

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Administración y Negocios Internacionales

Tesis

Factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris P. A. 030211.00.00 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023

Marja Xiomara Pablo Ochoa
Geraldine Ariet Rivera Castillo

Para optar el Título Profesional de
Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Huancayo, 2024

Repositorio Institucional Continental
Tesis digital



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

INFORME DE CONFORMIDAD DE ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

A : William Rodríguez Giráldez
DE : MG. MIGUEL ANGEL CAPUÑAY REÁTEGUI
Asesor de trabajo de investigación
ASUNTO : Remito resultado de evaluación de originalidad de trabajo de investigación
FECHA : 8 de Mayo de 2024

Con sumo agrado me dirijo a vuestro despacho para informar que, en mi condición de asesor del trabajo de investigación:

Título:

Factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris P.A. 030211.00.00 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.

Autores:

1. Marja Xiomara Pablo Ochoa – EAP. Administración y Negocios Internacionales
2. Geraldine Ariet Rivera Castillo – EAP. Administración y Negocios Internacionales

Se procedió con la carga del documento a la plataforma "Turnitin" y se realizó la verificación completa de las coincidencias resaltadas por el software dando por resultado 12% % de similitud sin encontrarse hallazgos relacionados a plagio. Se utilizaron los siguientes filtros:

- Filtro de exclusión de bibliografía SI NO
- Filtro de exclusión de grupos de palabras menores
Nº de palabras excluidas: 10 SI NO
- Exclusión de fuente por trabajo anterior del mismo estudiante SI NO

En consecuencia, se determina que el trabajo de investigación constituye un documento original al presentar similitud de otros autores (citas) por debajo del porcentaje establecido por la Universidad Continental.

Recae toda responsabilidad del contenido del trabajo de investigación sobre el autor y asesor, en concordancia a los principios expresados en el Reglamento del Registro Nacional de Trabajos conducentes a Grados y Títulos – RENATI y en la normativa de la Universidad Continental.

Atentamente,

La firma del asesor obra en el archivo original
(No se muestra en este documento por estar expuesto a publicación)

Asesor

Miguel Angel Capuñay Reategui

0000 – 0002 – 7205 – 7765

Dedicatoria

A la Universidad Continental por acogernos y ser parte de ella, por las oportunidades que nos dió, y brindarnos conocimientos académicos de la carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales.

A nuestros formadores y asesor, personas de gran sabiduría, quienes se han esforzado por nuestra formación profesional y nos guiaron en esta etapa.

Agradecimientos

En primer lugar, agradecer a Dios por acompañarme, guiarme y levantarme de mis tropiezos.

A mis padres, por el gran apoyo y fuerzas que recibí, para poder culminar mis estudios, a mi hermana por motivarme a seguir adelante.

A mi familia que siempre estuvo presente en cada proceso, alentándome con cada palabra motivacional en el proceso académico.

Marja Xiomara Pablo Ochoa

En primera instancia, agradecer a Dios por haber sido mi guía y fortaleza en los momentos más complicados.

A mis padres, por el cariño y motivación durante el proceso de preparación de mi carrera profesional.

A mis profesores, por brindarme los conocimientos que hoy poseo y que me guían a tomar decisiones como profesional.

Geraldine Ariet Rivera Castillo

Índice de Contenido

Portada	i
Asesor	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimientos	iv
Tabla de Contenido	v
Lista de Tablas	x
Lista de Figuras	xi
Resumen.....	1
Abstract	2
Introducción	3
Capítulo I: Planteamiento del Estudio	5
1.1. Escenario de la investigación.....	5
1.1.1. Territorial.	5
1.1.2. Temporal.	5
1.1.3. Conceptual.....	5
1.1.4. Experiencia y rol del investigador.....	5
1.2. Situación problemática	6
1.2.1. Antecedentes de investigación.	6
1.2.1.1. Artículos científicos.	6
1.2.1.2. Tesis nacionales e internacionales.....	8
1.2.2. Caracterización de los sujetos de estudio.....	11
1.2.3. Caracterización del problema.....	15
1.3. Formulación del problema	20

1.3.1. Problema general.....	20
1.3.2. Problemas específicos.....	20
1.4. Propósitos de la investigación.....	20
1.4.1. Propósito general.....	20
1.4.2. Propósitos específicos.....	21
1.5. Justificación de la investigación	21
1.5.1. Justificación teórica.....	21
1.5.2. Justificación práctica.....	22
Capítulo II: Estado del Arte	23
2.1. Revisión literaria.....	23
2.1.1. Trucha arcoíris	23
2.1.2. Características de la producción de trucha arcoíris.....	24
2.1.3. Producción nacional e internacional de trucha arcoíris.....	25
2.1.4. Proceso de producción de trucha arcoíris.....	25
2.1.4.1. Reproducción.....	25
2.1.4.2. Fertilización.....	26
2.1.4.3. Cría de alevines	26
2.1.4.4. Engorde	26
2.1.5. Factores externos.....	27
2.1.5.1. Político.....	27
2.1.5.2. Económico.....	31
2.1.5.3. Social	34

2.1.5.4. Tecnológico	36
2.1.5.5. Ambiental	37
2.1.6. Factores internos	38
2.1.6.1. Tamaño de empresa.....	38
2.1.6.2. Capacidad tecnológica.....	39
2.1.6.3. Contacto con proveedores internacionales	39
2.1.6.4. Recursos humanos	40
2.1.6.5. Marketing Mix.....	41
2.2. Marco conceptual.....	43
2.2.1. Exportación	43
2.2.1.1. Requisitos	44
2.2.2. Empresas acuícolas	46
2.2.2.1. AREL.....	47
2.2.2.2. AMYPE	47
2.2.2.3. AMYGE	47
Capítulo III: Metodología	48
3.1. Paradigma de la investigación	48
3.2. Enfoque de la investigación.....	48
3.3. Métodos de investigación	49
3.3.1. Método general.....	49
3.3.2. Método específico	50
3.4. Sistema de categorías.....	50

3.5.	Selección de los sujetos de estudio	60
3.6.	Técnicas de producción de información	60
3.6.1.	Técnica	60
3.6.2.	Instrumento de producción de información	61
3.7.	Técnicas de análisis de la información	62
3.7.1.	Triangulación de datos	62
Capítulo IV: Resultados		63
4.1.	Descripción del trabajo de campo	63
4.2.	Análisis y síntesis de los resultados	63
4.2.1.	Resultado de entrevista a representantes	63
4.2.1.1.	Resultado de representante 1	63
4.2.1.2.	Resultado de representante 2	72
4.2.1.3.	Resultado de representante 3	84
4.2.1.4.	Resultado de representante 4	89
4.2.2.	Resultados de entrevistas a expertos	95
4.2.2.1.	Resultado de experto 1	95
4.2.2.3.	Resultado de experto 2	105
4.2.2.4.	Resultado de experto 3	114
4.2.3.	Triangulación de datos	121
4.2.3.1.	Triangulación de representantes	121
4.2.3.2.	Triangulación de expertos	151
4.2.3.3.	Triangulación de datos	175

4.3. Interpretación de los hallazgos	210
Conclusiones	219
Recomendaciones.....	221
Referencias.....	230
Apéndices.....	237

Lista de Tablas

Tabla 1. Base de datos de empresas acuícolas de la provincia de Huancayo-Junín	13
Tabla 2. Empresas exportadoras de la subpartida arancelaria 0302110000	16
Tabla 3. Cosecha de trucha arcoíris procedente de la producción acuícola según departamento año 2019	18
Tabla 4. Sistema de categorías	52
Tabla 5. Resultado representante 1	64
Tabla 6. Resultado representante 2	72
Tabla 7. Resultado representante 3	84
Tabla 8. Resultado representante 4	90
Tabla 9. Resultado experto 1.....	95
Tabla 10. Resultado experto 2.....	105
Tabla 11. Resultado experto 3.....	114
Tabla 12. Triangulación de representantes	121
Tabla 13. Triangulación de expertos.....	151
Tabla 14. Triangulación de datos	175

