los propios pescadores, lo que ha motivado a que los gobiernos en este país, impongan cuotas de pesca o tiempos de veda (donde no se puede pescar). Es ante situación y apelando en la propiedad que posee el Surimi de conservar su nivel de proteínas congelado a altas temperaturas durante una cantidad de tiempo, que se propone la producción del Surimi en empresas que en la actualidad capturan y exportan pota y anchoveta, pero que no comercializan Surimi, teniendo la materia prima, pudiendo guardar para tiempos de no pesca cantidades de material de este derivado, realizarle su tratamiento y exportarlo a países con necesidad de su compra.

El propósito que persigue este trabajo de investigación es analizar la oferta exportadora de empresas representativas del sector pesquero que operan en Paita como SEAFROST, Santa Mónica y Arcopa S.A, para que puedan considerar en la producción del Surimi una fuente de exportación, ya que son entidades que cuentan con la materia prima como lo es la pesca de pescado y

pota. Lo que se pretende es hacer un estudio de las tendencias de consumo a nivel internacional de Surimi, los perfiles de los mercados reales y potenciales con sus cuotas de importación o consumo y costumbres de este derivado, averiguar la accesibilidad a los mismos, tipos de aranceles, certificaciones, medios de transporte y el marco normativo de exportación.

Este trabajo permitirá obtener información de las oportunidades comerciales que tienen las empresas mencionadas no solo para generar comercio internacional, sino para suplir la explotación innecesaria en muchos casos de pescados y moluscos y en casos que para en la pesca dejan sin trabajo durante meses a operarios de fábricas y se frena la sobre explotación del mar peruano comercializando este producto durante el tiempo de escases de especies marinas destinadas a la exportación. Es preciso mencionar que las empresas elegidas para el estudio, tienen la capacidad de acopio, almacenamiento y tratamiento para convertir partes del calamar y algún pescado en Surimi.

Es así como habiendo expuesto el contexto de la realidad en la que se desenvuelve la variable de esta investigación es como seguidamente se presenta el problema general de la misma. Siendo así se presenta ¿Cuál es análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020? Y como problemas específicos se presentan, PE1: ¿Cuál es el análisis de la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020?, PE2: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020?, PE3: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar a empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? Y finalmente PE4: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020?

Este trabajo de investigación encuentra su justificación práctica porque intenta estudiar la oportunidad de realizar negocios internacionales, es decir, determinar la posibilidad que poseen empresas pesqueras productoras y exportadoras que operan en el puerto de Paita que se dedican a la producción de pescado y pota y que además solo comercializan estas especies marinas

enteras o sus derivados como la harina y el aceite, pero que no han tomado en cuenta la gran posibilidad de venta que posee en el extranjero el Surimi por ser un producto con altos niveles nutritivos y la tendencia de consumo en países de Asia y Europa de consumir alimentos sanos, ricos en proteínas, vitaminas y bajos en grasas que no estimulen el incremento en su peso (obesidad), hipertensión, colesterol, triglicéridos y otras enfermedades presentes en los humanos en la actualidad.

Otra justificación para la elaboración de esta investigación es que presentará un aporte teórico porque permitirá un nuevo conocimiento al empresariado sobre la oferta exportable que poseen empresas del norte peruano, específicamente del puerto de Paita, ya que se explicará que la exportación para empresas como Seafrost, Santa Mónica y Arcopa no solo se reduce al comercio internacional de la venta de Pota, pescado, harina de pescado, aceite y diversos mariscos, sino que existe un abanico de posibilidades de ingresos pecuniarios exportando Surimi y con ello permitiendo el empleo de mano de obra en distintas épocas de año y contribuir al PBI del país de manera sostenida.

Se justifica esta investigación porque para determinar la oferta exportable del Surimi en las empresas pesqueras exportadoras elegidas para este estudio, tendrán una mínima inversión que solo está relacionada a la adquisición de herramientas para selección, lavado y blanqueo de la carne del pescado y la pota que será destinada a la conversión del Surimi y para el resto del proceso de exportación se aprovechará la logística con la que cuentan (vías de comunicación terrestre y marítima, su puerto marítimo es Paita). Son empresas que tienen facilidades de desarrollo y dedicación para la producción de congelados, entre otras presentaciones. Otra gran ventaja de exportar para estas empresas el hecho de que por ejemplo Seafrost y Santa Mónica, entre ya comercializan con sus propios nombres y marca lo que las hace ser conocidas.

Como medio de establecer un derrotero que conduce la investigación se propone los objetivos de este trabajo investigativo, es así que como objetivo general se propone: Analizar la oferta exportable de Surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020 y como objetivos específicos se promulgan, OB1: Analizar la disponibilidad del producto de la oferta exportable

de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020; OB2: Analizar la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020; OB3: Analizar la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar surimi a empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020 y OB4: Analizar la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020.

II. MARCO TEÓRICO

En esta parte del capítulo se abarcará temáticas relacionadas a trabajos previos que hacen referencia al tema de esta investigación, así como también las teorías relacionadas a las variables de este trabajo investigativo. Siendo así seguidamente se presentan los antecedentes de este estudio:

Toala-Toala, Mendoza-Briones, Vinces-Menoscal y Moreira-Moreira (2019) en su artículo científico pretendieron conocer la razón por la cual las pequeñas y medianas organizaciones de Manabí muchas veces no pueden acceder a comercializar a mercados nacionales o internacionales. Y en desarrollo de su metodología desarrolló un tipo de investigación bibliográfica-documental. En conclusión, esta investigación comprobó la conexión existente entre la oferta exportable, las barreras hacia la exportación y la afectación de ambas hacia la responsabilidad que posee el exportador en los resultados de realizar comercio internacional de las Pymes en Ecuador, ya que una limitación que se tiene en ese país para desarrollar una empresa es la clasificación de las empresas de pequeñas hasta grandes de acuerdo a la cantidad de personal con el que cuentan, lo que hace más dificultoso desarrollar trabajos de exportaciones.

Arce y Cóndor (2019), en su investigación propusieron como uno de sus objetivos determinar si la asociación de productores de maca en la provincia de Junín – Perú tenían capacidad física para exportar este producto al exterior, para ello en su metodología desarrollaron un trabajo con enfoque cuantitativo de nivel correlacional y tipo descriptivo – Transversal, de diseño No experimental, constituyendo su población, los productores de maca de la provincia de Junín denominado APROMACA y su muestra fue elegida por conveniencia de los investigadores eligiendo una muestra de 50 productores, utilizando como instrumentos de investigación análisis documental aplicada a fuentes secundarias de información, Entrevistas a expertos aplicado a fuentes primarias de información y un cuestionario aplicado a los productores.

Los resultados obtenidos por la investigación en análisis demostraron que sólo el 60% de los productores tenían un nivel medio de disponibilidad para exportar, el 34% tenían un nivel bajo para exportar y solo el 6% de los productores evidenciaron un nivel alto de disponibilidad de oferta exportable de

producción de maca, por lo tanto, concluyen que la capacidad física exportadora de maca de la Asociación APROMACA no es igual entre ellos, ya que no cuentan con la misma capacidad económica, conocimiento, capacidad técnica y tecnológica, ni certificaciones exigibles para exportar, a excepción de 2 asociados.

Dulanto (2019), en su investigación relacionada a la cultura de exportación y al tipo de exportación de un grupo de productores de palta en el departamento de Ancash, tuvo como propósito determinar las facilidades comerciales que permiten la fluidez de las exportaciones en los productores de palta del Valle de Lacchas -Ocross, Áncash. Su metodología fue una investigación de tipo aplicada, de nivel correlacional – explicativo, de diseño no experimental, con un enfoque mixto, con una muestra de 28 agricultores de palta en la que se utilizó la técnica de la encuesta y el instrumento cuestionario. Obteniendo como conclusión que poseer facilidades comerciales como el nivel de información de mercados internacionales, saber identificar las oportunidades de un negocio, poseer certificaciones, saber aplicar promociones comerciales, poseer nivel de conocimiento del marco legal que regule las exportaciones y de las herramientas necesarias para acceder a nuevos mercados, hace posible la toma de decisiones a nivel directivo para evaluar una oferta exportable.

Macha, R. (2018), en su artículo científico, Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las mypes del sector textil confecciones, realizado en UNMSM – Lima. Tuvo como objetivo determinar de qué manera las barreras funcionales que enfrentan las mypes del sector Textil confecciones, influyen en la oferta exportable; para ello su metodología contempló tener un enfoque cuantitativo de tipo descriptivo - correlacional, con diseño no experimental. Siendo su conclusión que el coeficiente de Rho Sperman demostró que los obstáculos funcionales que afrontan las mypes que exportan en el ámbito textil como lo son las áreas de RR.HH., de producción y finanzas, influyen denegadamente en la oferta exportable.

Ramos (2017), realizó una investigación donde se propuso como uno de sus objetivos identificar la influencia de la capacidad instalada en las exportaciones de cebolla. Esta fue una investigación de aplicada, con un diseño no

experimental, transversal y de nivel correlacional descriptiva – analítica – observacional – retrospectiva porque captó información de tiempo pasado, con una producción de 203 unidades productivas de cebolla, con una muestra probabilística de 80 productores con estimación de un margen de error de 0.5% y una confianza estadística de 95 %; utilizando como instrumento el cuestionario, analizando los datos en el software SPSS 22IBM. Encontrando como resultado que del 100 % de productores de cebolla, el 84,3 % presentaron un nivel bajo de producción de cebolla cosechando menos de 310 000 kg de ese producto. El 10,8 % tubo un nivel regular, o sea producen en promedio 310 000 kg y 590 000 kg. Y un 4,8 % tiene un nivel alto de producción, es decir, producen entre 590 000 kg y 870 000 kg. Además, el 94 % de los agricultores de cebolla estiman que su área agrícola no es extensa para la siembra de cebolla, tampoco esto productores poseen técnicas adecuadas de almacenamiento y finalmente el 69,9 % de los productores tienen bajo nivel de capacidad instalada, el 19,3 % tiene un nivel medio y un 10,8 % tiene un nivel alto de capacidad instalada. En conclusión, los agricultores de la Yarada tuvieron inconvenientes para llevar a cabo procesos de exportación siendo sus principales problemas poseer poca capacidad instalada, deficiente capacidad económica / financiera y poca capacidad de gestión, por lo tanto, no cumplían con las exigencias y requerimientos del mercado internacional.

López (2017), en su investigación se propuso como objetivo establecer los lineamientos de la cultura exportadora que concurren en la Cooperativa Ceprovaaje que es fuente de oferta exportable de espárrago verde fresco. La metodología de este trabajo es ser una investigación de nivel descriptivo, de diseño no experimental, de corte transversal, que tuvo una población conformada por los asociados de la Cooperativa Ceprovaaje, pero determinaron una muestra de 42 agricultores y un directivo, a quienes se les aplicó el instrumento cuestionario y la guía entrevistas respectivamente. Obteniendo como conclusión que en la cooperativa Ceprovaaje se encontraron 13 elementos que sostenían que poseían una cultura exportadora, lo que les permitió analizar su oferta exportable y dar inicio y desarrollo a un proceso exportador.

Seguidamente se expondrán las teorías vinculadas al tema oferta exportable, no sin antes explicar que el concepto de esta variable es un

constructo recogido de varios trabajos de investigación como lo son artículos y tesis de posgrado.

En algunos estudios se explica que oferta exportable viene a ser la cantidad de productos que un país produce, por ello es que los oferta o exporta a otra u otras naciones. En esta oferta están incluidos producciones de materias primas, producto agrícolas, agroindustriales, flores, plantas y otros (IICA, 2001). También se dice que oferta exportable, es la posesión de un producto competitivo que cuenta con elementos como calidad, precio y ventaja competitiva, Capacidad de ser producido, puntualidad en su entrega y flexibilidad en el establecimiento de los términos de su contrato. Son productos que pueden ponerse a la venta fuera de una nación ya que cuentan con potencial de consumo en países del exterior. (García-Cano, Cantellano, Perroni y Velasco, 2016)

Bajo esta concepción la oferta exportable es poseedora de una serie de características entre las que se encuentran:

- Tener un producto competitivo respecto a su calidad y precio frente a otros productos similares que ya se expenden en otros países.
- Contar con un proceso de producción eficiente y competente.
- Contar con un buen proceso de control de calidad de acuerdo a los requerimientos de los países extranjeros. (García-Cano et. al.2016)

La oferta exportable debe considerar desarrollarse dentro de un mercado de consumo, en donde un producto para poder ser considerado con oportunidad de negocio en el exterior, debe poseer aparte de las características señaladas con antelación, los siguientes elementos:

- Consumidores reales y potenciales con necesidades y deseos por satisfacer respecto al producto o artículo en los países considerados como posibles destinos.
- Existencia del producto que satisfaga esas necesidades.
- Presencia de intermediarios que pongan en contacto a consumidores y distribuidores o vendedores en el país importador. Ficher y espejo en su libro Mercadotecnia, citados en el libro de Staton, Etzel y Walker, también tomados por (García-Cano et. al.2016)

Otro aspecto importante en la oferta exportable, es que debe considerar en su desarrollo un régimen arancelario y un marco legal que lo acompañan, esto hace referencia a toda la disposición gubernamental que tienen carácter de obligatoriedad respecto al pago de impuestos y todos los derechos que son su marco de acción. Esta regla o normativa tienen en cuenta unos conceptos que van desde:

- El ámbito penal, jurisdicción, competencias, normas accesorias y complementarias, sujetos, recursos y todo lo que compete plano legal.
- Ámbito arancelario, hace referencia al impuesto, gravamen o valoración que debe ser aplicada a aquellos productos que se van a exportar o importar.
- En este sentido hay que considerar las leyes o políticas de comercio internacional. (García-Cano et. al.2016)

Por otro lado, en el artículo científico, La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión publicado por Valero, Rodenes y Rueda (2016), se explicita que la oferta exportable constituye una moderna metodología que las empresas aplican para evaluar las posibilidades que éstas tienen para poder internacionalizar sus acciones comerciales, es decir, para poder realizar exportaciones. Estos investigadores afirman que la oferta exportable va más allá de la determinación de contar con las condiciones físicas para vender un producto al extranjero, sino que supone poseer:

- Disponibilidad de un producto para vender. Producción de productos.
- Medios económicos-financieros para solventar los gastos que supone exportar, así como el tener un precio competitivo en el mercado internacional.
- Capacidad para gestionar, es decir poseer una planificación del negocio con metas y objetivos y planes de acción específicos.
- Innovación técnica, capacitación laboral y otras condiciones. (Ministerio de Cultura y Riego, 2016), citado por Valero, Rodenes y Rueda (2016).

Valero, Rodenes y Rueda (2016), citando a Procolombia (2016) organismo que forma parte del Fondo de promoción de exportaciones creado a partir de 1992 en Colombia, que un proceso de exportación para una empresa se

desarrolla teniendo en cuenta 5 fases de la oferta de exportación, gracias a las cuales a los empresarios se les permite hacer un análisis de los procesos, requisitos y varios aspectos a tener en cuenta para proceder a exportar. Entre los que figuran:

- Disposición de una organización para exportar.
- Potencialidad de un producto.
- Conocer la demanda del producto.
- Simulación de los costos de exportación.
- Conocer las políticas de comunicaciones – promociones.

Así mismo, Valero, Rodenes y Rueda (2016), tomando lo que promulga Procolombia (2016), recogen que los factores concluyentes para poder entrar a un mercado internacional realizando exportaciones se dan a conocer seguidamente:

- Identificar los factores determinantes del mercado objeto de la exportación.
- Ficha de exportación.
- Panorama político y económico.
- Relación comercial con el país.
- Potencial del producto en dicho mercado.
- La estructura para ingresar a dicho mercado.
- La cultura de negocios para exportar a dicho mercado.
- Las condiciones de acceso en función de aduanas.
- Los requisitos de entrada en función de la documentación.
- Las normas, regulaciones y estándares.
- La legislación laboral y estructura para pymes.

La oferta exportable depende en gran parte de la misma empresa de lo organizada que esté, de su proyección o visión estratégica a mediano y largo plazo, de su capacidad para adjudicarse hacer negocios internacionales como punto cardinal de la empresa. En este sentido toda oferta exportable es importante porque prepara a la empresa para ingresar idóneamente dentro de un mercado diverso ajeno a la propia realidad con sus propias exigencias en el ámbito cultural, geográfico, económico, etc.

En el ámbito nacional el MINAGRI (2018) y PromPerú en el Seminario de Exportadores de 2017, consideran que la oferta exportable para una organización, es contar con la cantidad de producto que un cliente del exterior requiera para satisfacer su demanda de mercado, pero además hace referencia que esta empresa debe contar con un producto de calidad, conocimiento del mercado internacional, capacidad económica-financiera, logística, legal y de gestión para poder llevar a cabo esta actividad. Estas condiciones para el desarrollo de oferta exportable la comparten PromPerú y las puso en evidencia en el Seminario para exportadores llevado a cabo en Lima en el 2017 (Proaño, 2017)

Para PromPerú (Proaño, 2017), la oferta exportable debe tener en cuenta 02 factores fundamentales:

A. Factores internos de la empresa: entre los que se debe considerar:

- Capacidad física: referida a la disponibilidad que se tiene del producto terminado o que se cuente con las técnicas y los elementos para su elaboración; poseer procedimientos y herramientas de producción, capacidad tecnológica, economía a escala, si es un producto propio o de terceros; temporalidad para comercializar y cantidades mínimas y máximas con las que se cuente para exportar. (Proaño, 2017).
- Capacidad económica: Solvencia pecuniaria para asumir costos y gastos de ventas al exterior; participación de inversionistas o de terceros a corto plazo (Proaño, 2017) y (MINAGRI, 2018).
- Capacidad financiera: Respaldo crediticio bancario para poder para solicitar dinero financiado por bancos en caso no se cuente con capital propio o lo suficiente para costear procesos de exportación a mediano y largo plazo; apalancamiento de la empresa; evaluación de ventas a crédito, atención de pedidos sin adelantos de dinero; establecimiento de costos por calidad y formalización del producto y la formalización del proceso de exportación (Proaño, 2017) y (MINAGRI, 2018).
- Capacidad de gestión: Planificación que suponga haber hecho un análisis de sus ventajas y desventajas como entidad, tener declarado en su misión y visión lo que desea hacer en un tiempo determinado respecto a planes de exportación, establecer a los colaboradores responsables de los

proceso de exportación, así también tanto la plana directiva, gerencial y colaboradores en general deben tener el conocimiento e internalización de los objetivos que posee la organización respecto a su propósito de exportar; conocimiento del idioma, conocimiento de los clientes, (MINAGRI, 2018) (Proaño, 2017)

B. Factores externos del mercado internacional, entre los que figuran:

- El producto: Debe existir la ficha técnica el producto, calidad del producto (en óptimas condiciones), producción o acopio en cantidades suficientes y de manera sostenida de ese producto, se deben conocer las exigencias de las autoridades, compradores y consumidores del mercado con el que se desea comercializar o con el que va a realizarse actividades de exportación, si es orgánico y conocer las certificaciones, además de las entidades certificadoras que participan de este proceso. (Proaño, 2017).
- Precio: Debe considerar una estructura de costos donde se tenga en cuenta los costos de producción o de manufactura; costos de la logística para vender al exterior, gastos de tipo administrativo, márgenes de ganancia, precio de exportación; se debe contar con una estrategia de precios y una política de precios (Proaño, 2017)
- Gestión para exportación: El personal encargado del área de exportación debe ser capaz de conocer los canales de distribución, actividades estratégicas, actividades promocionales, el arte de negociar y responder a las quejas y reclamos.