Lista de Figuras

Figura 1. Variación de las exportaciones de trucha del año 2020 al año 2023	16
Figura 2. Evolución de cosecha de trucha en Perú	17
Figura 3. Evolución de cosecha de trucha en Junín	18
Figura 4 .Evolución del PBI Acuícola del año 2015 a 2029.....	32
Figura 5.Participación de la acuicultura en el PBI pesquero y acuícola	32

Resumen

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, se utilizó el método de caso con el tema; Factores Limitantes de las Exportaciones de Trucha Arcoíris P.A. 030211.00.00 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023; el problema se identifica a partir de que en Huancayo no se registraron centros de producción acuícola que exporten trucha arcoíris teniendo una gran capacidad de producción en algunas empresas y esto se debe a los factores externos que abarcan aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales; así como factores internos que abarcan el tamaño de empresa, capacidad tecnológica, contacto con proveedores y clientes extranjeros, conocimiento sobre exportación, recursos humanos y marketing mix. El presente estudio ha tenido como propósito determinar los factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023. Para obtener información se utilizó una guía de entrevista semi estructurada que se aplicó a las siguientes personas: al Señor Diego Rivera Cunyas, de la empresa TRUCSADY S.A.C., Didger Edgar Quinto Mendoza, de la empresa Grupo SER Q, David García Limas, de la Truchicola Gruta Milagrosa EIRL y Rafael Meza García, de la Piscigranja "La Cabaña EIRL", quienes son representantes de las empresas mencionadas; así mismo, se entrevistó a los expertos relacionados al tema, como al Ing. Rafael Montalvo Huamán, Jefe de Producción del centro piscícola "El Ingenio", al Lic. Paul Ávila Marin, Sub Director de la Sub-Dirección de Pesquería de DIREPRO Junín y al Ing. Flavio Dario Ventura Silva, Presidente del Consorcio Acuícola Junín. Se obtuvo como resultado que los factores externos e internos mencionados anteriormente afectan de manera negativa a las empresas, estos presentan una limitante para poder empezar con la exportación de la Trucha Arcoíris.

Palabras Clave: Factores limitantes, exportación, trucha Arcoíris

Abstract

The present research has a qualitative approach, and the case method was used, with the theme, Limiting Factors of Rainbow Trout Exports P.A. 030211.00. 00 of the aquaculture companies located in the province of Huancayo, year 2023; the problem identified was that in Huancayo there were no aquaculture production centers registered that export Rainbow Trout having a large production capacity in some companies and this is due to external factors that include political, economic, social, technological and environmental; and internal factors that include company size, technological capacity, contact with foreign suppliers and customers, export knowledge, human resources and marketing mix. The purpose of this project is to determine the limiting factors for rainbow trout exports under the tariff subheading 0302110000 of aquaculture companies located in the province of Huancayo, year 2023. For the results, a semi-structured interview guide was used, which was carried out with the following: Mr. Diego Rivera Cunyas, from the company TRUCSADY S.A.C., Didger Edgar Quinto Mendoza, from the company SER Q Group, David Garcia Limas, from Truchicola Gruta Milagrosa EIRL and Rafael Meza García, from Piscigranja "La cabaña EIRL", as representatives of the mentioned companies, as well as experts related to the topic, such as Eng. Rafael Montalvo Huamán, Head of Production of the fish farm "El Ingenio", Mr. Paul Ávila Marin, Deputy Director of the Sub-Directorate of Fisheries of DIREPRO Junín and Mr. Flavio Dario Ventura Silva, President of the Consorcio Acuícola Junín. It was found that the external and internal factors mentioned above have a negative impact on the companies, and these factors limit the ability to start exporting rainbow trout.

Key words: Limiting factors, export, rainbow trout.

Introducción

La presente investigación lleva como título “FACTORES LIMITANTES DE LAS EXPORTACIONES DE TRUCHA ARCOÍRIS P.A. 030211.00.00 DE LAS EMPRESAS ACUÍCOLAS UBICADAS EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO, AÑO 2023.” la cual tuvo el propósito de determinar los factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023. Esta se desarrolló en base a la problemática identificada, debido a que en la actualidad no existe actividad exportadora en la región Junín, específicamente en la provincia de Huancayo, a pesar de que la Región Junín se encuentra entre las principales regiones productoras de trucha a nivel nacional.

Está investigación se desarrolló bajo el enfoque cualitativo, empleando el paradigma interpretativista, asimismo se aplicó como método general el método de casos y como método específico el inductivo, ya que se realizó el estudio particular a cuatro empresas acuícolas que fueron TRUCSADY S.A.C., GRUPO SERQ S.A.C., TRUCHICOLA LA GRUTA MILAGROSA EIRL y LA CABAÑA EIRL; para lo cual se realizó una entrevista a profundidad a los representantes de dichas empresas y de igual manera, a expertos en la materia como al jefe de producción del centro Piscícola el Ingenio, al representante de la Subdirección de Pesquería de DIREPRO Junín y al Presidente del Consorcio Acuícola Junín ; adicional a esto se realizó un análisis documental sobre la cantidad de exportación desde Perú, los posibles clientes extranjeros y los posibles mercados de exportación. Luego de la recopilación de información se realizó el proceso de triangulación de datos para poder obtener las conclusiones de la investigación.

La investigación está conformada por cuatro capítulos; primero, el planteamiento del estudio; segundo, el estado del arte; tercero, metodología; y cuarto, resultados. Estos

capítulos se pueden identificar a detalle en la estructura del contenido y en la parte final se encuentra las conclusiones y recomendaciones generadas por las investigadoras.

Capítulo I: Planteamiento del Estudio

1.1. Escenario de la investigación

1.1.1. Territorial.

La presente investigación se desarrolló en el ámbito de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, región peruana de Junín.

1.1.2. Temporal.

El estudio tuvo lugar en el período comprendido entre los meses de abril a octubre del año 2023.

1.1.3. Conceptual.

Esta investigación abordó el tema de factores que limitan el crecimiento de las exportaciones de trucha arco iris, para lo cual los conceptos desarrollados como “factores limitantes”, “exportaciones”, “trucha arco iris” fueron obtenidos de textos previos publicados por instituciones o autores relacionados directamente con comercio internacional. A su vez, se tomaron en cuenta conceptos, teorías, doctrinas de fuentes tales como tesis, libros y revistas científicas indexadas publicados por diferentes autores.

1.1.4. Experiencia y rol del investigador.

Geraldine Ariet Rivera Castillo es bachiller de la carrera de Administración y Negocios Internacionales en la Universidad Continental. Posee conocimiento en cuanto a la producción y comercialización de Trucha Arco Iris, ya que actualmente se encuentra

trabajando en la empresa TRUCSADY S.A.C. Realizó sus prácticas pre profesionales en el área de administración de la empresa RED DE NEGOCIOS Y LOGÍSTICA EIRL.

Su rol en el presente trabajo de investigación fue contribuir en el desarrollo de esta, a través de sus conocimientos en el campo y desarrollar nuevas experiencias, contribuyendo en su formación profesional y en beneficio de la sociedad.

Marja Xiomara Pablo Ochoa es bachiller de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Continental. Tiene conocimiento de los procesos logísticos y distribución física internacional de maquinarias pesadas. Realizó sus prácticas pre profesionales en el COLEGIO REGIONAL DE LICENCIADOS EN ADMINISTRACIÓN - JUNÍN (CORLAD) en el año 2021.

Su rol en el presente trabajo fue colaborar con la investigación e indagar las causas que impiden la exportación de la trucha Arco Iris, siendo Junín una de las principales regiones que se dedica al comercio de esta especie.

1.2. Situación problemática

1.2.1. Antecedentes de investigación.

1.2.1.1. Artículos científicos.

Suárez y Olivares (2007) en su artículo denominado “Factores que influyen en la velocidad de proceso exportador; Aplicación a las empresas manufactureras españolas”, tuvieron como objetivo investigar los factores que aceleran o retardan la entrada de la empresa en cada una de las fases del proceso exportador. El enfoque de la investigación fue cuantitativo; se realizó un estudio del calendario del proceso exportador de las empresas manufactureras españolas usando datos extraídos de la Encuesta sobre Estrategias Empresariales y se usó una muestra de 1,501 empresas para estudiar la fase inicial y 1,311 empresas para estudiar la fase avanzada en el proceso exportador. En conclusión, los recursos de la empresa y el marketing mix son

importantes a la hora de proveer los antecedentes de una entrada temprana en las fases inicial y avanzada. De igual forma, es importante tener contacto con proveedores foráneos, ya que esto acelera el proceso exportador. A su vez, la diversificación del producto facilita una entrada temprana en la fase inicial del proceso exportador y, finalmente, si la empresa tiene participación de capital extranjero, es menos probable que retrase su entrada en la fase avanzada.

Barbosa y Ayala (2014) en su artículo titulado "Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia" tuvieron como objetivo identificar los factores que inciden en el crecimiento exportador de las pequeñas y medianas empresas colombianas (pymes) que empiezan con su proceso de internacionalización. La investigación fue de enfoque cuantitativo y a través de un modelo de ecuaciones estructurales se comprobó qué factores como las características del emprendedor, los factores internos, las características del sector y del entorno, la innovación y los recursos y capacidades de la empresa afectan la internacionalización temprana de las empresas en Colombia. Se llegó a la conclusión que, al tomar la decisión de internacionalizarse, los factores del entorno juegan un papel importante, particularmente, para empresas como Born Global que ingresan a edad temprana a mercados extranjeros; de igual forma, se demuestra que la innovación es altamente dependiente del entorno de negocios de la empresa, ya que puede afectar su crecimiento o consolidación. En consecuencia, la innovación es importante para el desarrollo de procesos de aprendizaje organizacional y procesos de internacionalización.

Guevara, Román, Muñiz, Pizarro y Meneses (2019) elaboraron el artículo titulado "Factores que influyen en la exportación de piña ecuatoriana al mercado chileno periodo 2014-2016" que tuvo como objetivo determinar los factores que inciden en el crecimiento de los niveles de exportación de la piña ecuatoriana al mercado chileno. El enfoque de la investigación fue mixto y de nivel descriptivo, se realizó un análisis

estadístico y el estudio de fuentes primarias y secundarias. Se llegó a la conclusión que los factores que inciden en la comercialización de la piña en el mercado chileno son: la calidad del producto, técnicas de productividad, plagas, la administración interna de la empresa, logística, disminución de empresas exportadoras ecuatorianas a Chile y altas y bajas en la oferta del principal productor: Costa Rica.

Malca y Rubio (2015) en su artículo titulado “Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas del Perú”, tuvo como objetivo identificar y clasificar los obstáculos de la exportación de las empresas peruanas. El enfoque de la investigación fue cualitativo; se realizaron 119 entrevistas a representantes de diferentes sectores tales como: agro exportación, agroindustrial, industrial, metal mecánica, pesca, químico, servicios, textil y confecciones. En conclusión, se debe revisar la política de promoción de exportaciones para que puedan mejorar su desempeño y poder convertirse en empresas exportadoras contribuyendo de esta manera al incremento del número de empresas exportadoras en el Perú. Por otro lado, los resultados proporcionan a las empresas pautas para tener en cuenta para mejorar sus capacidades con el objeto de orientarse hacia los mercados internacionales.

1.2.1.2. Tesis nacionales e internacionales.

Carrasco (2018) desarrolló su tesis titulada “Factores limitantes y oportunidades para la exportación de Jengibre en la Región de Junín en el periodo 2013-2017”. Planteó como objetivo principal determinar la relación entre los factores limitantes y las oportunidades para la exportación de jengibre en la región Junín en el periodo 2013 – 2017. El enfoque de la investigación fue cuantitativo y el diseño fue no experimental. Se obtuvo como resultado que el factor económico influye directamente en el volumen de exportación de jengibre y el factor de productividad influye directamente en el valor de exportación de jengibre en la región Junín durante el periodo 2013-2017. En

conclusión, los factores limitantes influyen directa y positivamente en las oportunidades de exportación de jengibre de la región Junín en el periodo 2013 – 2017.

Arias (2019) desarrolló su tesis titulada “Factores limitantes de la exportación de alcachofa en conserva de Chavimochic para el mercado español, del 2008 al 2017”. La investigación tuvo como objetivo general identificar los factores limitantes de las exportaciones de alcachofa en conserva de Chavimochic al mercado español durante el periodo 2008-2017. El enfoque de investigación fue cuantitativo y de diseño no experimental. Los instrumentos empleados para la recolección de datos fueron la encuesta, las entrevistas, libreta de notas y cámara fotográfica. Se realizó una encuesta a los representantes de seis empresas de la zona de Chavimochic y se elaboró un cuestionario a quince jefes de Fundos de Green Perú. Se obtuvo como resultado que el limitado acceso a la información impedía el acceso a data de exportaciones sobre los productos del agro y sobre el precio mundial estándar para la toma de decisiones de precio de exportación. La escasa participación de los productores en ferias internacionales por productos envasados ha permitido identificar potenciales productores que pueden participar para posicionarse en el mercado. También se identificó que existen diferencias en valor del producto puesto en el puerto de Salaverry, por los elevados costos logísticos, tarifas de flete y mínimo de frecuencias de naves recalando en cada puerto, en comparación a lo que ocurre en el puerto Callao.

Cerna y Quiroz (2018) desarrollaron el estudio titulado “Factores limitantes para la exportación de artesanía textil en la Asociación de Artesanos La Collpa-Porcón-Cajamarca- 2017”. Su objetivo fue determinar los factores que limitan la exportación de artesanía textil de la Asociación de Artesanos La Collpa – Porcón – Cajamarca 2017. El enfoque de investigación fue cuantitativo y de tipo descriptivo y explicativo; el diseño fue no experimental y transversal. El instrumento que se utilizó fue un cuestionario y se aplicó a los 5 representantes de la Asociación de Artesanos La Collpa Porcón en

Cajamarca, cuyas respuestas se valoraron en una escala de Likert de 1 a 4, donde 1 correspondía a la apreciación Muy Bajo y 4 a la apreciación Alto. Se obtuvo como resultado que la Asociación de Artesanos Collpa Porcón cuenta con limitaciones en cuanto a comunicación interna y externa generando aislamiento, débil gestión, incapacidad para lograr objetivos, desacuerdos y falta de integración entre sus miembros y, con respecto al acceso financiero, un 60% no tenía conocimiento sobre el proceso para acceder a financiamiento y mejorar su capacidad de producción de textilería. Así mismo, existe un alto desconocimiento sobre el marco legal internacional, barreras de entradas, estudios de mercado y acuerdos comerciales para la exportación de artesanía textil lo cual genera la lentitud en las exportaciones frecuentes. En conclusión, sí existen factores limitantes que impiden a la Asociación realizar operaciones de comercio internacional.