Como se puede apreciar los diferentes estudios de la oferta exportable coinciden en especificar casi los mismos componentes de la oferta exportable, pero en el caso de PromPerú propone un mega estudios de la oferta exportable, es decir, solicita hacer un estudio a nivel macro de los factores que a nivel internacional deben tenerse en cuenta para analizar la oferta exportable de un producto con proyección a exportarse y a la vez presenta el estudio de unos componentes a nivel micro, que suceden al interior de las organizaciones, pero es una forma muy basta de estudiar con condiciones que por el confinamiento y falta de apertura para aplicación de instrumentos es difícil tratarla en la actualidad.

Pero existen investigaciones actuales en donde se realizan evaluaciones de la oferta exportable de productos partiendo del hecho que toda organización cuando tiene planes de exportación antes y después de cada proceso de venta al exterior debe realizar un análisis que va desde:

- Conocer si cuenta con una ventaja competitiva, basada en ventajas comparativas que van desde la producción hasta el producto que sale de puerto, tales como: propiedades alimenticias, medicinales, nutritivas y calóricas.
- Enfoque de demandada: determinar con exactitud cuánta es la demanda para asegurar la oferta, identificar si la demanda se ha incrementado
- Valor de las exportaciones: Determinar si se produjo algún incremento de precios a nivel internacional.

Finalmente, tomando en cuenta en cuenta la investigación de Toala-Toala, et.al (2019), citando a Rozo Omaira (2014), dice que oferta exportable es el conjunto de productos que están en condiciones porque son elaborados en forma garantizada para ser exportados por un país a otro que tiene la necesidad de este producto. Significa asegurar la vender la cantidad de un bien que otra nación requiere, para ello este producto debe contar con una elaboración confiable, certificados de calidad, medidas de protección, seguridad en el transporte, almacenamiento y otros aspectos. Pero todas estas acciones se resumen en la realización de actividades 04 actividades que supone debe tener una oferta exportable:

a. Disponibilidad del producto o llamada capacidad instalada:

Esta condición hace referencia a tener en cuenta un producto que se piensa exportar, en este sentido la organización debe tener determinado de manera estable y sostenida la disponibilidad de volúmenes de un producto que es necesarios para comercializar con un mercado extranjero. Así también el producto debe contar con todas las disposiciones, requerimientos y exigencias del país con el que se piensa realizar acciones comerciales, según lo expresado por el (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015), a lo que se agrega que toda empresa con planes de expansión debe contar con tecnología y equipamiento

técnico indispensable para llevar a cabo los procesos productivos de los bienes o artículos a exportar (PROMPEX, 2001) ambos autores y citado en la investigación de (Ramos, 2017). (Toala-Toala, et.al 2019)

b. Capacidad de gestión:

Quiere decir que las empresas que están desarrollando una oferta exportadora deben contar con directivos líderes y capacidad de gestión, se debe contar o formar y fomentar una cultura de exportación, debe proponerse objetivos cumplibles, medibles y claros; debe poseer colaboradores con conocimiento capacidades, destrezas, fortalezas capaces de reconocer las fortalezas y debilidades de la propia organización, deben tener poder de negociación y experiencia en el negocio de la exportación (Ministerio de Agricultura y Riego del Perú, 2015). Esto quiere decir que la empresa debe desarrollar la llamada “conciencia exportadora” en la que se cuente con personal (PROMPEX, 2001), citados por Ramos (2017). (Toala-Toala, et.al 2019)

c. Capacidad de Producción:

Esta actividad hace referencia a tener controlados elementos referidos a los tiempos productivos, unidades y recursos que servirán para los procesos de transformación de ciertos materiales u objetos durante un tiempo determinado, de acuerdo a la demanda del mercado. Significa poseer suficiente y disponibilidad de los recursos tangibles e intangibles para prevenir adquirir costos elevados en la operatividad de la planta, que no se ajuste a la demanda e impida la competitividad de la empresa. (Toala-Toala, et.al 2019)

d. Capacidad de Especialización:

El estudio del patrón de especialización en las empresas hace referencia que ésta permite el crecimiento económico de una nación. La especialización quiere decir que una empresa debe contar con la diversificación de operaciones y especialistas, experiencia en el ejercicio de sus procesos productivos para minimizar los riesgos y errores. Es así como suceden en la mayoría de naciones exitosas en donde el desarrollo

a nivel técnico y tecnológico de sus operarios les permite establecer patrones de especialización y les permite ser de mayor utilidad en el ejercicio de la mano de obra de lo que saben hacer bien, les permite mayor dinamismos y mejor uso del recurso tiempo. (Toala-Toala, et.al 2019)

Producción de surimi y su relación con un consumo saludable

Es conocido el potencial alimenticio a nivel proteico que posee la pota o calamar gigante cuyo nombre de origen es “dosidicus gigas”, ya sea su consumo a manera de congelada o a través de sus derivados, siendo uno de ellos el Surimi, cuyo vocablo se conoce es de ascendencia japonesa, Armengod (2008), que tienen por significado el ser un músculo de pescado o de pota, pero en realidad es una masa actomiosina que para el caso del surimi pota está constituido por un concentrado de proteínas miofibrilares que se hacen a partir de la carne cruda picada y surtida de ciertos aditivos que le permiten hacer perdurar sus propiedades proteicas en estado congelado, así como mantener su estado gel y poseer un contenido de humedad similar a su estado de origen. (González y Fernández, 2016)

En un estudio realizado por Armenta (2006), se afirmó que el surimi es un alimento que se compone de proteínas, es escaso en grasas y contienen vitamina B3, B12 y Niacina; también posee muchos minerales entre los que figuran el potasio, el sodio, el magnesio y el fósforo, además de cloruros y carbohidratos y lo bueno que se puede aprovechar de él hasta el 75 % de su cuerpo (González y Fernández, 2016)

Ahora bien, a parte de su base nutricional ¿Por qué más es importante el surimi?, la razón consiste en que la producción del surimi genera demanda porque se convierte en materia prima para la creación de otros derivados los que se comercializan en cantidades de aproximadas a los 820.000 TN. a nivel mundial, distribuyéndose su adquisición en 70,000 TN. para Europa, 35.000 para el mercado estadounidense y unas 700.000 TN. están destinadas para Asia, en donde el liderazgo en producción y consumo lo tiene China. Estas regiones utilizan el surimi para hacer derivados de él como gulas, palitos y otros. (Europa azul, 2018)

En cuanto a Europa, países como Francia, está considerado como el que más oferta y consume variedades de derivados de surimi, considerándose que este país tiene un consumo per cápita de este alimento de casi de 3,0 Kg/por habitante y año. Por otro lado, en países como España el consumo de productos derivados del surimi es de 0.9 kg por persona y en este país se consume mucho el palito de cangrejo, rallados o porciones de el sucedáneo de angula, muslitos, entre otros; pero la tendencia real hacia el consumo de surimi en regiones como la asiática y europea se debe a su estrecha relación entre este derivado de la pota y algunos pescados con la noción de nutrición y salubridad para las personas y por la tendencia del siglo XXI de consumir los llamados “snacking” (Europa azul, 2018)

Siguiendo en la línea de la tendencia de consumo y comercialización de productos congelados como el surimi, en referencia a este producto hay mucho por hacer, ya que hasta el 2018 su comercio reflejaba 300 millones de euros, pese a sus expectativas de crecimiento; sin embargo, se sabe que estando en pleno crecimiento del comercio virtual, se debe buscar innovar y buscar la mejor manera de hacer sostenible este negocio de producción y comercialización de surimi, así también, también se puede orientar la venta de este producto en súper e híper mercados en países externos, en donde el consumidor pueda comprar de todo con la rapidez, higiene y horarios de atención extensos. (Canales sectoriales, 2018)

Entre los productos derivados del mar que están adquiriendo cada vez más importancia por su alta utilización en la cocina, es el caso del surimi, el cual no se considera propiamente un alimento directo para el consumo, sino que es un intermediario para la preparación de otros alimentos sino un intermediario de éste, es por ello que desde antes del 2010 el Perú viene exportando este producto a países como Corea del Sur y aunque en ese mismo año las ventas disminuyeron en un 30 % para ese país, también ingresaba a otros mercados como el de India con un 86 % de incremento y en la china con 77%, ya respectivamente. En la actualidad son los países asiáticos quienes más importan el surimi de pota y habiendo perdido participación en el mercado de compradores los países de Europa como Rusia y Lituania.

En el Perú la producción del surimi para exportación data también desde hace 10 años y es precisamente ha ido creciendo de la mano de la empresa ARCOPA S.A., es desde el año 2000 que ARCOPA comienza a exportar surimi hecho a base del pescado anchoveta, calculando unas 500 mil TN. de este producto enviadas a mercados del exterior (ADEX 2017), siendo la tendencia de ventas y exportación a países como Francia, porque llega con este tipo de producción a todas las clases media y bajas de su país, otro país que consume surimi es EE. UU. En donde las ventas al por menor se están generalizando. (ITP, 2016)

Entre los países exportadores de surimi de Sudamérica se encuentran en orden de importancia de acuerdo a sus toneladas de venta, Argentina, Chile y Perú. Y para este país el costo de venta de cada tonelada oscila entre 1,200 y 1800 dólares, dependiendo del tipo de pescado o de calamar gigante que se utilice. Así también es de conocimiento que las plantas procesadoras y de producción en Perú tienen una capacidad productiva de aproximadamente 800 toneladas y que son evaluadas bajo estrictos estándares de calidad a cargo de la Agencia de Pesquerías de Japón, es por ello que se garantiza la explotación de un surimi de calidad con las condiciones que se le exigen como lo es el tener el contenido de humedad requerido, un estado gel con la cohesión necesaria, que sea de color blanco, con olor mesurable y suave, y despejado de todo tipo de contaminaciones. (ITP, 2016)

Equipos y materiales de laboratorio para preparación de surimi

Equipos:

- Cúter con capacidad 5 litros.
- Prensa hidráulica.
- Cortador mezclador de alta velocidad (20 000 rpm).
- Analizador de humedad electrónico marca con capacidad máx. 35 g, exactitud 1 mg, calentamiento por radiación infrarroja.
- Potenciómetro con electrodo de vidrio de lectura directa en sólidos.
- Colorímetro marca.
- Balanza digital precisión 0,001 g.
- Baño maría de temperatura 5 oC a 99oC.

- Congeladora marca.
- Termómetro de aguja digital marca alta precisión 0,2% y resolución 0,1 en la gama de -200oC a 999,9oC. 79
- Cronómetro digital.
- Analizador de textura digital con capacidad de carga 0-1500 g, precisión $\pm 0,5\%$ de la escala.
- Vástago esférico de 5 mm de diámetro.
- Máquina cortadora de embutidos.
- Túnel de congelación -25oC.
- Analizador de textura.
- Analizador de humedad.

Material de laboratorio:

- Tablas para picar.
- Cuchillos de acero inoxidable.
- Cucharas de plástico.
- Baldes y canastillas de plástico.
- Bolsas de polietileno Baquetas Caja de tecno por.
- Recipientes de plástico Placas Petri Beakers de 250 ml, 500 ml y 2000 ml
Envases cilíndricos de acero inoxidable (33 mm de diámetro y 35 mm de altura), (Escobedo, 2015)

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación.

Tipo de investigación

Es de tipo aplicada por que busca generar conocimiento a partir de la aplicación de unos instrumentos de recolección de datos de aplicación directa al problema de esta investigación como lo es el saber ¿Cuál será el análisis de la oferta exportable del surimi en empresas pesqueras de Paita – Piura 2020? Y se basa fundamentalmente en los hallazgos técnicos, tecnológicos y de conocimiento generada por algunos estudios de tipo básica.

Se dice que una investigación aplicada también es llamada “investigación práctica o empírica”, cuya característica la búsqueda de la aplicación o la utilización de conocimientos adquiridos a través de investigaciones de tipo básicas, pero también este tipo de investigación genera otro tipo de conocimiento, pero sobre un problema de una realidad concreta. (Hernández, Fernández y Baptista 2014)

Diseño de investigación

Investigación no experimental, porque la investigadora no manipula intencionalmente la variable en estudio, solo se recogen los datos de la unidad de la investigación, se analizan y se describen el objeto de estudio,

Según Kerlinger, citado por Hernández, Fernández y Baptista (2014), el diseño no experimental o expos – facto corresponde a investigaciones donde no se lleva a cabo ninguna manipulación de variables que participan en un estudio y tampoco se les asigna condiciones a éstas.

Así también esta es una investigación de nivel descriptivo simple, porque solo se recogen los datos, se analizan y se describen tal cual se desenvuelven. Al respecto Hernández, Fernández y Baptista (2014), dice que una investigación descriptiva solo especifica las propiedades o características del objeto o fenómeno que es analizado, de tal manera que se mide y se recoge la data de forma independiente o en conjunto sobre las variables o sub variables que la componen. Se representa de la siguiente manera:



M: Muestra de estudio

O: Variable en estudio

3.2 Variable y Operacionalización de variables

Variable:

- Oferta exportable

(Ver Operacionalización de variables en Anexo N° 1)

3.3. Población, muestra y muestreo

Población

Es entendida por la totalidad de individuos, animales, objetos, propiedades o medidas que poseen características comunes, que permiten ser observadas en un determinado lugar y en un momento determinado. (Hernández, Fernández y Baptista 2014).

Para el caso de este trabajo la población está compuesta por dos tipos:

Población 1: Está conformada por 30 empresas pesqueras exportadoras de pota en el puerto de Paita.

Población 2: Los documentos que serán base para aplicar la técnica de la Análisis documental con su instrumento ficha documental.

Muestra

Está comprendida por una porción, subconjunto o parte de la población o el universo poblacional en donde se realiza la investigación, por lo tanto, debe tener las mismas características u homogeneidad que la población. La muestra es una parte representativa de la población (Hernández, Fernández y Baptista 2014)

Existen diversas técnicas para obtener una muestra: la muestra probabilística (que se consigue aplicando fórmulas estadísticas de acuerdo al tipo de variables y población) y la no probabilística (que se obtiene cuando las poblaciones no son extensas y para disminuir el riesgo de error se estudia toda

la población, también aquella que es elegida por conveniencia del investigador, quien considera que la porción de la unidad de investigación que decida estudiar, le es suficiente para obtener resultados concretos y a partir de ellos poder inferir. (Hernández, Fernández y Baptista 2014)

Para el caso de este trabajo, la técnica para la selección de la muestra es no probabilística, por conveniencia ya que los sujetos que conforman la muestra serán seleccionados por la investigadora de acuerdo al cumplimiento de ciertos criterios y son los ejecutivos personas que accederán a ser entrevistadas.

Muestra 1: La misma cantidad de empresas pesqueras exportadoras de pota en el puerto de Paita de la población, que accedan a ser encuestados, a quienes se preguntará sobre los indicadores y dimensiones de la oferta exportable.

Muestra 2: La misma cantidad de documentos que servirán para analizar la información sobre la oferta exportable y sus dimensiones.

Muestreo

Son las diversas técnicas que el investigador puede emplear para seleccionar a los sujetos de la investigación para que formen parte de la muestra (Hernández, Fernández y Baptista 2014). Los hay de distintas formas, pero entre los más usados se encuentran:

- Muestreo aleatorio simple
- Muestreo sistemático
- Muestreo estratificado
- Muestreo por conglomerados

En este trabajo de investigación dado que la población es reducida y la muestra será elegida por la investigadora, no será necesario emplear un tipo de muestreo para elegir a los participantes de la muestra de estudio.

Ésta será una muestra y muestreo no probabilístico por conveniencia y se estima que se va a encuestar a un promedio de 20 directivos de empresas exportadoras que acepten formar parte de este estudio.

Tabla 1.