Abanto y Gómez (2020) desarrollaron la investigación titulada “Factores que influyen en las exportaciones de prendas y complementos de vestir de punto para bebés de las MIPYMES de Lima Metropolitana: Formalización, Capacitación, Innovación y Financiamiento, durante el periodo 2015-2019”. El objetivo de dicho estudio fue identificar las variables que inciden en las exportaciones de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de Lima Metropolitana del subsector textil y afines. El enfoque metodológico fue mixto y de diseño no experimental, con una muestra de 40 MIPYMES que están ubicadas en Lima Metropolitana. El instrumento utilizado fue una encuesta y fue aplicada a la muestra ya mencionada; adicionalmente, se realizó una entrevista a 6 expertos del sector. Se obtuvo como resultado que los factores formalización de la empresa, capacitación del talento humano, gestión de innovación y acceso a financiamiento influyen de manera positiva en el desarrollo exportador de las MIPYMES de Lima Metropolitana.

Esquivel (2018) en su tesis titulada “Factores que limitan la asociatividad para la exportación de los agricultores de Palta Hass del Distrito de Chao-2018”, tuvo como objetivo identificar los factores que limitan a los agricultores de Palta Hass del Distrito de Chao a conformar una asociación para la exportación de este producto. El diseño de investigación empleado fue de tipo no experimental - transversal – descriptivo; se trabajó con una muestra de 87 productores de aguacate Hass de la región Chao, que fue la totalidad de la muestra, y se utilizó una técnica de investigación que permitió al encuestador recopilar datos con precisión y veracidad. El procesamiento de datos se realizó con estadística descriptiva utilizando SPSS 21. Los resultados fueron que el 48,3% del nivel de conocimiento de asociatividad es muy bajo; de igual forma, la confianza que existe entre los productores es baja en un 62.1%, resaltando que el nivel de interés de formar parte de una asociación es muy bajo en un 77,0% , por lo tanto, la cooperación entre los productores de la palta hass es muy baja en un 72,4% ; el 74,7% opinó que no existe una institución que motive la asociación entre productores y el 67,8% afirmaron que su nivel de conocimiento del mercado exportador es bajo. En conclusión, se determinó que existen factores limitantes para la asociatividad de agricultores en el Distrito de Chao.

1.2.2. Caracterización de los sujetos de estudio.

Según la relación de la Dirección Regional de Producción de Junín (DIREPRO, 2020) en la provincia de Huancayo se encuentran 31 empresas acuícolas con resolución de Autorización de Concesión referenciadas en la Tabla 1. Sin embargo, para la presente investigación, se seleccionó como sujetos de estudio sólo a cuatro representantes de las empresas acuícolas de la provincia de Huancayo, las cuales se dedican a la producción y comercialización de truchas Arco Iris; además, se enfocan hacia un desarrollo sostenible de sus actividades ya que usan los recursos naturales. El primer representante seleccionado fue Diego Rivera Cunyas de la empresa TRUCSADY S.A.C., empresa que

inició sus actividades el 01/07/2011 y que cuenta con cuatro centros de producción en la provincia de Huancayo. El segundo representante seleccionado fue Didger Edgar Quinto Mendoza de la empresa Grupo SERQ S.A.C., empresa que inició sus actividades el 27/02/2015 y que cuenta con dos centros de producción en la provincia de Huancayo. El tercer representante seleccionado fue David Garcia Limas de la empresa Truchicola Gruta Milagrosa EIRL, empresa que inició sus actividades el 01/05/2001 y que cuenta con un centro de producción en la provincia de Huancayo. Finalmente, el cuarto representante seleccionado fue Rafael Meza García de la empresa La Cabaña EIRL, empresa que inició sus actividades el 01/12/2005 y que cuenta con un centro de producción en la provincia de Huancayo.

Tabla 1.

Base de datos de empresas acuícolas de la provincia de Huancayo-Junín

N°	RAZÓN SOCIAL/REPRESENTANTE	NIVEL DE PRODUCCIÓN	DISTRITO	PROVINCIA	DEPARTAMENTO
1	Isabel Juana de la Cruz Santiago	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
2	GLOBAL ACUICOLA S.A.C.	AMYPE	Quichuay	Huancayo	Junín
3	Corporación Turística del Centro Virgen del Pilar S.A.C.	AMYPE	Ingenio	Huancayo	Junín
4	Aparicia Eudocia Rodriguez Suazo	AREL	Quilcas	Huancayo	Junín
5	Idial Tiza Meza	AREL	Quilcas	Huancayo	Junín
6	Luis Alberto Meza Pascual	AREL	Sapallanga	Huancayo	Junín
7	Fabian Calderon Gaspar	AMYPE	Ingenio	Huancayo	Junín
8	Alejandro Cantorin Gabriel	AREL	Sapallanga	Huancayo	Junín
9	Truchicola Gruta Milagrosa EIRL	AMYPE	Huancayo	Huancayo	Junín
10	Compañía Acuicola Junín S.A.C.	AMYPE	Ingenio	Huancayo	Junín
11	Comercializadora Productos Nacionales Importados - COMPRONIM S.R.L.	AMYPE	San Pedro de Saños	Huancayo	Junín
12	Julian Demetrio Aliaga de la Cruz	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
13	Geremias Rivera Gamarra	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
14	TRUCSADY S.A.C.	AMYPE	Huancayo	Huancayo	Junín
15	Piscigranja La Cabaña E.I.R.L.	AMYPE	Sapallanga	Huancayo	Junín
16	Aurelio Palomino Lozano	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
17	Severo Ramos Balbin	AREL	Sapallanga	Huancayo	Junín
18	Eladio Victor Torres Caysahuana	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
19	Demetrio Gonzalo Sarmiento	AMYPE	Sapallanga	Huancayo	Junín
20	Aurelio Gamarra Estrada	AREL	Pariahuanca	Huancayo	Junín
21	Zacarias Estrada Mayta	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
22	Piscigranja Los Quinuales S.C.R.	AMYPE	Pariahuanca	Huancayo	Junín
23	Pedro Manrique Poma Carhuallanqui	AMYPE	Santo Domingo de Cachi	Huancayo	Junín
24	Cesar Comun Tupac	AREL	Ingenio	Huancayo	Junín

25	Edwin Percy Mayta Poma	AMYPE	Ingenio	Huancayo	Junín
26	Javier Pedro Raymundo Oré	AREL	Ingenio	Huancayo	Junín
27	Florian Lozano Vilcapoma	AREL	Chicche	Huancayo	Junín
28	GRUPO SER Q	AMYPE	Huancayo	Huancayo	Junín
29	Rocio Pilar Melchor García	AMYPE	Huancayo	Huancayo	Junín
30	Celestino Antonio Castillo Moya	AMYPE	Ingenio	Huancayo	Junín
31	Anibal Cordova Uribe	AREL	Huancayo	Huancayo	Junín

Nota. AMYPE=Acuicultura de Micro y Pequeña Empresa AREL=Acuicultura de Recursos Limitad

1.2.3. Caracterización del problema.

En la actualidad, existe una gran demanda mundial del producto trucha fresca y/o refrigerada con subpartida arancelaria 0302110000; la cual, según datos de Trade Statistics for International Business Development (TRADE MAP, 2023) en el año 2018 la cantidad importada a nivel mundial fue de 79,452 TM con un valor de US\$525,879 miles y para el año 2022 la cantidad importada a nivel mundial fue de 115,821 TM con un valor de US\$752,369 miles. El crecimiento de la demanda mundial entre los años 2018 y 2022 de la sub partida arancelaria 0302110000 fue del 45,77%, observándose aquí una gran oportunidad para la exportación de este producto.

Realizando un análisis más profundo de la demanda mundial de los importadores de trucha arco iris con la sub partida arancelaria 030211.00.00, los cinco mayores importadores de este producto fueron: Estados Unidos, Belarús, Rusia, Polonia y Ucrania, siendo Estados Unidos el mayor importador de dicho producto ya que en el año 2017 tuvo un valor importado de US\$47'069,000 y en el año 2021 su valor importado fue de US\$95'986,000. De lo mostrado se deduce un incremento significativo que hubo durante el transcurso de estos cinco años. Así mismo, todos los países mencionados anteriormente también tuvieron crecimientos del valor de importación.

En Perú, de acuerdo con el portal de Exportemos.pe (,2023) en el año 2021 para la sub partida arancelaria 030211.00.00, se exportó 36TM, en el 2022 incrementó a 90 TM y para el año 2023 la exportación fue de a 97 TM. Las exportaciones peruanas se expandieron en un 169% para el año 2023 respecto al año 2021; y respecto al año 2022 creció en un 6.66%.

Evolución anual del Peso Neto en TN

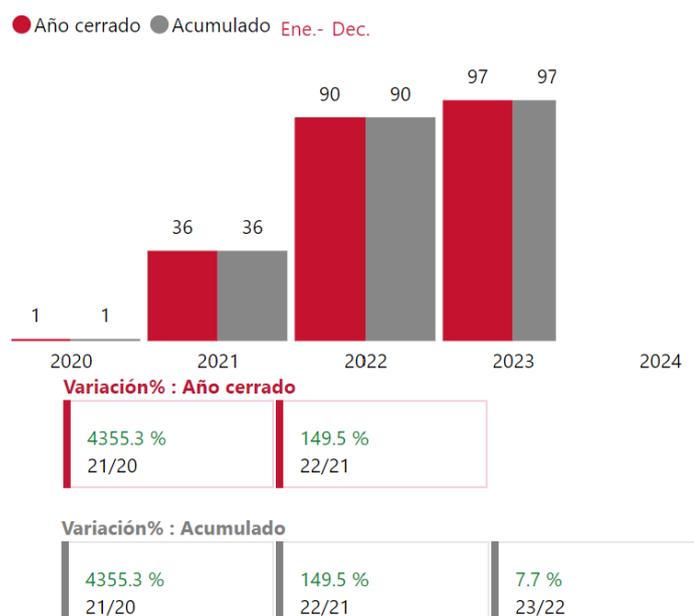


Figura 1. Variación de las exportaciones de trucha del año 2020 al año 2023

Nota: Tomado de Exportemos.pe (2023)

En el año 2022, la única empresa exportadora de trucha fresca y/o refrigerada de la sub partida arancelaria 030211.00.00 fue MARANDINO PERU S.A.C. que tiene una participación del 100% siendo su principal mercado Estados Unidos.

Tabla 2.

Empresas exportadoras de la sub partida arancelaria 0302110000

1.1. Empresa	% Part. 2022
MAR ANDINO PERU S.A.C.	100%

Nota: Tomado de Exportemos.pe (2023)

Según el Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2022), en el sector de la acuicultura, hay un aproximado de 13,385 empresas acuicultoras, las cuales en el año 2022 tuvieron una cosecha de 43,512 TM, y en comparación con lo cosechado en el año 2018 (se obtuvo una cosecha de 64,372 TM), se puede observar que la cantidad cosechada ha disminuido en los últimos 4 años. Así mismo, se ha evidenciado que las empresas

acuícolas peruanas en su mayoría se dedican a abastecer el mercado nacional. En efecto, para el año 2022, las ventas internas de trucha fueron de 36,835 TM, lo cual representa el 84.7 % de la cosecha total; es decir, que solo el 15.3 % de la producción nacional se está exportando.

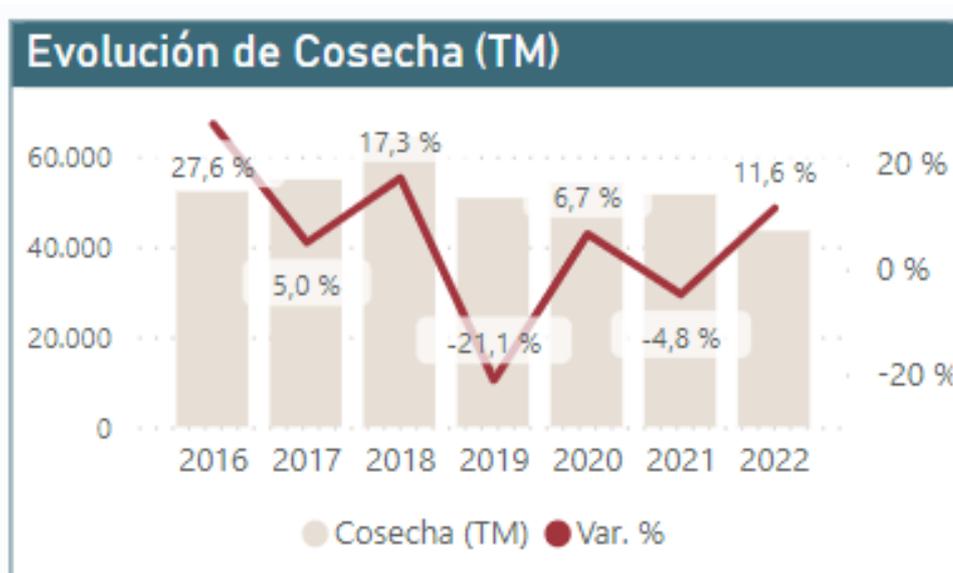


Figura 2. Evolución de cosecha de trucha en Perú

Nota: Tomado de Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2022)

En el año 2022, en la región Junín, la cosecha de trucha fue de 950 TM comparado al año 2018 en donde la cosecha fue de 3,000 TM, por lo que se puede notar que la cosecha ha disminuido en -68.3%. Es importante mencionar que en la región Junín el 100% de la cosecha está destinada al mercado nacional.

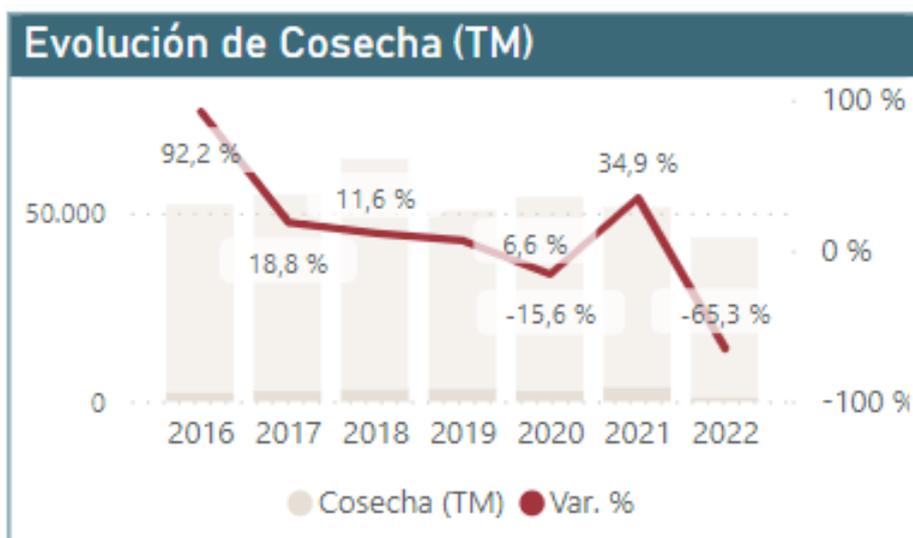


Figura 3. Evolución de cosecha de trucha en Junín

Nota: Tomado de Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2022)

El Ministerio del Ambiente (MINAM, 2021) afirma que la producción acuícola nacional de trucha arcoíris “Se desarrolla principalmente en los departamentos alto andinos, siendo Puno el que presenta la mayor producción en el 2019 (64.08 %), seguido de Pasco (14.2 %), Huancavelica (8.51 %) y Junín (6.3 %); los demás departamentos representan producciones menores al 1.6 %.” (p.60)

Tabla 3.