Marco muestral de las empresas pesqueras exportadoras de pota en Paita

| EMPRESA | RUC | UBICACIÓN | TELÉFONO/ WEB |
|---|-------------------|--|---|
| Pacific Freezing Company SAC | 20305673669 | PI-102 / Paita - Sullana, Paita. | +51 73 511860 |
| Refrigerados Fisholg & Hijos SAC | 20525512267 | Los Diamantes Mc. C Lt. 02 Zona Industrial II, Paita. | (073) 511802 http://www.fisholg.com/ |
| Industrial Pesquera Santa Mónica SA | 20205572229 | Au. Panamericana Nte. /Carretera 1N, Paita. | (073) 213200 https://www.santamonicafishing.com/ |
| Proveedora De Productos Marinos SAC | 20483957590 | Km Zn.Industrial Paita – Piura | (073) 511888 http://www.produmar.com |
| Colanfish S.A.C | 20525820166 | Mza. G Lote. 01 Z.I. Zona Industrial li – (frente de Arcopa) Paita | 987 705 809 sales.colanfish@gmail.com |
| ARCOPA | 20160272784 | Av. Zona A-4041 Zona industrial- Paita | (073) 612963 www.arcopa.com.pe |
| Servicios Generales E.I.R.L. | R.H.N 20604907404 | 20701, Paita 20701 | |
| Mik Carpe S.A.C. | 20484294756 | Car. Paita-Sullana Mza. V Lote. 01 Zona Industrial (Sub Lote 1-A-) | |
| Corporación Pesquera Inca S.A.C. Copeinca | 20224748711 | Lote. 7 8 Z.I. Zona Indust li Piura - Paita – Paita. | http://www.copeinca.com |
| Pesquera Centinela Sociedad Anonima Cerrada | 20278966004 | Av. Antonio Miroquesada. (Ex. Juan de Aliaga) N°425 | girujor@centinela.com.pe |
| Corporacion Refrigerados S.A.C. | Iny 20132712086 | Jr. Los pescadores Nro. 994 – Piura – Paita. | 51 72542255 51 72542040 iny@iny.com.pe http://www.iny.com.pe/ |
| Piscifactorias de los Andes S.A | 20129561263 | Zona Industrial II, Km 3 de la carretera Paita. | http://www.piscisperu.com.pe |
| Pesquera Natalia S.A.C | 20513452153 | Nro. S/N Cas. Sector chilaco pelados. Paita – Sullana. | http://www.pesqueranatalia.com |
| Pesquera Ribaldo S.A. | 20505607831 | Mz H Lt 01b Ah 2 Paita - Piura | http://www.pesqueraribaldo.com |

| | | | |
|---|-------------|---|---|
| Inhope S.A.C | 20505561318 | Paita 20701 | (073) 611138 |
| Inversiones del Pacífico Jj Sac Ipsac | 20445458962 | Zona industrial II lote.3 Mz. Z lote 3 | 9434246987 |
| Servicios Múltiples Perla Mar S.R.L. | 20528180109 | Km 5 carretera Paita | |
| Procesos Pesqueros Paita | 20519079063 | Mza. B Lote. 3-a Int. 02 Z.I. li. Paita | |
| Altamar Foods Perú S.R.L | 20536938657 | Av. Industrial Mza. R Lote. 05 Z.I. Zona Industrial li (al Costado de Ransa) | (5173) 608858 WWW.ALTAMARFOODS.COM |
| Dexim SRL | 20102881690 | Mza. a Lote. 7 8 Z.I. Zona Indust li (Lote 7 y 8 Alt. Km 56.5 Carr Paita Sull) | 073 - 211704 fish@dexim.com.pe |
| Exportadora Cetus S.A.C. | 20515162578 | Av. los Diamantes Mza. C Lote. 7 Z.I. Segunda Etapa (a Espaldas de Seafrost). Paita | http://www.cetussac.pe |
| Friomar S.A.C. | 20484141411 | Mza. G Lote. 01 Z.I. Zona Industrial li. Paita. | 073 300973 994271448 http://www.friomarperu.com http://www.runapesca.com |
| Runapesca S.A.C. | 20509155497 | Car. Tierra Colorada Mza. 2 Lote. 2 Pq. In. Paita Baja.Paita | |
| Servicios Pesqueros Richard E.I.R.L | 20441954965 | Mza. D Lote. 20 A.H. las Mercedes (Frente al Parque de las Mercedes). Paita | 073-612237 |
| Concodem S.R.L | 20219597232 | Av. Zona Industrial li Mz a L Km. 56.5 Mza. a Lote. 7,8, Z.I. Paita | 073-617300 |
| Neptunus export import EIRL | 20525882781 | Calle Santa Maria Nro. 206. Urb. Sta Isabel.Piura | |
| Pesquera Austral S.A.A | 20338054115 | Paita – Piura | |
| Pesquera Discovery S.A.C | 20600726553 | Paita – Piura | 073 – 4788262 |
| Sercosta S.A.C | 20512857869 | Mz L Lt 26 Urb Lopez Albuja Et.li Sullana – Piura – Paita. | http://www.sercosta.net |
| Mar Peruano Empresa Pesquera S.A | 20114134121 | Zona industrial Carretera Paita | 043-352205 |

Nota: Elaboración propia de la investigadora, basada en la información de la página electrónica Universidad Perú.

3.4 Técnicas e instrumentos, validez y confiabilidad

Técnica

Es un conjunto de procedimientos o la elaboración de un plan detallado de pasos que guíen al investigador a la recolección de información necesaria para resolver un problema y conseguir unos objetivos planteados. (Arias, 2012). En el caso de esta investigación se hará uso de dos técnicas:

- Análisis documental: que consiste en diseñar una investigación de tipo documental en donde se obtienen información de fuentes secundarias como lo son: libros, documentos electrónicos, análisis financieros, inventarios, expedientes y otros (Arias, 2012).
- Encuesta: Es una estrategia que puede ser oral (por teléfono, what's App, Zoom) o escrita (email, hojas impresa para llenar), tiene por finalidad el obtener información sobre grupos o muestras de individuos, sobre la opinión de las personas sobre un tema específico. Esta información generada a partir de la aplicación de una Encuesta solo es valedera por el periodo que dura la investigación, porque las opiniones o puntos de vista de las personas pueden variar de un tiempo a otro, debido a esto es que esta técnica está considerada dentro de los diseños transversales, Pero tiene la característica de poder ser aplicada a un contingente de personas (Arias, 2012)

Instrumentos

Es la herramienta que sirve para recoger información, guardarla en un medio material con el fin de volver a recuperar y poderla procesar después. Viene a ser cualquier dispositivo, formato o recurso que pueda ser usado para registrar información (Arias, 2012)

Los instrumentos a utilizar en este trabajo son:

- La ficha documental: son fichas de almacenaje de información que se extrae de los documentos que son analizados dentro del contextos de la temática de una investigación (Arias, 2012)

- Cuestionario sobre oferta exportable: Consta de 04 dimensiones, indicadores e ítems. Es una manera de o forma de encuesta que se lleva a cabo aplicando un papel escrito donde se realizan preguntas que pueden ser abiertas e implican detalles en su respuesta o también pueden ser de preguntas cerradas: dicotómicas, de respuestas múltiples. Este tipo de instrumento debe ser llenado por la persona que es encuestada, sin que intervenga en encuestador (Arias, 2012)

Validez

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), Hace referencia al nivel en que un instrumento realmente mide la variable que quiere medir, es decir, la validez permite la opción de conseguir saber que las preguntas de un instrumento como puede ser el cuestionario, la ficha de observación, las listas de cotejo consultarán sólo aquello que se pretende conocer o medir, El instrumento brinda la posibilidad de tenga la capacidad de responder a las preguntas establecidas.

Toda validez se lleva a cabo por especialistas o lo que se llama juicio de expertos, quiere decir que cuando se elabora un instrumento por el investigador, éste debe ser revisado y valorado por expertos en el tema y le permitirá hacer ajustes, modificaciones, reconstrucciones o aprobación al instrumento.

Existen tres tipos de validez: de contenido, de criterio y de constructo.

- Validez de contenido: Es el nivel en que un instrumento representa, mide y domina la teoría en la que está basada la investigación. Este tipo de validez es la que más hace uso del juicio de expertos.
- Validez de criterio: Es aquella validez en la que el instrumento mide la expresión de la pregunta con un criterio externo que trata sobre el mismo tema de investigación.
- Validez de constructo: Está referido a que el instrumento está bien construido en la medida que cumple con probar las hipótesis, está diseñado para que mida en si lo que deseaba medir. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014)

Confiabilidad

La confiabilidad se aplica en caso se apliquen técnicas de la encuesta con instrumento cuestionario. Se recomienda que una vez que se tenga el cuestionario construido, se aplique una prueba piloto a un pequeño grupo de la población, con la finalidad de establecer la validez, corregir cualquier falla y elaborar la versión definitiva del instrumento.

La confiabilidad es el valor en que la aplicación de un instrumento a la misma persona u objeto de investigación otorga los mismos, esto quiere decir, permite recoger el nivel de consistencia y coherencia de los resultados. La confiabilidad permite conocer el grado en que el instrumento aplicado en realidad mide la variable con objetividad, en otras palabras, reconoce hasta qué punto un instrumento puede ser manipulado por el o los investigadores que son los que van a evaluar, analizar, calificar e interpretar los resultados de un trabajo de investigación (Hernández, Fernández, y Baptista, 2014)

3.5 Procedimiento

El tratamiento de la información necesaria de esta investigación para poder resolver el problema y conseguir alcanzar los objetivos propuestos, consiste en realizar un cuestionario que tenga las preguntas necesarias por cada dimensión y sus indicadores. Este instrumento será aplicado a todos los ejecutivos (administradores) de empresas pesqueras de Paita que accedan a ser encuestados acerca de la oferta exportable del surimi, para ello se remitirán cartas de presentación y solicitud a las distintas empresas de pesca instaladas en Paita, para que accedan a recibir a la investigadora para aplicarles un cuestionario que se estima no debe tener más de 30 preguntas. Luego de haber aplicado este cuestionario, se procederá a la ordenación, clasificación de las respuestas en una sábana de datos Excel, de acuerdo a las dimensiones u objetivos, para finalmente ser procesados.

En cuanto al procedimiento del análisis documental, se aplicarán fichas de recojo de información de manera sintética de todo documento físico o virtual que contenga datos veraces sobre la oferta exportable de surimi en Paita. Estos

datos se podrán valorar de acuerdo al orden de relevancia que establezca la investigadora, para luego ser interpretados.

3.6 Técnica de procesamiento de datos

Los resultados recolectados del cuestionario serán ordenados y clasificados y se someterán al registro, tabulación y codificación si fuere el caso. En el caso del cuestionario los datos serán procesados en el software SPSS que implica la aplicación de estadísticas descriptivas o inferenciales lo que permitirá que serán empleadas para interpretar lo revelador de los datos.

En el caso del análisis documental los datos extraídos en fichas también serán ordenados y clasificados, para luego ser valorados según el orden de importancia que establezca la investigadora para los ítems de cada indicador, de allí se procederá a deducir o a realizar una síntesis analítica.

3.7 Aspectos éticos

En principio debe expresarse que esta es inédita, ha nacido de la propia idea de la investigadora de realizar un estudio sobre la oferta exportable de un producto como el surimi que es tan solicitado en países orientales y que en el Perú sobre todo en el puesto de Paita hay la capacidad de producirlos, pero se quiere saber a cuánto asciende esa capacidad de exportación.

También se deja expresó que, en la realización de este Proyecto, se respeta el derecho de autoría de todo documento, libro, manual que se tome como base de información para redactar los diversos capítulos del mismo. Para ello se ha hecho uso de normas de redacción internacional como APA 6ta edición.

Se indica que se pedirá el consentimiento informado de las personas que vayan a ser encuestadas o de aquellas que proporcionen documentos de información para ser tomados como base de análisis de datos para este tratado.

Se deja constancia que la investigadora asume total responsabilidad sobre los expresado y los resultados en este trabajo de investigación afirmando que son y serán producto de su tratamiento y no son fruto de plagio o similitud de otra investigación.

IV. RESULTADOS:

Seguidamente se proporciona el análisis e interpretación de los resultados de esta investigación empezando por el primer objetivo de este trabajo: Analizar la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020.

Tabla N° 01:

Distribución de indicadores de la dimensión “Disponibilidad del producto” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2021.

| Indicador | Ítems | | N° de empresas | % |
|-------------------------------|--|--------------------------|----------------|------|
| Requerimiento del producto | P1. ¿Ustedes cuentan de manera estable y sostenida con disponibilidad de volúmenes de pota necesarios para elaborar surimi para comercializarlo con un mercado extranjero? | Totalmente en desacuerdo | 9 | 45% |
| | | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | P2. ¿Si no tuvieran necesidad de incrementar los volúmenes de pota, le sería suficiente la cantidad con la que cuentan a diario para destinar un % para elaborar surimi para exportar? | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| | | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| Especificaciones del producto | P3. ¿Conocen las especificaciones técnicas para elaborar surimi de pota para exportación? | Totalmente en desacuerdo | 7 | 35% |
| | | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 4 | 20% |
| | | Total | 20 | 100% |
| Estándares de calidad | P4. ¿Cuentan ustedes con certificaciones de calidad para la elaboración de derivados de pota? | Totalmente en desacuerdo | 7 | 35% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | P5. ¿Estarían dispuestos en invertir en obtener certificaciones que garanticen la calidad de la elaboración de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

Interpretación: En cuanto la dimensión disponibilidad de producto por parte de las empresas pesqueras del puerto de Paita investigadas se obtuvo que, que del 100 % de las empresas encuestadas entre el 70% y 65 % de éstas no cuentan con la cantidad ni tienen necesidad de adquirir surimi; así también en cuanto a las especificaciones del producto surimi para exportaciones, el 60 % si manifiesto conocer las especificaciones de ese producto, pero en cuanto a poseer certificaciones para procesar y exportar derivados de pota (surimi) el 70 %, respondió que no cuenta con ese tipo de certificaciones y el 70 % también indicó que no están interesados en adquirir certificaciones de productos derivados de pota. Por el contrario, entre el 35 % y 30 % del marco muestra

En resumen, en cuanto a la disponibilidad de producto surimi, entre el 65 % y 70 % las empresas pesqueras de Paita investigadas, no cuenta con disponibilidad de surimi, no desean especializarse en elaboración de surimi por lo tanto no por ello no cuenta con certificaciones y tampoco adquirirían certificaciones para producir surimi para exportación. Cabe destacar en las respuestas no se tomó en cuenta la alternativa “indiferente” por parte de los participantes encuestados.

Tabla N° 02:

Distribución de indicadores de la dimensión “Capacidad de producción” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020

| Indicador | Item | N° de empresas | % |
|---------------------|--|--------------------------|---------|
| Capacidad instalada | P17. ¿Cuenta esta empresa con área que podría ser destinada para el acopio, producción y empaque de surimi para exportación? | Totalmente en desacuerdo | 8 40% |
| | | En desacuerdo | 5 25% |
| | | De acuerdo | 4 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 15% |
| | | Total | 20 100% |
| | P.18 ¿Cree que esta empresa debería considerar una instalación de su local o comprar otro para que sea de uso exclusivo para la exportación de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 7 35% |
| | | En desacuerdo | 6 30% |
| | | De acuerdo | 4 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 15% |
| | | Total | 20 100% |
| Transporte | P19. ¿Cuenta esta empresa con la logística de traslado de pota a planta y de ser posible | Totalmente en desacuerdo | 8 40% |
| | | En desacuerdo | 5 25% |

| | | | | |
|---|--|--------------------------|------|------|
| | la producción de surimi, para llevarla a puerto para ser exportada? | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | | Totalmente en desacuerdo | 7 | 35% |
| P20. ¿Esa empresa terceriza la logística de transporte para traer la pota y posiblemente llevar el surimi a puerto para exportación? | En desacuerdo | 6 | 30% | |
| | De acuerdo | 5 | 25% | |
| | Totalmente de acuerdo | 2 | 10% | |
| | Total | 20 | 100% | |
| | | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| Capacidad de almacenamiento | P21. ¿Esta empresa contaría con un lugar adecuado para el almacenamiento del surimi procesado? | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | | Totalmente en desacuerdo | 9 | 45% |
| P22. ¿Deberían expandir un área especial para almacenar el surimi de exportación? | En desacuerdo | 6 | 30% | |
| | De acuerdo | 3 | 15% | |
| | Totalmente de acuerdo | 2 | 10% | |
| | Total | 20 | 100% | |
| | | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| Maquinaria/ Tecnología | P23. ¿Cuenta esta empresa con la maquinaria tecnificada que pueda servir para el procesamiento de pota y también de surimi para exportación? | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| P24. ¿Considera usted que esta empresa debería adquirir maquinaria tecnificada especializada para la producción de surimi de exportación? | En desacuerdo | 5 | 25% | |
| | De acuerdo | 4 | 20% | |
| | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% | |
| | Total | 20 | 100% | |
| | | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| Equipamiento | P25. ¿Esta empresa cuenta con equipamiento para la producción de pota que pueda servir para la elaboración de surimi de exportación? | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| P26. ¿Considera que, para la exportación de surimi de pota, esta empresa debe adquirir todo el equipamiento y material necesario para su elaboración? | En desacuerdo | 5 | 25% | |
| | De acuerdo | 4 | 20% | |
| | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% | |
| | Total | 20 | 100% | |

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

Interpretación: Respecto a la dimensión capacidad de producción del 100 % de representantes de empresas pesqueras exportadoras de Paita que respondieron a este estudio, se obtuvo que 75 % manifestaron no contar ni poseer la disponibilidad para adquirir maquinaria para la elaboración de surimi para exportación. También, en cuanto a la logística de transporte, el 75 % de las empresas no cuenta con vehículos para traslado de surimi de planta a puerto, y el 65 % respondió que tampoco tercerizarían la contratación de vehículos motorizados para trasladar surimi desde la planta pesquera a puerto. En lo referente a la capacidad de almacenamiento del 70 % de los encuestados manifestaron que no cuentan con un lugar especializado para el acopio y producción de surimi y el 75 % no está de acuerdo en ampliar ambientes para ser destinados como almacenes de otros productos derivados de pota. Respecto a la tenencia de maquinaria para procesar surimi el 65 % no cuenta con maquinaria especializada para producción de surimi y el mismo porcentaje no cree necesario adquirir este tipo de aparatos tecnológicos. En cuanto a la disponibilidad de equipos técnicos para la elaboración de surimi y la intención de adquirir equipo técnico, tecnológico, equipamiento para elaborar surimi entre el 70 % y 65 % de las empresas no cuentan con ello y no consideran adquirirlo.

Resumen: de las 20 empresas (100 %) cuyos representantes fueron encuestados, entre el 70 % y 65 % manifestó que, en cuanto a la capacidad instalada, logística de transporte, capacidad de almacenamiento, maquinaria con tecnología y equipamiento técnico para producción de surimi y poder exportarlo, no cuentan con ella y no tienen la necesidad de adquirirla, no dejando lugar a la decisión por una indiferencia entre tener y adquirir capacidad de producción de surimi.

En cuanto al tercer objetivo de investigación que fue el analizar la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar surimi a empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020

Tabla N° 03:

Distribución de indicadores de la dimensión “Capacidad de gestión” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020

| Indicador | Ítems | | N° de empresas | % |
|--|---|--------------------------|----------------|------|
| Liderazgo gerencial | P6. ¿Cuentan ustedes con el recurso humano con talento y liderazgo para dirigir el área de producción y exportación de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 7 | 35% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | P7. ¿Cree usted que es necesario la contratación o promoción de personal para ocupar un puesto gerencias especializado para la exportación de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 7 | 35% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| Recurso profesional y técnico | P8. ¿Cuentan ustedes con personal profesional para ser destinado a la producción y exportación de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| | | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | P9. ¿Creen ustedes que deberán capacitar a cierto personal para que se encargue de la gerencia, producción y exportación del surimi de pota? | Totalmente en desacuerdo | 9 | 45% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 2 | 10% |
| | | Total | 20 | 100% |
| P10. ¿En la actualidad cuentas con personal técnico especializado en producir Surimi? | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% | |
| | En desacuerdo | 5 | 25% | |
| | De acuerdo | 4 | 20% | |
| | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% | |
| | Total | 20 | 100% | |
| P11. ¿Invertirían en capacitación de personal profesional y técnico para la elaboración de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 9 | 45% | |
| | En desacuerdo | 6 | 30% | |
| | De acuerdo | 3 | 15% | |
| | Totalmente de acuerdo | 2 | 10% | |
| | Total | 20 | 100% | |
| Cultura exportadora | P1 Esta empresa exporta algún derivado de pota u otro producto marino ? | Totalmente en desacuerdo | 9 | 45% |
| | | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |

| | | | | |
|----------------------------------|---|--------------------------|----|------|
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| P13. | ¿Existe la posibilidad que analizando las necesidades de mercados extranjeros y de su capacidad de oferta de surimi, podrían tener en cuenta la exportación de este tipo de producto? | Totalmente en desacuerdo | 10 | 50% |
| | | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 2 | 10% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | | Totalmente en desacuerdo | 8 | 40% |
| P14. | ¿Ustedes han explorado el potencial económico en el mercado internacional que tiene el surimi de pota y pescados? | En desacuerdo | 5 | 25% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| Poder de negociación | P15. ¿Considera usted que la persona que sería la encargada de dirigir el área de comercio exterior de surimi tiene condiciones de diplomacia para negociar con mercados extranjeros? | Totalmente en desacuerdo | 7 | 35% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 4 | 20% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 15% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | | Totalmente en desacuerdo | 9 | 10% |
| Experiencia en comercio exterior | P16. ¿Considera que cuentan con personal con experiencia para gestionar temas de comercio exterior? | En desacuerdo | 5 | 10% |
| | | De acuerdo | 4 | 35% |
| | | Totalmente de acuerdo | 2 | 45% |
| | | Total | 20 | 100% |

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

Interpretación: En orden a la dimensión capacidad de gestión que existe en las empresas para dirigir la posible exportación de surimi a otros mercados, el 65 % de los cuestionados contestaron que no cuentan con personal que ejerza el liderazgo para direccionar un área producción y exportación de surimi y 65 % de las empresas no consideran contratar personal para ocupar puestos gerenciales en la producción y exportación de surimi. Así también los entrevistados expresaron que 65 % de las empresas que representan no cuentan con profesionales y técnicos especializados en la producción y exportación de surimi, y el 65 % de las empresas no tienen interés de contratar o promocionar recurso humano profesional y técnico para que ejerzan cargos en la producción y exportación de surimi. En cuanto a que las empresas exportan algún derivado de pota u otro producto marino, el 70 % afirma que solo exportan pota, el 30 % restantes si exportan otros productos derivados como harina de pescado,

conservas de pescado o pescado tipo anchoveta, pero el 70 % de esta empresa en estudio no han evaluado la oportunidad de exportar surimi, el otro 30 por ciento están en proceso de realizar otro tipo de exportaciones que no sea solo pota y sus derivados. También en el 65 % de las empresas no han analizado el surimi como un producto con potencial económico producto de su exportación. No cuentan con personal con poder de negociación diplomática en la exportación de surimi en el 65 % de las empresas en estudio. Y finalmente el 80 % de las empresas consideran tener personal capacitado en gestión de comercio exterior.

Resumen: En cuanto a la capacidad de gestión para oferta exportadora de surimi de pota del 100 % de empresas en estudio (20), entre el 65 % y 70% no cuentan con personal con perfil gerencial y de liderazgo para ocupar puestos en la producción y exportación de surimi, el 70 % de esta organización no cuenta con cultura exportadora tanto para la exportación de otros productos derivados de la pota, para analizar o tener en cuenta de la posibilidad de exportar surimi, porque no han evaluado el potencia comercial en el exterior que puede tener este derivado de la pota.

Y los resultados del cuarto objetivo específico que fue el analizar la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020, fueron:

Tabla N° 04:

Distribución de indicadores de la dimensión “Capacidad de especialización” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020

| Indicador | Ítems | | N° de empresas | % |
|-------------------------|--|--------------------------|----------------|------|
| Mano de obra calificada | P27. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con mano de obra especializada para el tratamiento de pota que pueda dedicarse a la elaboración de surimi? | Totalmente en desacuerdo | 8 | 15% |
| | | En desacuerdo | 5 | 10% |
| | | De acuerdo | 4 | 35% |
| | | Totalmente de acuerdo | 3 | 40% |
| | | Total | 20 | 100% |
| | P28. ¿Considera usted que el personal que sería destinado al tratamiento del surimi de pota conoce el manejo del tipo de | Totalmente en desacuerdo | 9 | 45% |
| | | En desacuerdo | 6 | 30% |
| | | De acuerdo | 3 | 15% |
| | | Totalmente de acuerdo | 2 | 10% |
| | | | | |

| | | | | | |
|---------------------------------------|--|--------------------------|-----------------------|------|------|
| | maquinaria o tecnología para esta elaboración? | Total | 20 | 100% | |
| Dinamismo para cumplir con la demanda | P29. ¿Ustedes por tener conocimiento en exportación de pota, cuentan con la experiencia para asumir el reto de producir y exportar surimi de pota? | Totalmente en desacuerdo | 7 | 10% | |
| | | En desacuerdo | 6 | 10% | |
| | | De acuerdo | 4 | 35% | |
| | | | Totalmente de acuerdo | 3 | 45% |
| | | | Total | 20 | 100% |
| | P30. ¿Suelen cumplir con tiempos establecidos para las entregas de los productos en que exportan? | Totalmente en desacuerdo | 8 | 05% | |
| | | En desacuerdo | 5 | 05% | |
| De acuerdo | | 4 | 10% | | |
| Totalmente de acuerdo | | 3 | 80% | | |
| | | Total | 20 | 100% | |

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

Interpretación: El 75 % de los entrevistados consideran que la empresa a la que representan si cuenta con personal que trabaja en la producción y exportación de pota, que cuenta con la capacidad para especializarse en elaboración de surimi, el 65 % del personal que labora en estas empresas exportadoras de pota, no cuenta con el conocimiento para operar equipos y máquinas para elaboración de surimi y el 80 % de las empresas cuentan con trabajadores que por la experiencia en elaboración y exportación de pota, pueden realizar trabajos en la exportación de surimi, y el 90 % de los entrevistados consideran que si cumple con los tiempos de entrega de los productos que exportan.

Resumen: En cuanto a la capacidad de gestión de las 20 empresas en estudio (100 %) el 80 % considera que cuenta con mano de obra calificada (con experiencia y capacidad para trabajar en otros procesos productivos de la pota) y el 90 % de las empresas dicen tener dinamismo y responsabilidad con sus entregas de productos a clientes del exterior.

En cuanto al objetivo general: Analizar la oferta exportable de Surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020, se aplicaron cuestionarios a 20 representantes de 20 empresas pesqueras exportadoras de pota establecidas en el puerto de Paita-Piura y el resultado general fue que del 100 % de las empresas en estudio entre el 65 y 75 % de ellas no cuentan con disponibilidad de producto y capacidad de producción, así también el 90 % de

estas mismas empresas si cuentan con capacidad de gestión para dirigir el negocio de surimi a nivel de producción y exportación y finalmente el 90 % de estas empresas, si cuentan con capacidad de especialización de su personal que puede dedicarse a otras actividades relacionadas a derivados de otros productos marinos.

V. DISCUSIÓN

A partir en los hallazgos encontrados en los resultados obtenidos en este estudio se presenta la triangulación de los resultados de este trabajo de investigación con otros estudios previos.

Entonces de acuerdo al primer objetivo: Analizar la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020, los resultados obtenidos en esta investigación reflejaron entre el 65 % y 70 % las empresas de pesca y exportación en el puerto de Paita no poseen stock disponible de surimi, no poseen la pretensión capacitarse, producir, obtener certificaciones para la comercialización de surimi, por cuanto no está en sus planes operativos actuales ni a corto plazo dedicarse a este tipo de comercio. Este resultado guarda cierta relación con lo que sostienen Arce y Córdor (2019), en su investigación en donde expresan que del 100 % de los emprendedores agrícolas abordados, solo un 6% de poseen un nivel alto de disponibilidad de maca para exportar, un 60% de los productores dijeron tener nivel medio de producto maca exportable y el 34% restante tuvieron un nivel bajo de producto maca para exportar, por consiguiente la capacidad física del producto maca exportable al no ser igual entre todos los miembros de la Asociación APROMACA se dice, no se cuenta con la producto maca disponible para exportar.

Pero en la investigación de Arce y Córdor se dice que la falta de producto para exportación por parte de los agricultores se debe a varios factores como incapacidad económica, falta de conocimiento de siembra y cosecha, falta de herramientas técnicas y tecnológicas, carecer de certificaciones de calidad del producto, mientras que en la presente investigación la falta de disponibilidad de surimi se debe a que los empresarios de las pesqueras exportadoras, no tienen en su planificación actual de negocio el desarrollar exportaciones con otros países solo con lo que vienen desarrollando que es la venta de pota, anchoveta y enlatados.

Respecto al segundo objetivo: Analizar la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020; se obtuvo como resultado que de los 20 representantes de las empresas de exportación en Paita, a quienes se les aplicó la encuesta entre el

70 % y 65 % manifestaron no contar con capacidad con tener capacidad instalada para el proceso logística de transporte, capacidad de almacenamiento, maquinaria con tecnología y equipamiento para producir surimi y con mayor razón para lograr exportarlo, no cuentan con ella y no tienen la necesidad de adquirirla, es por ello que no existe la oportunidad para la tomar decisiones sobre contar con capacidad instalada para la producción de surimi. En este sentido en la investigación de Ramos (2017), también se obtuvo resultado bastante similares ya que los productores de cebolla al 94 % no poseían capacidad instalada para la producción y comercialización de cebolla, debido a que su terreno de cultivo no era extenso para sembrar cebolla, tampoco estos agricultores contaban con espacios adecuados de almacenamiento, además un 69,9 % de estos mismos productores poseían bajo nivel, 19,3 % tuvieron nivel medio y un 10,8 %, tuvieron deficiente capacidad económica - financiera y poca capacidad de gestión respectivamente. Lo que hacía que no satisficieran los requerimientos de los mercados del exterior.

En cuanto al tercer objetivo de este estudio: Analizar la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita expender surimi a empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020, los resultados fueron que del 100 % de empresas encuestadas (20 exportadoras) entre el 65 % y 70% no cuentan con personal con perfil gerencial y de liderazgo para ocupar puestos en la producción y exportación de surimi, así mismo, el 70 % de estas empresas no cuentan con cultura exportadora tanto para la exportación de surimi y otros derivados de pota. Estos resultados se deben a que estas empresas no se dedican a la exportación de surimi y no está en sus propósitos el evaluar la posibilidad de exportar surimi, por lo tanto, tampoco realizan investigaciones sobre el mercado internacional del surimi y su capacidad comercializadora.

Respecto a este tercer objetivo el trabajo investigativo de Dulanto (2019), sobre cultura de y tipo de exportación que podrían realizar un conjunto de agricultores de palta del Valle de Lacchas -Ocros, en Ancash, cuando se propuso estudiar las habilidades comerciales que éstos poseían para estrechar vínculos con el negocio de exportación, encontró que les hacía falta fluidez y pericia en exportaciones y que aquellos productores también necesitaban poseer otras facilidades comerciales como tener cierto grado de información sobre cómo

acceder a nuevos mercados internacionales, visualizar oportunidades de un negocio, además de contar con certificaciones para su producto, así como conocimientos de mercadotecnia y aplicación de actividades promocionales, tener cierto nivel de conocimiento sobre leyes que involucran este tipo de negocios, es decir, los encargados del negocio de producción y exportación tenían que poseer cierto bagaje cultural para poder hacer posible su toma de decisiones a nivel directivo o gerencial para evaluar una oferta exportable y realizar exportaciones.

En un cuarto objetivo propuesto en este tratado que fue el analizar la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020, en este trabajo se obtuvieron resultados tales como que en cuanto a la capacidad de especialización y gestión de procesos de producción y exportación las 20 empresas, es decir, el 100 % si poseen en un 80 % personal capacitado para dirigir este tipo de organizaciones, también poseen mano de obra calificada con la experiencia y capacidad para trabajar pero los tipos de procesos relacionados a la producción y exportación de pota, en tanto también manifestaron tener en un 90 % dinamismo y responsabilidad en el cumplimiento de sus despachos a los destinos extranjeros pero siempre relacionado a temas de comercio exterior con la pota.

En relación al cuarto objetivo de esta investigación, el trabajo de Toala-Toala, Mendoza-Briones, Vinces-Menoscal y Moreira-Moreira (2019) dejaron conocer que, si existe vinculación oferta exportable y barreras de exportaciones entendidas éstas como todas aquellas actividades sobre las que se debe tener conocimiento y experiencia en aspectos industriales, técnicos y de especialización. A diferencia de los requisitos y especialidades que se exige tener en cuenta a las empresas para exportar en el Perú, los autores Toala-Toala et .al. (2019) explicar ciertos detalles propios de la política del país ecuatoriano que consiste en que las empresas están catalogadas desde mypes hasta grandes organizaciones de acuerdo a la cantidad de colaboradores que posean, reflejando que la contratación de personal de trabajo en empresas exportadoras es un factor limitante para el desarrollo de la oferta exportadora de las empresas en ese país.

VI. CONCLUSIONES

1. En el análisis de la disponibilidad del producto surimi en las empresas pesqueras de Paita se conoció que en promedio el 75 % de ellas no poseen stock disponible para considera al surimi como un producto con oferta exportadora, así como tampoco poseen conocimiento sobre el proceso de producción y exportación de este derivado de pota, porque no tienen planificado dedicarse a este tipo de negocio internacional ni a corto ni a mediano plazo.
2. Al analizar la capacidad de producción de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, el 70 % de éstas no cuentan con capacidad instalada para realizar procesos logísticos (transporte y almacenamiento), no cuentan con maquinaria y equipo con tecnología para la producción y exportación de surimi. Esta incapacidad no es un factor que signifique para estas organizaciones preocupación por cuanto no es su rubro de negocio la exportación de surimi ni tienen en proyecto dedicarse a esta actividad.
3. Respecto del análisis de la capacidad de gestión para vender surimi en el extranjero el 70 % en promedio no cuentan con personal específico y de perfil directivo y de liderazgo para dirigir el negocio de exportación de este producto, tampoco cuentan experiencia en exportación de surimi, debido a que este tipo de empresas no tienen como propósito la exportación de surimi y tampoco es de su interés investigar las potencialidades de este tipo de negocio en mercados internacionales por el momento.
4. En cuanto al análisis de la capacidad de especialización en surimi en las empresas pesqueras de Paita, del 80 % al 100 % de ellas cuenta con colaboradores especializados y capacitados en dirigir, gestionar, producir y exportar pota y otros derivados como harina y enlatados, cumplimiento con sus entregas a destinatarios extranjeros de manera eficiente.
5. En general no existe en la actualidad oferta exportadora de surimi para las empresas pesqueras de Paita-Piura, por cuanto son empresas que en su planificación y programación de actividades no tienen como propósito realizar comercio internacional con el surimi (derivado de pota).

VII. RECOMENDACIONES:

EL hecho que en las empresas pesqueras y exportadoras de Paita no tengan por en estas épocas la necesidad y expectativa de realizar exportación con productos como el derivado de pota, surimi, no quiere decir que no haya oferta exportable. Los resultados de esta investigación han demostrado que existe un vacío de conocimiento en el sector empresarial pesquero sobre las oportunidades de negocio interno y externo del surimi, por lo tanto, es necesario crear el interés por comercializar este producto y para ello es imperiosa la necesidad que en la Universidad se realicen investigaciones sobre temas vinculados a la producción de surimi, aspectos, factores o valores nutricionales de surimi, procesos industriales y de preparación para el consumo doméstico de surimi, estudios de mercado sobre el potencia comercial de surimi a nivel internacional e investigaciones sobre actividades de difusión y promoción de surimi a nivel nacional e internacional.

Es necesario que el instituto Pesquero del Perú brinde información y capacitación sobre la producción de surimi a micro pequeñas y medianas empresas dedicadas a la pesca y a la comercialización de pescados y mariscos para que crear y desarrollar el negocio de venta de surimi y con ello la necesidad de consumir este producto en el mercado interno y después estás empresas puedan dar el salto para exportar éste y otros derivados de pota y/o pescado, de esta manera la cadena de producción y comercio del surimi se estaría abriendo paso para posicionarse como negocio que pueda proporcionar rentabilidad y sostenibilidad a empresas que hoy son aún pequeñas.