Cosecha de trucha arcoíris procedente de la producción acuícola según departamento año 2019

N°	Departamento	2019	Porcentaje del 2019 (%)
1	Puno	32,549 TM	64.08%
2	Pasco	7213 TM	14.2%
3	Huancavelica	4320 TM	8.51%
4	Junín	3198 TM	6.3%

Nota: Tomado del Ministerio del Ambiente (MINAM, 2021)

A pesar de que Junín es la cuarta región con la mayor cantidad de producción de truchas, actualmente, no hay empresas acuícolas en la Provincia de Huancayo, Región Junín que exporten el producto de la trucha fresca y/o refrigerada de la subpartida arancelaria 0302110000; aun cuando, se evidenció una alta demanda del producto y la

existencia de solo una empresa exportadora peruana. Esto puede significar una oportunidad de exportación para las empresas acuícolas de la región, las cuales, debido al impacto de la COVID 19, redujeron su producción y algunas de ellas tomaron como opción la venta de sus centros de crianza y, en la actualidad, se puede observar que persisten estos problemas, como el incremento de los costos de los insumos, reducción de los precios en el mercado, incremento de ofertantes, entre otros.

La exportación de la trucha puede generar un aumento de ingresos en las empresas acuícolas, ya que el precio de este producto en el mercado exterior tiene un mayor valor. En Junín el precio de la trucha eviscerada es de 14 soles el kg y el precio de exportación en valor FOB de este producto en la misma presentación tiene un valor de US\$7, aproximadamente. Otro punto de oportunidad es el crecimiento en el sector acuícola de la región y es que, al tener las empresas acuícolas un mercado más grande, pueden incrementar su producción a grandes cantidades y de esta manera mejorarían su economía interna y la economía del sector.

No obstante, el camino a la exportación no parece ser fácil para los acuicultores de la región Junín, y esto se debe a una serie de factores, uno de ellos podría ser la falta de conocimiento de los productores sobre el proceso de exportación de la trucha, lo que implica tener conocimiento sobre los requisitos sanitarios y procedimientos aduaneros. Otro de los factores está relacionado con el tamaño de la empresa, que involucra el nivel de producción, la cantidad de ventas y la calidad de la infraestructura; así mismo, de acuerdo con Suárez y Olivares (2007) para la etapa inicial del proceso exportador es importante considerar los recursos humanos y el marketing mix de una empresa. Del mismo modo Abanto y Gómez (2020) en su tesis “Factores que influyen en las exportaciones de prendas y complementos de vestir de punto para bebés de las MIPYMES de Lima Metropolitana: Formalización, Capacitación, Innovación y Financiamiento, durante el periodo 2015-2019”, determinaron que los factores más

influyentes en la exportación son la formalización de la empresa, capacitación del talento humano, gestión de innovación y acceso a financiamiento.

Precisamente, en la presente investigación se determinó cuáles fueron los factores externos e internos concretos que no permiten a las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo, realizar la exportación de su producto trucha fresca y/o refrigerada de la sub - partida arancelaria 0302110000.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema general.

¿Cuáles son los factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023?

1.3.2. Problemas específicos.

PE1: ¿Cuáles son los factores externos limitantes de las exportaciones de trucha de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023?

PE2: ¿Cuáles son los factores internos limitantes de las exportaciones de trucha de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023?

1.4. Propósitos de la investigación

1.4.1. Propósito general.

Determinar los factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.

1.4.2. Propósitos específicos.

PRE1: Determinar los factores externos limitantes de las exportaciones de trucha de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.

PRE2: Determinar los factores internos limitantes de las exportaciones de trucha de la subpartida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.

1.5. Justificación de la investigación

Hernández, Fernández y Baptista (2014) afirman que en una investigación: “Es necesario justificar las razones que motivan el estudio. Se puede establecer una serie de criterios para evaluar la utilidad de un estudio propuesto, criterios que evidentemente son flexibles y de ninguna manera son exhaustivos” (p. 46).

1.5.1. Justificación teórica.

Es importante saber los factores limitantes que existen para la exportación de la trucha arcoíris; ya que en el Perú existe gran cantidad de esta especie que se puede aprovechar para este negocio y así también puede contribuir al crecimiento económico del país. Como ya se mencionó con anterioridad, la trucha arcoíris tiene beneficios nutricionales que aportan en buena manera a la salud y se pueden utilizar estos beneficios para poder explotar este producto.

Esta investigación se realizó con el propósito de identificar estos factores limitantes que existen e impiden el crecimiento de la exportación de trucha arco iris; asimismo, poder brindar información a los empresarios que se dedican a este rubro y así tengan conocimiento sobre las razones por las cuales no logran el objetivo de la internacionalización de sus actividades, constituyéndose el contenido de la presente investigación en un nuevo marco teórico esencial para los actuales y futuros investigadores sobre la trucha y el proceso de internacionalización en torno a ella.

1.5.2. Justificación práctica.

El presente proyecto presenta aspectos importantes y favorables al identificar los factores limitantes de exportación de la trucha arco iris. Es imprescindible conocer el estado en el que se encuentran las empresas productoras y la necesidad del crecimiento del sector acuícola, especialmente, la trucha; ello se identificó mediante un cuestionario a las empresas dedicadas a este rubro que a su vez permitió tener información y ayudó a hacer una evaluación más exhaustiva a partir de las respuestas de las empresas.

Los resultados han permitido proponer mejoras de modo tal que esos factores limitantes no tengan influencia y, por el contrario, las empresas logren su objetivo de la internacionalización. Ello permitirá que las empresas al momento de exportar la trucha arco iris amplíen sus mercados, tengan más y mejores clientes y se expandan, permitiéndoles todo ello maximizar su rentabilidad y seguir profundizando su proceso de internacionalización. A su vez, ello contribuirá a generar un efecto multiplicador en la economía de la provincia de Huancayo, de la región Junín y del país, en su conjunto permitiendo crear fuentes de empleo para las familias para que salgan de la situación de pobreza en la que se encuentran y mejoren su calidad de vida.

Capítulo II: Estado del Arte

2.1. Revisión literaria

2.1.1. Trucha arcoíris

De acuerdo con el Ministerio del Ambiente (2021), la trucha es originaria de Norteamérica y fue introducida al Perú hace más de 90 años y que se ha adaptado principalmente a las condiciones ambientales de los ecosistemas altoandinos.

La trucha arcoíris tiene un cuerpo de forma alargada, la aleta adiposa, normalmente con un borde negro, sin tubérculos nupciales, boca y color de los machos desovantes. Asimismo, dicha especie presenta escamas de color verde brillante y café, el lomo, en los lados, en la cabeza y aletas están cubiertos con pequeños puntos negros. La característica más resaltante de la trucha arcoíris es la franja de color rojo irisado en sus flancos, cuya coloración varía con el hábitat, tamaño y condición sexual.

La trucha arcoíris es capaz de ocupar distintos hábitats que abarcan desde un ciclo de vida anádromo hasta habitar cuerpos de agua continentales como los lagos.

Así también, la trucha es capaz de soportar grandes variaciones de temperaturas (0-27°C), pero el desove y el crecimiento debe de ser en un rango de (9-14°C). Sin embargo la temperatura adecuada para el cultivo de la trucha es por debajo de 21°C.

La trucha es un pez solitario, en un estado de alevín abandona el grupo una vez eclosionado los huevos. Cuando ya es adulto, lucha con todo tipo de peces por alimento

y hábitat. Normalmente, las truchas con gran tamaño tienden a conseguir el mejor hábitat, en cambio las truchas arco iris mantienen lugares pequeños.

Se ha observado que el hábitat natural de la trucha arco iris en el departamento de Junín son los ríos, lagos y lagunas de aguas frías, limpias y cristalinas, las cuales deben ser corrientes moderadas y con vegetación.

De otra forma, los alevines grandes usualmente se alimentan de zooplancton, estos pueden ser iniciados fácilmente en la alimentación con dieta artificial. En su etapa adulta, es un pez con hábitos alimenticios carnívoros como insectos en estado larvario, moluscos, crustáceos, gusanos, renacuajos y peces pequeños, ya sea de la misma especie u otra.

2.1.2. Características de la producción de trucha arcoíris

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO, 2014) los estanques para el engorde de las truchas, generalmente, son rectangulares, con la entrada del agua por un lado para que pueda haber oxígeno y por el otro la salida, esto se da para que pueda salir las heces y restos de alimentos.

Es recomendable que el sistema de cultivo en jaulas se utilice en lugares que tienen cuerpos de agua de altura, como lagunas, embalses, represas; debido a que esto representa óptimas condiciones para el cultivo de la trucha. Un factor indispensable para poder cultivar la trucha arcoíris es el agua de alta calidad durante todo el año.

La (FAO, 2014) asevera que se puede utilizar para la crianza de la trucha arcoíris agua subterránea donde no se requiera bombeo, pero la aireación puede ser necesaria en algunos casos. El agua de pozo que está sobresaturada con nitrógeno disuelto puede hacer que se formen burbujas de aire en la sangre de los peces e inhibir la circulación, una condición conocida como enfermedad de las burbujas de aire. Por otro lado, se puede utilizar agua de río, pero las fluctuaciones de temperatura y flujo pueden afectar negativamente la capacidad de producción. Las truchas generalmente se engordan en

tanques o estanques con flujo de agua abierto, pero algunas se crían en jaulas y sistemas de recirculación.

2.1.3. Producción nacional e internacional de trucha arcoíris

Nacional: Según el Ministerio del Ambiente (MINAM, 2021) la producción acuícola nacional de trucha arcoíris se ha incrementado en los últimos años, alcanzando aproximadamente 50 mil TM en el 2019. Esta actividad se desarrolla principalmente en los departamentos alto andinos, siendo Puno el que presenta la mayor producción en el 2019 (64.08 %), seguido de Pasco (14.2 %), Huancavelica (8.51 %) y Junín (6.3 %); los demás departamentos representan producciones menores al 1.6 %

Internacional: La producción de trucha arcoíris ha crecido de forma exponencial desde principios de los años 50. Según datos del “Estudio de Prospectiva de la Cadena de Valor de la Trucha al 2030” (PNIPA, 2020) a nivel mundial los principales países productores de trucha son: Chile, Irán, Turquía, Noruega, Perú, Italia y Dinamarca. En América del Sur, Chile lidera las estadísticas como primer productor con una producción total de 1, 542,935 toneladas, le sigue Perú con 342,807 toneladas y Colombia con 90,840 toneladas.

2.1.4. Proceso de producción de trucha arcoíris

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2020) el proceso del ciclo de cultivo son las siguientes:

2.1.4.1. Reproducción

Las truchas no desovan en las instalaciones acuícolas de manera natural, en tal caso, se hace el desove artificial; se utiliza para el desove peces reproductores maduros de 3 o 4 años. La proporción sexual de los reproductores suele ser de un macho por cada 3 hembras. Cabe recalcar que los machos y hembras se mantienen generalmente por separado.

2.1.4.2. Fertilización

El método que se aplica es la fertilización en seco, sin adición de agua. Los huevos y el semen son recolectados manualmente de las truchas anestesiadas. Se suele utilizar el semen de más de un macho para prevenir la endogamia. Los huevos se incuban hasta que se llega a la etapa de huevos embrionados (con ojos visibles), ya sea en bandejas de incubación o incubadores de flujo vertical.

2.1.4.3. Cría de alevines

El tiempo de la eclosión del huevo va a variar de acuerdo con la temperatura en la que se encuentre, puede durar de 100 días a 3,9 °C y 21 días aproximadamente a 14,4 °C. Conforme los huevos van eclosionando, los alevines, llamados “con saco” porque tienen una reserva de alimento el saco vitelino, caen en una bandeja en donde permanecen hasta que comienzan a tener un comportamiento pelágico, permaneciendo en el agua hasta los 10 o 14 días. En el momento que el saco vitelino haya sido consumido, ellos empiezan a buscar alimento propio y en ese momento son trasladados a distintos tipos de estanques de fibra de vidrio de unos 2m de diámetro aproximadamente, en donde son alimentados con dietas especiales. De acuerdo van creciendo, son movidos a estanques más grandes.

2.1.4.4. Engorde

En el momento que estos alevines alcanzan un tamaño de 8 a 10 cm de longitud son trasladados a instalaciones de engorde al aire libre, por lo general en tanques o estanques con flujo de agua abierto, proporcionando a las truchas aguas oxigenadas y de calidad. Usualmente estos estanques tienen de 2 a 3 metros de ancho, 12 a 30 metros de largo y 1-1,2 metros de profundidad. Las truchas son engordadas hasta alcanzar de unos 30 a 40 cm de largo en un tiempo aproximado de 9 meses o incluso tamaños mayores de un tiempo de hasta 20 meses.

2.1.5. Factores externos

2.1.5.1. Político

Los actores políticos de la acuicultura son las entidades del gobierno que fomentan la innovación y crecimiento de las empresas acuícolas; así como también fomentar los cimientos de la institucionalidad que permitan brindar seguridad y predictibilidad política y jurídica al país y ello, a su vez, promueva la realización de emprendimientos en todos los sectores productivos, en general, y en el acuícola, en particular. Algunas de estas entidades son las siguientes:

- **PRODUCE**

El Ministerio de la Producción cuenta con cuatro organismos adscritos y el Viceministerio de Pesca y Acuicultura, quien tiene la función de formular, aprobar y controlar todas las actividades pesqueras y acuícolas; y vigilar cómo se siguen las reglas de pesca, además de formular, aprobar y supervisar el cumplimiento de las políticas pesqueras. PRODUCE tiene una serie de órganos de línea, órganos de apoyo, órganos consultivos y órganos públicos descentralizados de los que depende para el adecuado desempeño de su función. Estos órganos están dirigidos por seis direcciones generales.

- **DIREPRO JUNÍN**

La Dirección Regional de Producción de Junín (DIREPRO JUNÍN, 2023) es la encargada de formular planes y políticas para la producción pesquera y acuícola de la región, para luego aprobarlos, ejecutarlos, evaluarlos, controlarlos y administrarlos. También se encarga de administrar y supervisar la gestión de los servicios y actividades relacionados con la pesca que sean de su competencia y crear medidas de vigilancia y control para asegurarse de que los recursos bajo su control se utilicen de manera sostenible.

DIREPRO se encarga de desarrollar, implementar y poner a disposición del público en general, sistemas de información pertinentes y útiles para las empresas y

organizaciones de la zona. También, debe de simplificar los trámites administrativos que aplican a las empresas de su jurisdicción, con foco en las PYMES, medianas empresas y establecimientos productivos orientados a la exportación.