REFERENCIAS

1. ADEX (2017). Peru Exporta. N° 401. Lima. Recuperado de:
https://issuu.com/adex_1/docs/revista_peru_exporta_401
2. Arce y Córdor (2019). Análisis situacional de la oferta exportable para el proceso de exportación de la Asociación de productores de maca de la provincia de Junín – Perú. (Tesis de pregrado). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima – Perú. Recuperado de:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625791/Arce_ck.pdf?sequence=1&isAllowed=y
3. Arias, F. (2012). El Proyecto de Investigación. Introducción a la metodología científica. 6ta. Ed. Caracas – Venezuela. Editorial Episteme. PP. 143. ISBN: 980-07-8529-9
4. Andina (2017). Agencia Peruana de Noticias. *Exportación de surimi de pota permitirá crear unos 500 puestos de trabajo*. Lima Recuperado de:
<https://andina.pe/agencia/noticia-exportacion-surimi-pota-permitira-crear-unos-500-puestos-trabajo-195793.aspx>
5. Banco Central de Reserva del Perú, citado por la Sociedad Nacional de Pesquería (2020). Recuperado de: <https://www.snp.org.pe/relevancia-economica/>
6. Canales sectoriales. (2019). Crece el consumo de pescado congelado y conservas y disminuye el de producto fresco. Revista electrónica. Recuperado de: <https://www.interempresas.net/Industria-Pescado/Articulos/251226-Crece-el-consumo-de-pescado-congelado-y-conservas-y-disminuye-el-de-producto-fresco.html>
7. Crisanto, J., Marcelo, J., Núñez, F., Sojo, D. y Távara, G. (2019). Diseño del proceso productivo del surimi procesado a base de pescados azules en la región Piura. Trabajo de investigación. Universidad de Piura. Piura.

Recuperado de:
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4275/PYT_Informe_Final_Proyecto_Surimi.pdf?sequence=1&isAllowed=y

8. Dulanto (2019). Cultura exportadora y el tipo de exportación de los productores de palta del valle de Lacchas, provincia de Ocos, Ancash, 2019. Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huacho – Perú. Recuperado de:

http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/3580/LISBETH_E%20DULANTO%20GARAY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

9. Escobedo, F. Determinación del efecto del citrato de sodio en la gelificación del surimi de pota (*Dosidicus gigas*). Universidad de Nacional Agraria La Molina. Lima. Recuperado de:

<http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/1918/Q05.E74-T.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

10. Europa azul. Revista de la mar (2018). Los productos de surimi están alineados con un consumo saludable. Revista electrónica. Recuperada de: <https://europa-azul.es/surimi-alimentacion/>

11. FAO (2019). Organización de la Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Informe anual América Latina y el Caribe. Santiago. Recuperado de: <http://www.fao.org/3/ca4222es/ca4222es.pdf>

12. García-Cano, J., Cantellano, H., Perroni, E. y Velasco, M. (2016). El entorno económico de los negocios en México. La importancia de la Pymes en el comercio exterior. ISBN: 978-607-97724-0-6. Consultado en: <https://books.google.com.pe/books?id=nEXODwAAQBAJ&pg=PA49&dq=libro+oferta+exportable&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiTurvpt5XsAhWMo1kKHUPgA9AQ6AEwCHoECAkQAg#v=onepage&q=libro%20oferta%20exportable&f=false>

13. Gonzáles, B. y Fernández, R. (2016). Formulación y obtención de una salchicha de pescado a base de surimi de caballa (*scomber japonicus*) y surimi de pota (*Dosidicus gigas*). Universidad Nacional Pedro Ruíz Gallo. Chiclayo. Recuperado de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/876/BC-TES-5644.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
14. GORE (2012). Gobierno Regional de Piura. Análisis del Sector Pesquero en la Región. Recuperado de: <https://jbancayanrunp.files.wordpress.com/2012/10/sector-pesca-regional.pdf>
15. Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación científica. 6ta ed. México. Editorial Mc Graw Hill. PP. 600. ISBN: 978-1-4562-2396-0
16. IICA. Instituto Interamericano de cooperación para la agricultura. (2001). La Calidad e inocuidad de la oferta agrícola exportable. Amanuense Editorial. Guatemala. ISBN 99922-74-04-2. Consultado en: <https://books.google.com.pe/books?id=yRUlusEoNcUC&pg=PA5&dq=libro+oferta+exportable&hl=es-419&sa=X&ved=2ahUKEwiTurvpt5XsAhWMo1kKHUPgA9AQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=libro%20oferta%20exportable&f=false>
17. ITP. Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (2016). Surimi: aspectos generales de mercado. Recuperado de: <http://www.oannes.org.pe/upload/20160922135643493018940.pdf>
18. ITP Instituto Tecnológico Pesquero del Perú (s/f). Investigación y Desarrollo de Productos Pesqueros. Recuperado de: <http://www.infopesca.org/download/file/fid/2978>.
19. López, A. (2017). Lineamientos de cultura exportadora presentes en la

cooperativa Ceprova que generan oferta exportable de espárrago verde fresco, Jequetepeque – Noviembre, Repositorio.ucv.edu.pe. Universidad César Vallejo – Trujillo. Recuperado de:
http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11611/lopez_da.pdf?sequence=1&isAllowed=y

20. Macha, R. (2018). Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las mypes del sector textil confecciones. *En revista QUIPUKAMAYOC*, (26) (52) pág. 59 – 68. Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Lima). Recuperado desde: <https://core.ac.uk/download/pdf/304895600.pdf>. DOI: <http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15235>
21. Marcela, D., Hurtado, A. y Castillo, M. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *En la revista EAN. Escuela de Administración de Negocios*. N° 75. Pág. 44 – 55. Universidad EAN. Bogotá – Colombia. ISSN: 0120-8160. Recuperado desde: <https://www.redalyc.org/pdf/206/20629981003.pdf>
22. Ministerio de Agricultura y Riego (MMINAGRI). (2018) Cuáles son los Requisitos Básicos para Exportar. Lima: Minagri. Recuperado de www.minagri.gob.pe/portal/comercioexterior/icom-exportar/introduccion62/670-cuales-son-los-requisitos-basicos-paraexportar. [Consulta: 15 de octubre del 2020]
23. Proaño, A. (2017). Cómo adecuar la oferta exportable de un producto para el mercado internacional. Seminario miércoles del exportador – PromPer. Lima – Perú. Recuperado de: <http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=6CCA6825-C3C0-43BE-997D-135339F52F90.PDF>
24. Ramos, F. (2017). Influencia de la oferta exportable, en las exportaciones de

cebolla de los productores del centro poblado menor la Yarada, 2017. Universidad privada de Tacna. Tacna – Perú. Recuperado de: <http://repositorio.upt.edu.pe/bitstream/UPT/456/1/Ramos-Valle-Fiorella-Jhoanna.pdf>

25. PromPerú (2015). *Desenvolvimiento del comercio exterior pesquero*. Informe Anual. Lima. Recuperado desde: <https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/sectoresproductivos/283857330rad5545C.pdf>

26. Toala-Toala, G., Mendoza-Briones, A., Vences-Menoscal, D. y Moreira-Moreira, L. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Pol. Con.* (Edición núm. 32) Vol. 4, No 4. Pág. 71 – 87. Universidad Laica “Eloy Alfaro”. Manabí – Ecuador. ISSN: 2550 - 682X DOI: 10.23857/pc.v4i4.936. Recuperado desde: [Dialnet-LaOfertaExportableDeLasPYMESDeLaProvinciaDeManabi-7164411.pdf](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164411)

27. Valero, G., Rodenes, M. y Rueda, G. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *En revista Le Bret*. 8. Pág. 127 – 147. Universidad Santo Tomás. Bucaramanga – Colombia. ISSN: 2145-5996. Recuperado desde: [Dialnet-LaInternacionalizacionDeLasEmpresasExportadorasEst-6069733.pdf](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6069733)

28. Universidad Perú (s/f). Página electrónica de información sobre empresas pesqueras-agrícolas-comercio en el Perú. Recuperado de: <https://www.universidadperu.com/empresas/sercosta.php>

ANEXOS

Anexo N° 1: Operacionalización de variables

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS | ESCALA DE MEDICIÓN |
|------------------------------|--|---|----------------------------|----------------------------------|-------|--------------------|
| Oferta exportable | Poseer las cantidades necesarias de un producto que un país (cliente) del exterior necesite para lograr satisfacer su requerimiento de mercado. Toala-Toala, et.al (2019). | Es el conocimiento de los gerentes de las empresas pesqueras exportadoras de pota en Paíta a través sobre las dimensiones haciendo uso de instrumentos como la ficha documental y el cuestionario | Disponibilidad de producto | Requerimiento del producto | 2 | Ordinal |
| | | | | Especificaciones del producto | 3 | |
| | | | | Estándares de calidad | 2 | |
| | | | Capacidad de gestión | Liderazgo gerencial | 2 | |
| | | | | Recurso profesional y técnico | 2 | |
| | | | | Cultura exportadora | 3 | |
| | | | | Poder de negociación | 1 | |
| | | | Capacidad de Producción | Experiencia en comercio exterior | 1 | |
| | | | | Capacidad instalada | 2 | Ordinal |
| | | | | Transporte | 2 | |
| | | | | Almacenamiento | 3 | |
| | | | | Maquinaria/tecnología | 2 | |
| | | | Equipamiento | 2 | | |
| Capacidad de especialización | Mano de obra calificada | | | | | |
| | Dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |

Fuente: Elaboración propia de la investigadora.

CUESTIONARIO SOBRE OFERTA EXPORTADORA

El objetivo del cuestionario es obtener información sobre la posibilidad y capacidad de exportación de surimi en empresas pesquera exportadoras de pota instaladas en el Puerto de Paita. Todas las respuestas son válidas y no lo comprometen personalmente ni a su representada y serán analizadas en conjunto con las respuestas de todos los participantes de otras empresas. Le agradecemos que dedique unos minutos a contestarlo, de acuerdo a los criterios que se indican a continuación:

Partiendo de la posibilidad que vuestra empresa tenga entre sus objetivos a mediano plazo exportar surimi, indique su nivel de acuerdo utilizando la escala (TD): Totalmente en desacuerdo; (ED) En desacuerdo; (I): Indiferente; (A): De acuerdo; (TA): Totalmente de acuerdo a las preguntas que líneas debajo se plantean:

| N° | Ítems | Valoración | | | | |
|----|--|------------|----|---|----|----|
| | | TD | ED | I | DA | TA |
| | DIMENSIÓN: DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO | | | | | |
| | Indicador: Requerimiento del producto | | | | | |
| 1 | Podrían contar ustedes de manera estable y sostenida con disponibilidad de volúmenes de pota necesarios para elaborar surimi para comercializarlo con un mercado extranjero. | | | | | |
| 2 | Si no tuvieran necesidad de incrementar los volúmenes de pota, les sería suficiente la cantidad con la que cuentan a diario para destinar un % para elaborar surimi para exportar? | | | | | |
| | Indicador: Especificaciones del producto | | | | | |
| 3 | ¿Conocen las especificaciones técnicas para elaborar surimi de pota para exportación? | | | | | |
| 4 | ¿En la actualidad cuentan con personal especializado en producir Surimi? | | | | | |
| 5 | Invertirían en capacitación de personal profesional y técnico para la elaboración de surimi? | | | | | |
| | Indicador: Estándares de calidad | | | | | |
| 6 | ¿Cuentan ustedes con certificaciones de calidad para la elaboración de derivados de pota? | | | | | |
| 7 | ¿Estarían dispuestos en invertir, en obtener certificaciones que garanticen la calidad de la elaboración de surimi? | | | | | |
| | DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE GESTIÓN | | | | | |
| | Indicador: liderazgo gerencial | | | | | |
| 8 | ¿Cuentan ustedes con el recurso humano con talento y liderazgo para dirigir el área de producción y exportación de surimi? | | | | | |
| 9 | ¿Cree usted que es necesario la contratación o promoción de personal para ocupar un puesto gerencias especializado para la exportación de surimi? | | | | | |
| | Indicador: Recurso profesional y técnico | | | | | |
| 10 | ¿Cuentan ustedes con personal profesional y técnicos para ser destinado a la gerencia, producción y exportación de surimi? | | | | | |
| 11 | ¿Creen ustedes que deberán capacitar a cierto personal para que se encargue de la gerencia, producción y exportación del surimi de pota? | | | | | |
| | Indicador: Cultura exportadora | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| 12 | Se conoce que la empresa que usted representa exportadora de pota y no de surimi ¿Por qué no exportan este producto? | | | | | |
| 13 | ¿Existe la posibilidad que analizando las necesidades de mercados extranjeros y de su capacidad de oferta de surimi, podrían tener en cuenta la exportación de este tipo de producto? | | | | | |
| 14 | ¿Ustedes han explorado el potencial económico en el mercado internacional que tiene el surimi de pota y pescados? | | | | | |
| | Indicador: Poder de negociación | | | | | |
| 15 | En relación a la pregunta 10 ¿Considera usted que la persona que sería la encargada de dirigir el área de comercio exterior de surimi tiene condiciones de diplomacia para negociar con mercados extranjeros? | | | | | |
| | Indicador: Experiencia en comercio exterior | | | | | |
| 16 | En referencia al ítem 10, en esta empresa si se contara con personal idóneo para gerenciar el área de producción y exportación de surimi de pota ¿considera usted que cuentan con la experiencia para gestionar temas de comercio exterior? | | | | | |
| | DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | | | | |
| | Indicador: Capacidad instalada | | | | | |
| 17 | ¿Cuenta esta empresa con área que podría ser destinada para el acopio, producción y empaque de surimi para exportación? | | | | | |
| 18 | ¿Qué que esta empresa debería considerar la aplicación de su local o comprar otro para que sea de uso exclusivo para la exportación de surimi? | | | | | |
| | Indicador: Transporte | | | | | |
| 19 | ¿Cuenta esta empresa con la logística de traslado de pota a planta y de ser posible la producción de surimi, para llevarla a puerto para ser exportada | | | | | |
| 20 | ¿Esta empresa terceriza la logística de transporte para traer la pota y posiblemente llevar el surimi a puerto para su exportación? | | | | | |
| | Indicador: Capacidad de almacenamiento | | | | | |
| 21 | ¿Esta empresa contaría con un lugar adecuado para el almacenamiento del surimi procesado? | | | | | |
| 22 | ¿Deberían expandir un área especial para almacenar el surimi de exportación? | | | | | |
| | Indicador: Maquinaria/tecnología | | | | | |
| 23 | ¿Cuenta esta empresa con la maquinaria tecnificada que pueda servir para el procesamiento de pota en surimi para exportación? | | | | | |
| 24 | ¿Considera usted que esta empresa debería adquirir maquinaria tecnificada especializada para la producción de surimi de exportación? | | | | | |
| | Indicador: Equipamiento | | | | | |
| 25 | ¿Considera usted que esta empresa cuenta con equipamiento para la producción de pota que pueda servir para la elaboración de surimi de exportación? (Cúter, prensa hidráulica, analizador, tinas y otros materiales) | | | | | |
| 26 | ¿Considera que, para la exportación de surimi de pota, esta empresa debe adquirir todo el | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| | equipamiento y material necesario para su elaboración? | | | | | |
| | DIMENSIÓN CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN | | | | | |
| | Indicador: mano de obra calificada | | | | | |
| 27 | ¿Considera usted que esta empresa cuenta con mano de obra especializada para el tratamiento de pota que pueda dedicarse a la elaboración de surimi? | | | | | |
| 28 | ¿Considera usted que el personal que sería destinado al tratamiento del surimi de pota conoce el manejo del tipo de maquinaria o tecnología para esta elaboración? | | | | | |
| | Indicador: dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |
| 29 | ¿Uds. Por tener conocimiento en exportación de pota, cuentan con la experiencia para asumir el reto de producir y exportar surimi de pota? | | | | | |
| 30 | ¿Suelen cumplir a tiempo con las entregas de los productos en que exportan? | | | | | |

Fuente: elaboración propia de la investigadora

OTROS DATOS:

Nombres y apellidos

Edad: _____

Carrera profesional

ANEXO 1: CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: MARÍA DEL ROSARIO SALDARRIAGA CASTILLO

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de expertos.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la Escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de Piura, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar y obtener información fiable en el trabajo de investigación.

El título del trabajo de investigación es: "Análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de Comercio y Negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Matriz de consistencia
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

TORRES CHUYE KARLA PAOLA

DNI:75393533

ANEXO 2:

Matriz de Operacionalización de las Variables

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS | ESCALA DE MEDICIÓN |
|-------------------------|--|---|------------------------------|----------------------------------|-------|--------------------|
| Oferta exportable | Poseer las cantidades necesarias de un producto que un país (cliente) del exterior necesite para lograr satisfacer su requerimiento de mercado. Toala-Toala, et.al (2019). | Es el conocimiento de los gerentes de las empresas pesqueras exportadoras de pota en Paita a través sobre las dimensiones haciendo uso de instrumentos como la ficha documental y el cuestionario | Disponibilidad de producto | Requerimiento del producto | 2 | Ordinal |
| | | | | Especificaciones del producto | 3 | |
| | | | | Estándares de calidad | 2 | |
| | | | Capacidad de gestión | Liderazgo gerencial | 2 | |
| | | | | Recurso profesional y técnico | 2 | |
| | | | | Cultura exportadora | 3 | |
| | | | | Poder de negociación | 1 | |
| | | | Capacidad de Producción | Experiencia en comercio exterior | 1 | Ordinal |
| | | | | Capacidad instalada | 2 | |
| | | | | Transporte | 2 | |
| | | | | Almacenamiento | 3 | |
| | | | | Maquinaria/tecnología | 2 | |
| | | | Capacidad de especialización | Equipamiento | 2 | |
| Mano de obra calificada | | | | | | |
| | Dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |

Fuente: Elaboración propia de la investigadora.

ANEXO 3:

Matriz de consistencia

| PROBLEMA GENERAL | OBJETIVO GENERAL | VARIABLES | TIPO DE INVESTIGACION | POBLACION | TECNICAS | METODOS DE ANALISIS DE DATOS |
|---|---|-------------------|---|--|---------------------|------------------------------|
| ¿Cuál es análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020? | Analizar la oferta exportable de Surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020 | Oferta exportable | Aplicada | Está conformada por empresas pesqueras exportadoras de pota en el puerto de Paita. | Encuesta | Método estadístico |
| PROBLEMAS ESPECIFICOS | OBJETIVOS ESPECIFICOS | | DISEÑO | MUESTRA | INSTRUMENTOS | |
| PE1: ¿Cuál es el análisis de la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? | OB1: Analizar la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020 | | Investigación no experimental, nivel descriptivo simple | Muestra es no probabilística, por conveniencia | Cuestionario | |
| PE2: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020? | OB2: Analizar la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020 | | | | | |
| PE3: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar a empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? | OB3: Analizar la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar surimi a empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020 | | | | | |
| PE4: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? | OB4: Analizar la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020 | | | | | |

Fuente: Elaboración propia de la investigadora.

ANEXO 4: FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: María Del Rosario Saldarriaga Castillo

I.2. Especialidad del Validador: Dtc De Mic, P.I Y Dpi Dtc Eap Marketing Y Dirección de empresas

I.3. Cargo e Institución donde labora: Universidad César Vallejo - Piura

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Entrevista N° 1: Para ser aplicado a representantes del área comercial, gerente, directivo de una empresa exportadora de pota en el puerto de Paita – Piura

I.5. Autora del instrumento: Torres Chuye, Karla Paola

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 | | | | | <u>X</u> |
| OBJETIVIDAD | Esta expresado de manera coherente y lógica | | | | | <u>X</u> |
| PERTINENCIA | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación | | | | | <u>X</u> |
| ACTUALIDAD | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables | | | | | <u>X</u> |
| ORGANIZACIÓN | Comprende los aspectos en calidad y claridad. | | | | | <u>X</u> |
| SUFICIENCIA | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones. | | | | | <u>X</u> |
| INTENCIONALIDAD | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación | | | | | <u>X</u> |
| CONSISTENCIA | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. | | | | | <u>X</u> |
| COHERENCIA | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento | | | | | <u>X</u> |
| METODOLOGÍA | Considera que los ítems miden lo que pretende medir. | | | | | <u>X</u> |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN | | | | | | <u>100%</u> |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Se revisó el instrumento, encontrando algunos errores de planteamiento de pregunta, respecto al objetivo o dimensión, se corrigieron, por ello, la calificación final es que está bien realizado.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

100%



Piura, 08 de Mayo del 2021

Firma de experto informante

Años de experiencia: 8 años DNI. N°..... Teléfono N° 955649219

ANEXO 5: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

ENTREVISTA N° 1: PARA SER APLICADO A REPRESENTANTES DEL ÁREA COMERCIAL, GERENTE, DIRECTIVO DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE POTA EN EL PUERTO DE PAITA – PIURA.

| | |
|--|--|
| NOMBRE DEL JUEZ | MG. MARÍA DEL ROSARIO SILDARRIAGA CASTILLO |
| PROFESIÓN | |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) | OCHO AÑOS |
| CARGO | DTC DE MIC, P.I Y DPI DTC EAP MARKETING Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS |
| TITULO DE TESIS | |
| ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI DE LAS EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA - 2020 | |
| DATOS DE LAS TESISISTAS | |
| AUTORES | TORRES CHUYE, KARLA PAOLA (0000-0003-1625-7284) |
| PROGRAMA | CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES |
| INSTRUMENTO EVALUADO | CUESTIONARIO |

| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | <p><u>GENERAL</u></p> <p>ANALIZAR LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI DE LAS EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA - 2020</p> | | | | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|---|---|---|---|---|--|
| | <p><u>ESPECÍFICOS</u></p> <p>OB1: ANALIZAR LA DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI EN EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA – 2020</p> <p>OB2: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA OFERTA EXPORTADORA DE SURIMI EN EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA – 2020</p> <p>OB3: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE QUE LES PERMITA EXPORTAR SURIMI A EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA - 2020 Y</p> <p>OB4: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN EN SURIMI DE LA OFERTA EXPORTABLE DE EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA - 2020</p> | | | | | | | | | | |
| <p>EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UNA ASPA EN “TA” SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O “TD” SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO; SI ESTUVIERA EN DESACUERDO POR FAVOR CONSIGNE SUS SUGERENCIAS.</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO</p> | <p>El instrumento consta de 03 reactivos y ha sido elaborado, teniendo en cuenta la revisión de la literatura y trabajos previos luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba depiloto para el cálculo de la confiabilidad con el Coeficiente Alfa de Cronba0ch y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p> | | | | | | | | | | |
| <p>DIMENSIÓN: DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>Indicador: Requerimiento del producto</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>1.Podrían contar ustedes de manera estable y sostenida con disponibilidad de volúmenes de pota necesarios para elaborar surimi para comercializarlo con un mercado extranjero.</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna.</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |

| | | | | | |
|--|----|---|----|----|---------------|
| 2. Si no tuvieran necesidad de incrementar los volúmenes de pota, le sería suficiente la cantidad con la que cuentan a diario para destinar un % para elaborar surimi para exportar? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Especificaciones del producto | | | | | |
| 3. ¿Conocen las especificaciones técnicas para elaborar surimi de pota para exportación? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 4. ¿En la actualidad cuentan con personal especializado en producir Surimi? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 5. ¿Invertirían en capacitación de personal profesional y técnico para la elaboración de surimi? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Estándares de calidad | | | | | |
| 6. ¿Cuentan ustedes con certificaciones de calidad para la elaboración de derivados de pota? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 7. ¿Estarían dispuestos en invertir en obtener certificaciones que garanticen la calidad de la elaboración de surimi? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE GESTIÓN | | | | | |
| Indicador: liderazgo gerencial | | | | | |
| 8. ¿Cuentan ustedes con el recurso humano con talento y liderazgo para dirigir el área de producción y exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

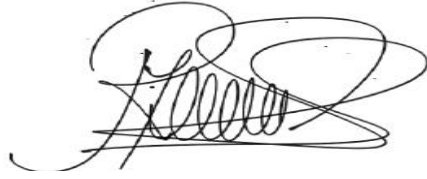
| | | | | | |
|---|----|---|----|----|---------------|
| 9. ¿Cree usted que es necesario la contratación o promoción de personal para ocupar un puesto gerencias especializado para la exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Recurso profesional y técnico | | | | | |
| 10. ¿Cuentan ustedes con personal profesional y técnicos para ser destinado a la gerencia, producción y exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 11. ¿Creen ustedes que deberán capacitar a cierto personal para que se encargue de la gerencia, producción y exportación del surimi de pota? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Cultura exportadora | | | | | |
| 12. Se conoce que la empresa que usted representa exportadora de pota y no de surimi ¿Por qué no exportan este producto? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 13. ¿Existe la posibilidad que analizando las necesidades de mercados extranjeros y de su capacidad de oferta de surimi, podrían tener en cuenta la exportación de este tipo de producto? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TA (x) TD () | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 14. ¿Ustedes han explorado el potencial económico en el mercado internacional que tiene el surimi de pota y pescados? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TA (x) TD () | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Poder de negociación | | | | | |
| 15. En relación a la pregunta 10 ¿Considera usted que la persona que sería la encargada de dirigir el área de comercio exterior de surimi tiene condiciones de diplomacia para negociar con mercados extranjeros? | | | | | TA (x) TD () |
| SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

| Indicador: Experiencia en comercio exterior | | | | | |
|--|----|---|----|-----------------------------------|--|
| 16. En referencia al ítem 10, en esta empresa si se contara con personal idóneo para manejar el área de exportación de surimi de pota ¿considera usted que cuentan con la experiencia para gestionar temas de comercio exterior? | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | | | | |
| Indicador: Capacidad instalada | | | | | |
| 17. ¿Cuenta esta empresa con área que podría ser destinada para el acopio, producción y empaque de surimi para exportación? | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 18. ¿Cree que esta empresa debería considerar una instalación de su local o comprar otro para que sea de uso exclusivo para la exportación de surimi? | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Transporte | | | | | |
| 19. ¿Cuenta esta empresa con la logística de traslado de pota a planta y de ser posible la producción de surimi, para llevarla a puerto para ser exportada? | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 20. ¿Esta empresa terceriza la logística de transporte para traer la pota y posiblemente llevar el surimi a puerto para su exportación? | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

| Indicador: Capacidad de almacenamiento | | | | | | |
|--|----|---|----|----|---------------|--------------|
| 21. ¿Esta empresa contaría con un lugar adecuado para el almacenamiento del surimi procesado? | | | | | TA (x) TD () | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 22. ¿Deberían expandir un área especial para almacenar el surimi de exportación? | | | | | TA (x) TD () | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| Indicador: Maquinaria/tecnología | | | | | | |
| 23. ¿Cuenta esta empresa con la maquinaria tecnificada que pueda servir para el procesamiento de pota y también de surimi para exportación? | | | | | TA (x) TD () | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 24. ¿Considera usted que esta empresa debería adquirir maquinaria tecnificada especializada para la producción de surimi de exportación? | | | | | TA (x) TD () | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| Indicador: Equipamiento | | | | | | |
| 25. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con equipamiento para la producción de pota que pueda servir para la elaboración de surimi de exportación? (Cúter, prensa hidráulica, analizador, tinas y otros materiales) | | | | | TA (x) TD () | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| 26. ¿Considera que, para la exportación de surimi de pota, esta empresa debe adquirir todo el equipamiento y material necesario para su elaboración? | | | | | TA (x) TD () | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | |
| DIMENSIÓN CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN | | | | | | |
| Indicador: mano de obra calificada | | | | | | |

| | | | | | |
|--|----|---|----|----|-------------------------------|
| 27. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con mano de obra especializada para el tratamiento de pota que pueda dedicarse a la elaboración de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 28. ¿Considera usted que el personal que sería destinado al tratamiento del surimi de pota conoce el manejo del tipo de maquinaria o tecnología para esta elaboración? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |
| 29. ¿Uds. ¿Por tener conocimiento en exportación de pota, cuentan con la experiencia para asumir el reto de producir y exporta surimi de pota? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 30. ¿Suelen cumplir con tiempos establecidos para las entregas de los productos en que exportan? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

| | |
|---|--|
| PROMEDIO OBTENIDO | N° TA: 30.....100% N° TD: XXXXXXXXX SUGERENCIA: NINGUNA |
| COMENTARIO GENERAL Se revisaron las preguntas del cuestionario, encontrando algunos errores de planteamiento de pregunta, respecto al objetivo o dimensión, pero ya se corrigieron, por ello, la calificación final es que el cuestionario está bien realizado. | |
| OBSERVACIONES | |



.....
Mg. María del Rosario Saldarriaga Castillo
DTC INVESTIGACIÓN UCV-PIURA

Firma de experto informante

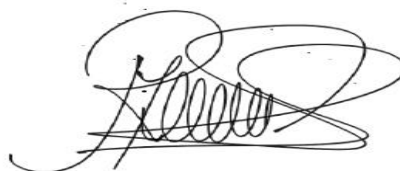
DNI: _____

Teléfono: 955649219

PERTIENENCIA DEL ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

Entrevista 1:

| INSTRUMENTO | TOTALMENTE DE ACUERDO | TOTALMENTE EN DESACUERDO |
|--------------------|------------------------------|---------------------------------|
| Ítem 1 | <u>X</u> | |
| Ítem 2 | X | |
| Ítem 3 | X | |
| Ítem 4 | X | |
| Ítem 5 | X | |
| Ítem 6 | X | |
| Ítem 7 | X | |
| Ítem 8 | X | |
| Ítem 9 | X | |
| Ítem 10 | X | |
| Ítem 11 | X | |
| Ítem 12 | X | |
| Ítem 13 | X | |
| Ítem 14 | X | |
| Ítem 15 | X | |
| Ítem 16 | X | |
| Ítem 17 | <u>X</u> | |
| Ítem 18 | X | |
| Ítem 19 | X | |
| Ítem 20 | X | |
| Ítem 21 | X | |
| Ítem 22 | X | |
| Ítem 23 | X | |
| Ítem 24 | X | |
| Ítem 25 | X | |
| Ítem 26 | X | |
| Ítem 27 | X | |
| Ítem 28 | X | |
| Ítem 29 | X | |
| Ítem 30 | X | |

A handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and a horizontal line at the bottom.

Firma de experto informante

DNI: _____

Teléfono: 955649219

ANEXO 1: CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: MG. Macha Huamán Roberto

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de expertos.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la Escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de Piura, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar y obtener información fiable en el trabajo de investigación.

El título del trabajo de investigación es: "Análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paíta, Piura - 2020" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de Comercio y Negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz de Operacionalización de las Variables.
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

TORRES CHUYE KARLA PAOLA

DNI:75393533

ANEXO 2:

Matriz de Operacionalización de las Variables

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS | ESCALA DE MEDICIÓN |
|------------------------------|--|---|----------------------------|----------------------------------|-------|--------------------|
| Oferta exportable | Poseer las cantidades necesarias de un producto que un país (cliente) del exterior necesite para lograr satisfacer su requerimiento de mercado. Toala-Toala, et.al (2019). | Es el conocimiento de los gerentes de las empresas pesqueras exportadoras de pota en Paita a través sobre las dimensiones haciendo uso de instrumentos como la ficha documental y el cuestionario | Disponibilidad de producto | Requerimiento del producto | 2 | Ordinal |
| | | | | Especificaciones del producto | 3 | |
| | | | | Estándares de calidad | 2 | |
| | | | Capacidad de gestión | Liderazgo gerencial | 2 | |
| | | | | Recurso profesional y técnico | 2 | |
| | | | | Cultura exportadora | 3 | |
| | | | | Poder de negociación | 1 | |
| | | | | Experiencia en comercio exterior | 1 | |
| | | | Capacidad de Producción | Capacidad instalada | 2 | |
| | | | | Transporte | 2 | |
| | | | | Almacenamiento | 3 | |
| | | | | Maquinaria/tecnología | 2 | |
| | | | | Equipamiento | 2 | |
| Capacidad de especialización | Mano de obra calificada | | | | | |
| | Dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |

Fuente: Elaboración propia de la investigadora.

ANEXO 3:

Matriz de consistencia

Fuente: Elaboración propia de la investigadora

| PROBLEMA GENERAL | OBJETIVO GENERAL | VARIABLES | TIPO DE INVESTIGACION | POBLACION | TECNICAS | METODOS DE ANALISIS DE DATOS |
|---|--|-------------------|---|--|---------------------|-------------------------------------|
| <p>¿Cuál es análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020?</p> <p>¿Cuál es la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura-2020?</p> | <p>Analizar la oferta exportable de Surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020</p> | Oferta exportable | Aplicada | <p>Está conformada por empresas pesqueras exportadoras de Paita en el puerto de Paita.</p> | Encuesta | Método estadístico |
| PROBLEMAS ESPECIFICOS | OBJETIVOS ESPECIFICOS | | DISEÑO | MUESTRA | INSTRUMENTOS | |
| <p>PE1: ¿Cuál es el análisis de la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020?</p> | <p>OB1: Analizar la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020</p> | | Investigación no experimental, nivel descriptivo simple | Muestra es no probabilística, por conveniencia | Cuestionario | |
| <p>PE2: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020?</p> | <p>OB2: Analizar la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020</p> | | | | | |
| <p>PE3: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar a empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020?</p> | <p>OB3: Analizar la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar surimi a empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020</p> | | | | | |
| <p>PE4: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020?</p> | <p>OB4: Analizar la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020</p> | | | | | |

ANEXO 4: FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. Macha Huamán Roberto

I.2. Especialidad del Validador: Comercio Internacional y Aduanas

I.3. Cargo e Institución donde labora: Docente Universidad César Vallejo campus Ate

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Entrevista N° 1: Para ser aplicado a representantes del área comercial, gerente, directivo de una empresa exportadora de pota en el puerto de Paita – Piura

I.5. Autora del instrumento: Torres Chuye, Karla Paola

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 | | | | | |
| OBJETIVIDAD | Esta expresado de manera coherente y lógica | | | | | |
| PERTINENCIA | Responde a las necesidades internas y externas de la investigación | | | | | |
| ACTUALIDAD | Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de las variables | | | | | |
| ORGANIZACIÓN | Comprende los aspectos en calidad y claridad. | | | | | |
| SUFICIENCIA | Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones. | | | | | |
| INTENCIONALIDAD | Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación | | | | | |
| CONSISTENCIA | Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando. | | | | | |
| COHERENCIA | Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento | | | | | |
| METODOLOGÍA | Considera que los ítems miden lo que pretende medir. | | | | | |
| PROMEDIO DE VALORACIÓN | | | | | | |

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:


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

.....Mejorar en la formulación del problema principal y específicos.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

70%

Piura, ____ de _____ del 2021



Firma de experto informante

Años de experiencia.....13..... DNI. N°..07500952.... Teléfono N°..997534175.....

ANEXO 5: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

ENTREVISTA N° 1: PARA SER APLICADO A REPRESENTANTES DEL ÁREA COMERCIAL, GERENTE, DIRECTIVO DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE POTA EN EL PUERTO DE PAITA – PIURA.

| | |
|--|--|
| NOMBRE DEL JUEZ | MG. Macha Huamán Roberto |
| PROFESIÓN | Economista, con maestría en Comercio Internacional y Aduanas |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) | 13 |
| CARGO | Docente de la Universidad César Vallejo campus Ate |
| TITULO DE TESIS | |
| ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI DE LAS EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA - 2020 | |
| DATOS DE LAS TESISISTAS | |
| AUTORES | TORRES CHUYE, KARLA PAOLA (0000-0003-1625-7284) |
| PROGRAMA | CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES |
| INSTRUMENTO EVALUADO | CUESTIONARIO |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | GENERAL ANALIZAR LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI DE LAS EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA - 2020 |
| | ESPECÍFICOS OB1: ANALIZAR LA DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI EN EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA – 2020 OB2: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA OFERTA |

| | <p>EXPORTADORA DE SURIMI EN EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA – 2020</p> <p>OB3: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE QUE LES PERMITA EXPORTAR SURIMI A EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA - 2020 Y</p> <p>OB4: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN EN SURIMI DE LA OFERTA EXPORTABLE DE EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA - 2020</p> | | | | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|---|---|---|---|---|--|
| <p>EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UNA ASPA EN “TA” SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O “TD” SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO; SI ESTUVIERA EN DESACUERDO POR FAVOR CONSIGNE SUS SUGERENCIAS.</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO</p> | <p>El instrumento consta de 03 reactivos y ha sido elaborado, teniendo en cuenta la revisión de la literatura y trabajos previos luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba depiloto para el cálculo de la confiabilidad con el Coeficiente Alfa de Cronba0ch y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p> | | | | | | | | | | |
| <p>DIMENSIÓN: DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>Indicador: Requerimiento del producto</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>1.Podrían contar ustedes de manera estable y sostenida con disponibilidad de volúmenes de pota necesarios para elaborar surimi para comercializarlo con un mercado extranjero.</p> <p>Ustedes cuentan de manera estable y sostenida.....</p> <table border="1" data-bbox="172 1255 792 1329"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna. Reformular la pregunta</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>2. Si no tuvieran necesidad de incrementar los volúmenes de pota, le sería suficiente la cantidad con la que cuentan a diario para destinar un % para elaborar surimi para exportar?</p> <table border="1" data-bbox="172 1528 792 1602"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>Indicador: Especificaciones del producto</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>3. ¿Conocen las especificaciones técnicas para elaborar surimi de pota para exportación?</p> <table border="1" data-bbox="172 1749 792 1822"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|---|---|---|---|---|---|
| <p>4. ¿En la actualidad cuentas con personal especializado en producir Surimi?</p> | <p>TA () TD (x)</p> <p>SUGERENCIAS: Me parece que esta pregunta corresponde a capacidad de gestión</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>TA () TD (x)</p> <p>SUGERENCIAS: Me parece que esta pregunta corresponde a capacidad de gestión</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| <p>Indicador: Estándares de calidad</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>6. ¿Cuentan ustedes con certificaciones de calidad para la elaboración de derivados de pota?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>7. ¿Estarían dispuestos en invertir en obtener certificaciones que garanticen la calidad de la elaboración de surimi?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE GESTIÓN</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>Indicador: liderazgo gerencial</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>8. ¿Cuentan ustedes con el recurso humano con talento y liderazgo para dirigir el área de producción y exportación de surimi?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>9. ¿Cree usted que es necesario la contratación o promoción de personal para ocupar un puesto gerencias especializado para la exportación de surimi?</p> | <p>Indicador: Recurso profesional y técnico</p> | | | | | | | | | | |
| <p>Indicador: Recurso profesional y técnico</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>10. ¿Cuentan ustedes con personal profesional y técnicos para ser destinado a la gerencia, producción y exportación de surimi?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | |
|--|---------------|----|----|----|----|--------------|---|---|---|---|---|
| 11. ¿Creen ustedes que deberán capacitar a cierto personal para que se encargue de la gerencia, producción y exportación del surimi de pota? | TA (x) TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| Indicador: Cultura exportadora | | | | | | | | | | | |
| 12. Se conoce que la empresa que usted representa exportadora de pota y no de surimi ¿Por qué no exportan este producto? | TA () TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SUGERENCIAS: Mejorar la pregunta |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| 13. ¿Existe la posibilidad que analizando las necesidades de mercados extranjeros y de su capacidad de oferta de surimi, podrían tener en cuenta la exportación de este tipo de producto? | TA (x) TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| 14. ¿Ustedes han explorado el potencial económico en el mercado internacional que tiene el surimi de pota y pescados? | TA (x) TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| Indicador: Poder de negociación | | | | | | | | | | | |
| 15. En relación a la pregunta 10 ¿Considera usted que la persona que sería la encargada de dirigir el área de comercio exterior de surimi tiene condiciones de diplomacia para negociar con mercados extranjeros? | TA () TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SUGERENCIAS: La pregunta debe estar formulado directamente, sin hacer referencia |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| Indicador: Experiencia en comercio exterior | | | | | | | | | | | |
| 16. En referencia al ítem 10, en esta empresa si se contara con personal idóneo para manejar el área de exportación de surimi de pota ¿considera usted que cuentan con la experiencia para gestionar temas de comercio exterior? | TA () TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | SUGERENCIAS: La pregunta debe estar formulado directamente, sin hacer referencia |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | | | | | | | | | | |
| Indicador: Capacidad instalada | | | | | | | | | | | |
| 17. ¿Cuenta esta empresa con área que podría ser destinada para el acopio, producción y empaque de surimi para exportación? | TA (x) TD () | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <tr> <td>TD</td> <td>ED</td> <td>I</td> <td>DA</td> <td>TA</td> </tr> </table> | TD | ED | I | DA | TA | SUGERENCIAS: | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
|---|----|---|----|----|---------------------------------|
| | | | | | |
| 18. ¿Cree que esta empresa debería considerar una instalación de su local o comprar otro para que sea de uso exclusivo para la exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Transporte | | | | | |
| 19. ¿Cuenta esta empresa con la logística de traslado de pota a planta y de ser posible la producción de surimi, para llevarla a puerto para ser exportada? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 20. ¿Esta empresa terceriza la logística de transporte para traer la pota y posiblemente llevar el surimi a puerto para su exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Capacidad de almacenamiento | | | | | |
| 21. ¿Esta empresa contaría con un lugar adecuado para el almacenamiento del surimi procesado? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 22. ¿Deberían expandir un área especial para almacenar el surimi de exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Maquinaria/tecnología | | | | | |
| 23. ¿Cuenta esta empresa con la maquinaria tecnificada que pueda servir para el procesamiento de pota y también de surimi para exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |

| | | | | | |
|--|----|---|----|----|-------------------------------------|
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| | | | | | |
| 24. ¿Considera usted que esta empresa debería adquirir maquinaria tecnificada especializada para la producción de surimi de exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Equipamiento | | | | | |
| 25. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con equipamiento para la producción de pota que pueda servir para la elaboración de surimi de exportación? (Cúter, prensa hidráulica, analizador, tinas y otros materiales) | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 26. ¿Considera que, para la exportación de surimi de pota, esta empresa debe adquirir todo el equipamiento y material necesario para su elaboración? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| DIMENSIÓN CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN | | | | | |
| Indicador: mano de obra calificada | | | | | |
| 27. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con mano de obra especializada para el tratamiento de pota que pueda dedicarse a la elaboración de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 28. ¿Considera usted que el personal que sería destinado al tratamiento del surimi de pota conoce el manejo del tipo de maquinaria o tecnología para esta elaboración? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |
| 29. ¿Uds. ¿Por tener conocimiento en exportación de pota, cuentan con la experiencia para asumir el reto de producir y exportar surimi de pota? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |

| TD | ED | I | DA | TA |
|--|----|---|----|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 30. ¿Suelen cumplir con tiempos establecidos para las entregas de los productos en que exportan? | | | | |
| TA (x) TD () | | | | |
| SUGERENCIAS: | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| | |
|--|--|
| PROMEDIO OBTENIDO | N° TA: 30.....100% N° TD: XXXXXXXXX |
| COMENTARIO GENERAL | SUGERENCIA: NINGUNA |
| REFORMULAR LAS PREGUNTAS OBSERVADAS Y LOS INDICADORES DEBEN RESPONDER A LAS CAPACIDADES | |
| OBSERVACIONES | |



.....

Mg. Macha Huamán Roberto
Firma de experto informante
DNI: 07500952
Teléfono: 997534175

PERTIENENCIA DEL ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

Entrevista 1:

| INSTRUMENTO | TOTALMENTE DE ACUERDO | TOTALMENTE EN DESACUERDO |
|-------------|-----------------------|--------------------------|
| Ítem 1 | | |
| Ítem 2 | | |
| Ítem 3 | | |
| Ítem 4 | | |
| Ítem 5 | | |
| Ítem 6 | | |
| Ítem 7 | | |
| Ítem 8 | | |
| Ítem 9 | | |
| Ítem 10 | | |
| Ítem 11 | | |
| Ítem 12 | | |
| Ítem 13 | | |
| Ítem 14 | | |
| Ítem 15 | | |
| Ítem 16 | | |
| Ítem 17 | | |
| Ítem 18 | | |
| Ítem 19 | | |
| Ítem 20 | | |
| Ítem 21 | | |
| Ítem 22 | | |
| Ítem 23 | | |
| Ítem 24 | | |
| Ítem 25 | | |
| Ítem 26 | | |
| Ítem 27 | | |
| Ítem 28 | | |
| Ítem 29 | | |
| Ítem 30 | | |

A handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Juan', with a long horizontal stroke extending to the right.

Firma de experto informante

DNI: 07500952

Teléfono: 997534175

ANEXO 1: CARTA DE PRESENTACIÓN

Señor: NIKOLAYS PEDRO LIZANA GUEVARA

Presente

Asunto: Validación de instrumentos a través de juicio de expertos.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la Escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede de Piura, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder desarrollar y obtener información fiable en el trabajo de investigación.

El título del trabajo de investigación es: "Análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paíta, Piura - 2020" y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de Comercio y Negocios internacionales.

El expediente de validación, que le hago llegar contiene lo siguiente:

- Carta de presentación.
- Matriz de operacionalización de las variables.
- Matriz de consistencia
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos.
- Protocolo de evaluación del instrumento

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente.



Firma

TORRES CHUYE KARLA PAOLA

DNI:75393533

ANEXO 2:

Matriz de Operacionalización de las Variables

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | ITEMS | ESCALA DE MEDICIÓN |
|------------------------------|--|---|----------------------------|----------------------------------|-------|--------------------|
| Oferta exportable | Poseer las cantidades necesarias de un producto que un país (cliente) del exterior necesite para lograr satisfacer su requerimiento de mercado. Toala-Toala, et.al (2019). | Es el conocimiento de los gerentes de las empresas pesqueras exportadoras de pota en Paita a través sobre las dimensiones haciendo uso de instrumentos como la ficha documental y el cuestionario | Disponibilidad de producto | Requerimiento del producto | 2 | Ordinal |
| | | | | Especificaciones del producto | 3 | |
| | | | | Estándares de calidad | 2 | |
| | | | Capacidad de gestión | Liderazgo gerencial | 2 | |
| | | | | Recurso profesional y técnico | 2 | |
| | | | | Cultura exportadora | 3 | |
| | | | | Poder de negociación | 1 | |
| | | | Capacidad de Producción | Experiencia en comercio exterior | 1 | |
| | | | | Capacidad instalada | 2 | Ordinal |
| | | | | Transporte | 2 | |
| | | | | Almacenamiento | 3 | |
| | | | | Maquinaria/tecnología | 2 | |
| Equipamiento | 2 | | | | | |
| Capacidad de especialización | Mano de obra calificada | | | | | |
| | Dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |

Fuente: Elaboración propia de la investigadora.

ANEXO 3:

Matriz de consistencia

| PROBLEMA GENERAL | OBJETIVO GENERAL | VARIABLES | TIPO DE INVESTIGACION | POBLACION | TECNICAS | METODOS DE ANALISIS DE DATOS |
|---|---|-------------------|---|--|--------------|------------------------------|
| ¿Cuál es análisis de la oferta exportable de surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020? | Analizar la oferta exportable de Surimi de las empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020 | Oferta exportable | Aplicada | Está conformada por empresas pesqueras exportadoras de pota en el puerto de Paita. | Encuesta | Método estadístico |
| PROBLEMAS ESPECIFICOS | OBJETIVOS ESPECIFICOS | | DISEÑO | MUESTRA | INSTRUMENTOS | |
| PE1: ¿Cuál es el análisis de la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? | OB1: Analizar la disponibilidad del producto de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020 | | Investigación no experimental, nivel descriptivo simple | Muestra es no probabilística, por conveniencia | Cuestionario | |
| PE2: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020? | OB2: Analizar la capacidad de producción de la oferta exportadora de surimi en empresas pesqueras exportadoras de Paita, Piura - 2020 | | | | | |
| PE3: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar a empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? | OB3: Analizar la capacidad de gestión de la oferta exportable que les permita exportar surimi a empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020 | | | | | |
| PE4: ¿Cuál es el análisis de la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura - 2020? | OB4: Analizar la capacidad de especialización en surimi de la oferta exportable de empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020 | | | | | |

Fuente: Elaboración propia de la investigadora.

ANEXO 4: FORMATO DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

I.1. Apellidos y nombres del informante: Lizana Guevara Nikolays Pedro

I.2. Especialidad del Validador: Proyectos de inversión de comercio Exterior

I.3. Cargo e Institución donde labora: Consultor y Administrador de la empresa Lizana Holding SAC

I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Entrevista N° 1: Para ser aplicado a representantes del área comercial, gerente, directivo de una empresa exportadora de pota en el puerto de Paíta – Piura

I.5. Autora del instrumento: Torres Chuye, Karla Paola

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

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

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

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

Se revisó el instrumento, encontrando algunos errores de planteamiento de pregunta, respecto al objetivo o dimensión, se corrigieron, por ello, la calificación final es que está bien realizado.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

Piura, 08 de Mayo del 2021

| |
|-----|
| 80% |
|-----|


 Lic. M.Sc. Nikolays Pedro Lizana Guevara
 CONSULTOR EN:
INCOMPANY

Firma de experto informante

Años de experiencia: 6 años DNI. N°..... Teléfono N° 975083857

ANEXO 5: INSTRUMENTO DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

ENTREVISTA N° 1: PARA SER APLICADO A REPRESENTANTES DEL ÁREA COMERCIAL, GERENTE, DIRECTIVO DE UNA EMPRESA EXPORTADORA DE POTA EN EL PUERTO DE PAITA – PIURA.

| | |
|--|--|
| NOMBRE DEL JUEZ | MG. NIKOLAYS PEDRO |
| PROFESIÓN | LICENCIADO EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES |
| EXPERIENCIA PROFESIONAL (EN AÑOS) | SEIS AÑOS |
| CARGO | CONULTOR Y GERENTE |
| TITULO DE TESIS ANÁLISIS DE LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI DE LAS EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA - 2020 | |
| DATOS DE LAS TESISISTAS | |
| AUTORES | TORRES CHUYE, KARLA PAOLA (0000-0003-1625-7284) |
| PROGRAMA | CARRERA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES |
| INSTRUMENTO EVALUADO | CUESTIONARIO |
| OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | GENERAL ANALIZAR LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI DE LAS EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA - 2020 |
| | ESPECÍFICOS OB1: ANALIZAR LA DISPONIBILIDAD DEL PRODUCTO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE SURIMI EN EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA – 2020 OB2: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN DE LA OFERTA EXPORTADORA DE SURIMI EN EMPRESAS PESQUERAS EXPORTADORAS DE PAITA, PIURA – 2020 |

| | <p>OB3: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE GESTIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE QUE LES PERMITA EXPORTAR SURIMI A EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA - 2020 Y</p> <p>OB4: ANALIZAR LA CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN EN SURIMI DE LA OFERTA EXPORTABLE DE EMPRESAS PESQUERAS DE PAITA, PIURA - 2020</p> | | | | | | | | | | |
|---|---|----|----|----|----|---|---|---|---|---|--|
| <p>EVALÚE CADA ÍTEM DEL INSTRUMENTO MARCANDO CON UNA ASPA EN "TA" SI ESTÁ TOTALMENTE DE ACUERDO CON EL ÍTEM O "TD" SI ESTÁ TOTALMENTE EN DESACUERDO; SI ESTUVIERA EN DESACUERDO POR FAVOR CONSIGNE SUS SUGERENCIAS.</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>DETALLE DE LOS ÍTEMS DEL INSTRUMENTO</p> | <p>El instrumento consta de 03 reactivos y ha sido elaborado, teniendo en cuenta la revisión de la literatura y trabajos previos luego del juicio de expertos que determinará la validez de contenido será sometido a prueba depiloto para el cálculo de la confiabilidad con el Coeficiente Alfa de Cronba0ch y finalmente será aplicado a las unidades de análisis de esta investigación.</p> | | | | | | | | | | |
| <p>DIMENSIÓN: DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>Indicador: Requerimiento del producto</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>1.Podrían contar ustedes de manera estable y sostenida con disponibilidad de volúmenes de pota necesarios para elaborar surimi para comercializarlo con un mercado extranjero.</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS: Ninguna.</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| <p>2. Si no tuvieran necesidad de incrementar los volúmenes de pota, le sería suficiente la cantidad con la que cuentan a diario para destinar un % para elaborar surimi para exportar?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | |
| <p>Indicador: Especificaciones del producto</p> | | | | | | | | | | | |
| <p>3. ¿Conocen las especificaciones técnicas para elaborar surimi de pota para exportación?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>4. ¿En la actualidad cuentas con personal especializado en producir Surimi?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |
| <table border="1"> <thead> <tr> <th>TD</th> <th>ED</th> <th>I</th> <th>DA</th> <th>TA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table> | TD | ED | I | DA | TA | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| TD | ED | I | DA | TA | | | | | | | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | |
| <p>5. ¿Invertirían en capacitación de personal profesional y técnico para la elaboración de surimi?</p> | <p>TA (x) TD ()</p> <p>SUGERENCIAS:</p> | | | | | | | | | | |

| | | | | | |
|---|----|---|----|----|---|
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Estándares de calidad | | | | | |
| 6. ¿Cuentan ustedes con certificaciones de calidad para la elaboración de derivados de pota? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 7. ¿Estarían dispuestos en invertir en obtener certificaciones que garanticen la calidad de la elaboración de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE GESTIÓN | | | | | |
| Indicador: liderazgo gerencial | | | | | |
| 8. ¿Cuentan ustedes con el recurso humano con talento y liderazgo para dirigir el área de producción y exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 9. ¿Cree usted que es necesario la contratación o promoción de personal para ocupar un puesto gerencias especializado para la exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Recurso profesional y técnico | | | | | |
| 10. ¿Cuentan ustedes con personal profesional y técnicos para ser destinado a la gerencia, producción y exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 11. ¿Creen ustedes que deberán capacitar a cierto personal para que se encargue de la gerencia, producción y exportación del surimi de pota? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Cultura exportadora | | | | | |
| 12. Se conoce que la empresa que usted representa exportadora de pota y no de surimi ¿Por qué no exportan este producto? | | | | | TA () TD (x) SUGERENCIAS: Mejorar Redacción |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 13. ¿Existe la posibilidad que analizando las necesidades de mercados extranjeros y de su capacidad de oferta de surimi, podrían tener en cuenta la exportación de este tipo de | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |

| | | | | | |
|--|----|---|----|----|--|
| producto? | | | | | TA (x) TD () |
| TD | ED | I | DA | TA | TA (x) TD () |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 14. ¿Ustedes han explorado el potencial económico en el mercado internacional que tiene el surimi de pota y pescados? | | | | | SUGERENCIAS: TA (x) TD () |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Poder de negociación | | | | | |
| 15. En relación a la pregunta 10 ¿Considera usted que la persona que sería la encargada de dirigir el área de comercio exterior de surimi tiene condiciones de diplomacia para negociar con mercados extranjeros? | | | | | TA () TD (X) SUGERENCIAS: MAL REDACTADO |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Experiencia en comercio exterior | | | | | |
| 16. En referencia al ítem 10, en esta empresa si se contara con personal idóneo para manejar el área de exportación de surimi de pota ¿considera usted que cuentan con la experiencia para gestionar temas de comercio exterior? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| DIMENSIÓN: CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN | | | | | |
| Indicador: Capacidad instalada | | | | | |
| 17. ¿Cuenta esta empresa con área que podría ser destinada para el acopio, producción y empaque de surimi para exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 18. ¿Cree que esta empresa debería considerar una instalación de su local o comprar otro para que sea de uso exclusivo para la exportación de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Transporte | | | | | |
| 19. ¿Cuenta esta empresa con la logística de traslado de pota a planta y de ser posible la producción de surimi, para llevarla a puerto para ser exportada? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |

| | | | | | |
|--|----|---|----|----|-----------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| | | | | | |
| 20. ¿Esta empresa terceriza la logística de transporte para traer la pota y posiblemente llevar el surimi a puerto para su exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| | | | | | |
| Indicador: Capacidad de almacenamiento | | | | | |
| 21. ¿Esta empresa contaría con un lugar adecuado para el almacenamiento del surimi procesado? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 22. ¿Deberían expandir un área especial para almacenar el surimi de exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Maquinaria/tecnología | | | | | |
| 23. ¿Cuenta esta empresa con la maquinaria tecnificada que pueda servir para el procesamiento de pota y también de surimi para exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 24. ¿Considera usted que esta empresa debería adquirir maquinaria tecnificada especializada para la producción de surimi de exportación? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: Equipamiento | | | | | |
| 25. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con equipamiento para la producción de pota que pueda servir para la elaboración de surimi de exportación? (Cúter, prensa hidráulica, analizador, tinas y otros materiales) | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |

| | | | | | |
|--|----|---|----|----|-----------------------------------|
| | | | | | |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 26. ¿Considera que, para la exportación de surimi de pota, esta empresa debe adquirir todo el equipamiento y material necesario para su elaboración? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| DIMENSIÓN CAPACIDAD DE ESPECIALIZACIÓN | | | | | |
| Indicador: mano de obra calificada | | | | | |
| 27. ¿Considera usted que esta empresa cuenta con mano de obra especializada para el tratamiento de pota que pueda dedicarse a la elaboración de surimi? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 28. ¿Considera usted que el personal que sería destinado al tratamiento del surimi de pota conoce el manejo del tipo de maquinaria o tecnología para esta elaboración? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Indicador: dinamismo para cumplir con la demanda | | | | | |
| 29. ¿Uds. ¿Por tener conocimiento en exportación de pota, cuentan con la experiencia para asumir el reto de producir y exportar surimi de pota? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| 30. ¿Suelen cumplir con tiempos establecidos para las entregas de los productos en que exportan? | | | | | TA (x) TD () SUGERENCIAS: |
| TD | ED | I | DA | TA | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |



Lic. M.Sc. Nikolays Pedro Lizana Guevara
CONSULTOR EN:
INCOMPANY

Firma de experto informante

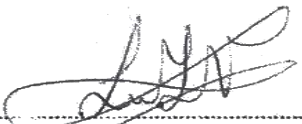
DNI: 71874276

Teléfono: 975083857

PERTIENENCIA DEL ÍTEM O REACTIVOS DEL INSTRUMENTO

Entrevista 1:

| INSTRUMENTO | TOTALMENTE DE ACUERDO | TOTALMENTE EN DESACUERDO |
|-------------|-----------------------|--------------------------|
| Ítem 1 | <u>X</u> | |
| Ítem 2 | X | |
| Ítem 3 | X | |
| Ítem 4 | X | |
| Ítem 5 | X | |
| Ítem 6 | X | |
| Ítem 7 | X | |
| Ítem 8 | X | |
| Ítem 9 | X | |
| Ítem 10 | X | |
| Ítem 11 | X | |
| Ítem 12 | X | |
| Ítem 13 | X | |
| Ítem 14 | X | |
| Ítem 15 | X | |
| Ítem 16 | X | |
| Ítem 17 | <u>X</u> | |
| Ítem 18 | X | |
| Ítem 19 | X | |
| Ítem 20 | X | |
| Ítem 21 | X | |
| Ítem 22 | X | |
| Ítem 23 | X | |
| Ítem 24 | X | |
| Ítem 25 | X | |
| Ítem 26 | X | |
| Ítem 27 | X | |
| Ítem 28 | X | |
| Ítem 29 | X | |
| Ítem 30 | X | |



Lic. M.Sc. Nikolays Pedro Lizana Guevara
CONSULTOR EN:
INCOMPANY

Firma de experto informante

DNI: 71874276

Teléfono: 975083857

Anexo N° 05: Gráficas Estadísticas

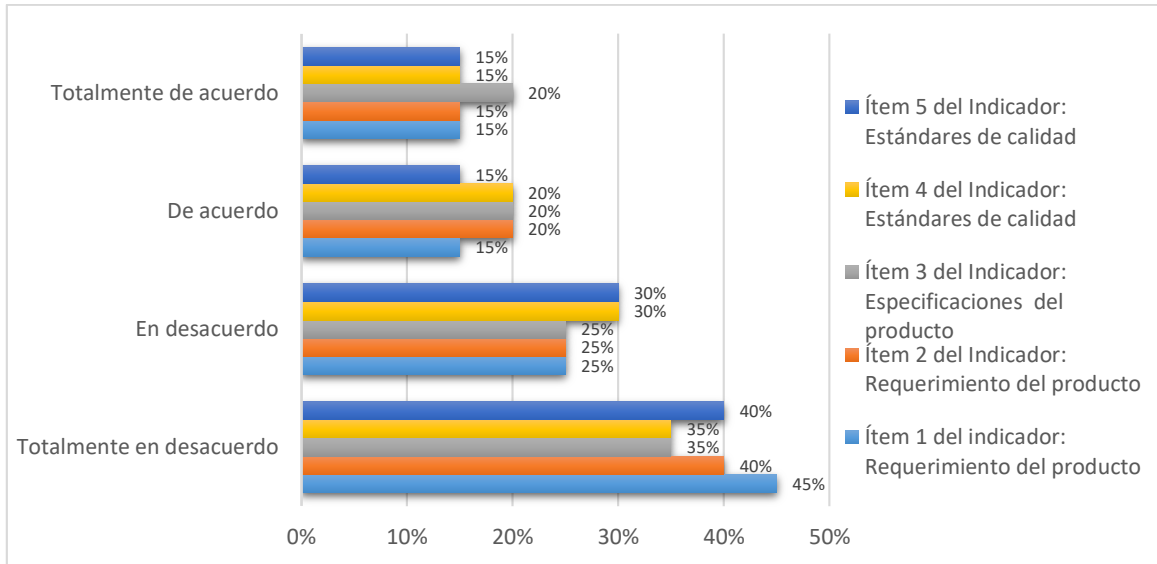


Figura N° 01: Distribución de indicadores de la dimensión “Disponibilidad del producto” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paíta, Piura – 2020

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

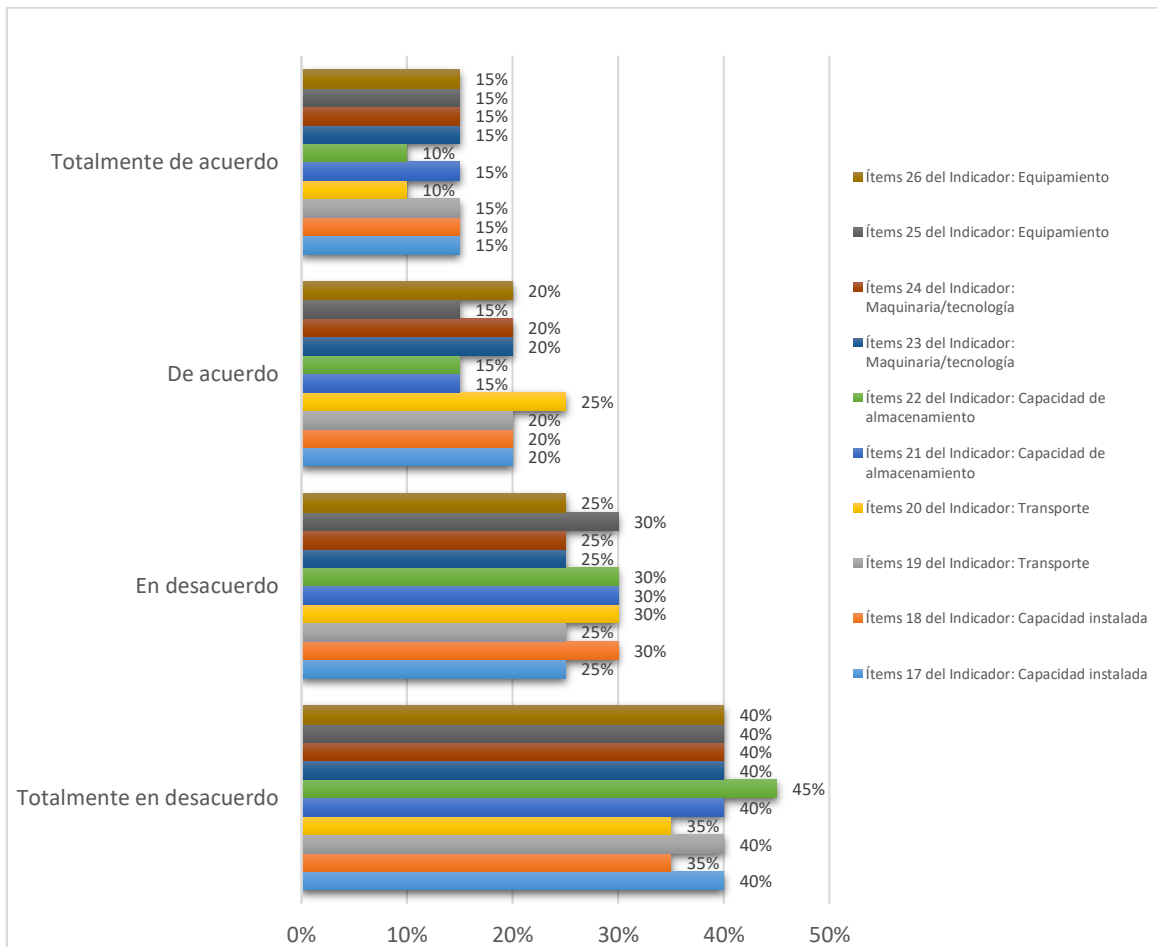


Figura N° 02: Distribución de indicadores de la dimensión “Capacidad de producción” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paíta, Piura – 2020

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

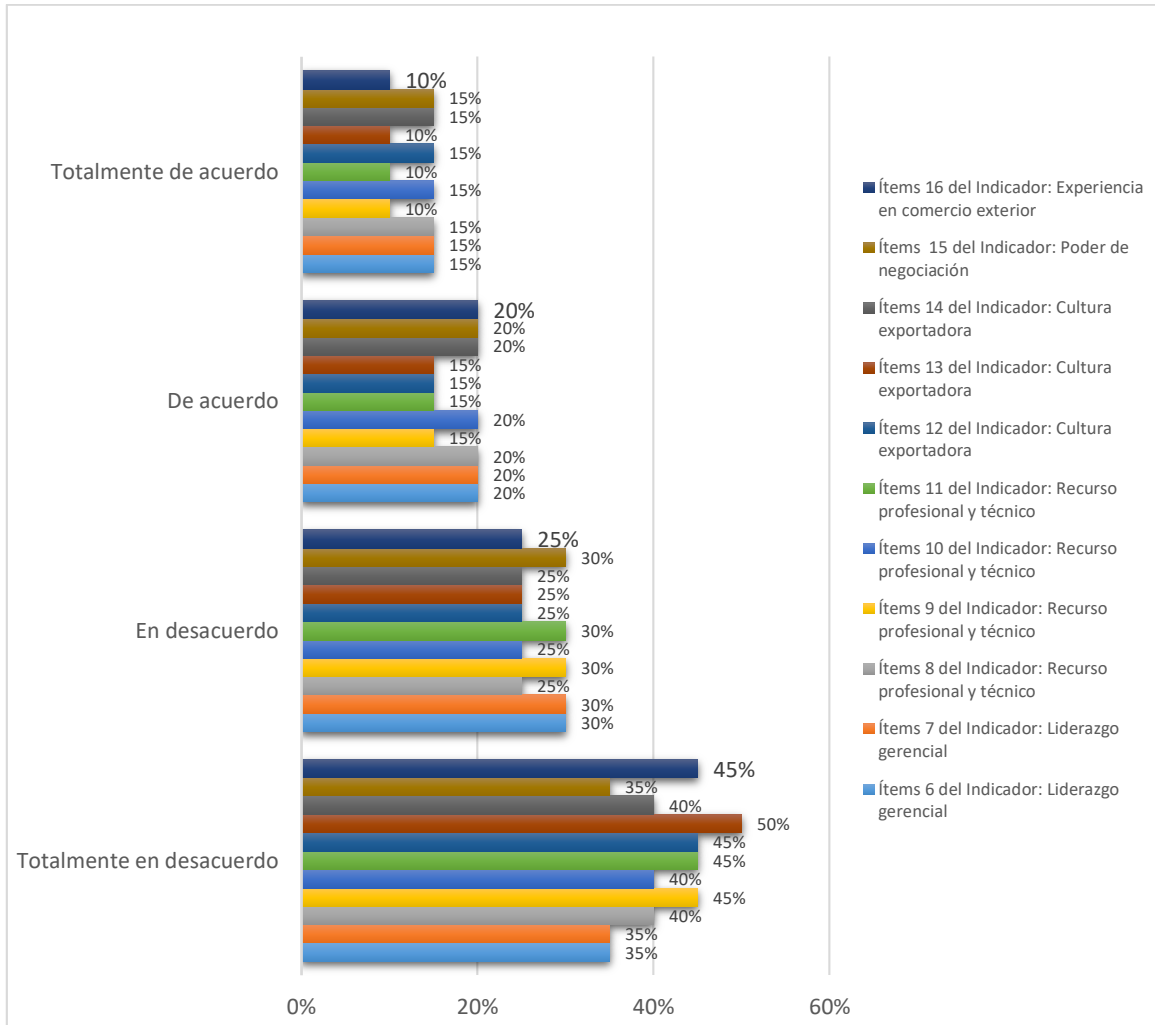


Figura N° 03: Distribución de indicadores de la dimensión “Capacidad de gestión” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paíta, Piura – 2020

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)

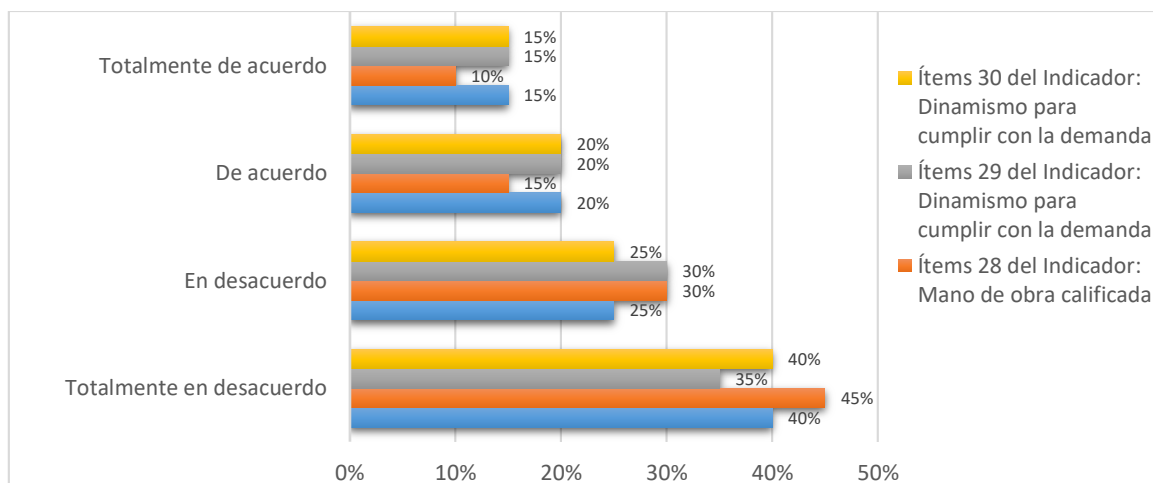


Figura N° 04: Distribución de indicadores de la dimensión “Capacidad de especialización” de la oferta exportable de surimi en empresas pesqueras de Paita, Piura – 2020

Fuente: Aplicación del Cuestionario sobre oferta exportadora, Elaboración propia (2021)