Sin embargo, DIREPRO JUNÍN no prioriza y gestiona las capacitaciones enfocadas a la exportación que puedan ayudar a las empresas pesqueras a saber de qué manera ellos pueden crecer como empresa para hacer conocer sus productos hacia otros países.

- SANIPES

El Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES,2023) tiene como función dirigir y supervisar el cumplimiento de los fines institucionales de acuerdo a la política, los objetivos y las metas fijadas por el Ministerio de la Producción; también, se encargan de aprobar los reglamentos, protocolos y directivas y demás disposiciones en el ámbito de su competencia y ejercer la función de última instancia administrativa en las materias que le corresponden de acuerdo a lo establecido en el Reglamento de Organización y Funciones de SANIPES.

Pese a las diferentes funciones que recaen en SANIPES, esta institución no brinda una capacitación a las empresas dedicadas a este rubro para su correcto funcionamiento con relación a las normas de capturas, extracción, preservación, transporte, desembarque, procesamiento, almacenamiento, distribución, comercialización interna y externa, etc. Muchas veces la falta de conocimiento y práctica es lo que impide a las empresas crecer y en este caso comercializar su producto hacia el exterior, aun así, teniendo la capacidad de producir grandes cantidades.

- MINAM

El Ministerio del Ambiente de acuerdo con el Decreto Supremo N° 012-2019-PRODUCE (2019) tiene como objetivo:

“Regular la gestión ambiental, la conservación y aprovechamiento de los recursos hidrobiológicos en el desarrollo de los proyectos de inversión y actividades de acuicultura, así como regular los instrumentos de gestión ambiental y los procedimientos administrativos vinculados a ellos.” (2019, Artículo 2)

El MINAM también se encarga de promover y asegurar que las políticas, planes y programas sectoriales, así como los proyectos de inversión para las actividades pesqueras y acuícolas, se desarrollen de manera sostenible, teniendo en cuenta las interacciones entre los entornos físico, biológico, económico, social y cultural, a fin de dar lugar a una unidad de equilibrio ambientalmente sostenible en el tiempo, socialmente viable y que contribuya a la conservación de la biodiversidad; así como proteger.

Existe una relación entre MINAM y la Administración Local de Agua (ALA) la cual está encargada de brindar permiso a las piscigranjas sobre el uso del agua como recurso para su funcionamiento, pero debido a la corrupción que existe en el Perú, difícilmente se llega a otorgar dicho permiso, dificultando en gran manera el desarrollo de las empresas y su crecimiento.

- PROMPERÚ

La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ, 2023) es la institución encargada de promover el turismo y las exportaciones del Perú a nivel internacional. Sus funciones principales incluyen la promoción de destinos turísticos y productos peruanos en el extranjero, el desarrollo y fortalecimiento de la marca país, la realización de investigaciones sobre el mercado turístico y de exportaciones, y la creación de nuevos productos y experiencias turísticas.

PROMPERÚ desempeña un papel fundamental en la promoción de las exportaciones peruanas a nivel global, pues se centran en facilitar la presencia de empresas peruanas en mercados internacionales, ofreciendo asesoramiento, participación en ferias comerciales y promoción de la calidad y diversidad de los productos peruanos en el extranjero. Además, la institución realiza investigaciones sobre mercados internacionales para identificar oportunidades y desafíos. A través de estas acciones, PROMPERÚ contribuye al desarrollo económico del país, impulsando el turismo, generando empleo y fortaleciendo la presencia internacional de los productos peruanos.

De otro lado, dentro del entorno político, también se debe mencionar a las instituciones legales tales como Estado de Derecho, Separación de Poderes y la propia Institucionalidad en el país. En el caso del Estado de Derecho, se refiere al principio, según el cual, la ley es igual para todos los ciudadanos y las empresas y organizaciones sean éstas públicas o privadas, las cuales están sometidas a las leyes que se promulgan y se hacen cumplir por igual. A su vez, la separación de poderes implica que el Poder Legislativo es el encargado de elaborar las leyes y ejercer el control político en el país. El Poder Ejecutivo está constituido por el presidente de la República quien se encarga de gerenciar el país y hacer cumplir las leyes y, por último; el Poder Judicial se encarga de administrar justicia. Estos poderes son autónomos e independientes. La institucionalidad implica que los organismos reguladores del país deben desarrollar sus labores en función al marco técnico y normativo vigente en el país y los servidores que laboran en las instituciones son funcionarios del Estado y no están subordinados a ninguna consigna partidaria o de cualquier otra índole.

Como ya se ha mencionado anteriormente, es fundamental que se pongan en práctica estas instituciones legales, en la práctica; sin embargo, se observa que en nuestro país, el Estado de Derecho y la Institucionalidad no cumplen con las funciones propuestas, ya que priorizan intereses de grupos económicos o políticos; así mismo, se

puede observar conductas ilegales y dolosas de los representantes del Poder Legislativo recortando los sueldos de sus colaboradores más cercanos, otorgándoles bonos sin sustento alguno ; de esta manera se observa que el congreso se ha vuelto dictatorial y que apaña a delincuentes funcionarios del Estado que realizan una gestión ineficiente. Entonces, toda esta actividad de malas prácticas obstaculiza y limita a las empresas acuícolas la actividad empresarial de poder crecer e internacionalizarse por la falta de compromiso de estas instituciones legales.

A todo ello, se agrega la incertidumbre política por la que atraviesa el país; se siguen desarrollando marchas como la “Toma de Lima” y ello genera un clima de inestabilidad política y un factor limitante que afecta la toma de decisiones de los empresarios, en general, y de los empresarios acuícolas, en particular. Definitivamente, ningún empresario invertiría en un país convulsionado políticamente, por lo que se puede afirmar que este factor es un delimitante muy alto para la internacionalización de las empresas productoras de trucha arco iris de la región Junín.

2.1.5.2. Económico

La actividad de la acuicultura contribuye en el desarrollo nacional de la economía peruana, genera empleos e ingresos y en el ámbito alimenticio los productos acuícolas tienen un alto valor nutricional.

En cuanto a las estimaciones realizadas del PBI acuícola, en el 2015 se registró un valor bruto de la producción según principales cultivos equivalente a 272 millones de soles y; en el 2019, éste registró 456 millones de soles, significando un incremento de 67% el valor bruto de la producción. Cabe indicar que el PBI Acuícola 2019 respecto al PBI de pesca y acuicultura total representó el 24.9% en referido año. (RNIA, 2021, p.1)

En ese sentido, se puede observar que el PBI acuícola tuvo un crecimiento en los últimos cinco años, y uno de los recursos hidrobiológicos que contribuyó en este crecimiento es la cosecha de trucha.



Figura 4 .Evolución del PBI Acuícola del año 2015 a 2029

Nota: Tomado de Oficina General de Estudios Económicos y Evaluación de Impacto (OGEEEIE, 2021)

En el año 2021, la acuicultura representó el 25% del total del PBI acuícola y pesquero nacional. Esto significa que la acuicultura es un motor importante para el crecimiento económico del país; también, en los últimos años el gobierno peruano ha ido desarrollando proyectos que ayudan a los acuicultores a incrementar el nivel de su producción.

Participación de la Acuicultura en el PBI Pesquero y Acuicola

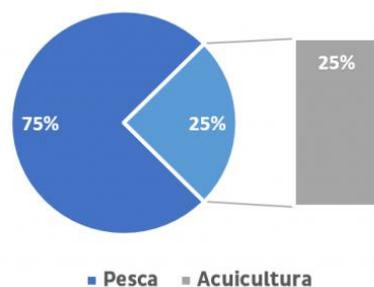


Figura 5.Participación de la acuicultura en el PBI pesquero y acuícola

Nota: Tomado de Oficina General de Estudios Económicos y Evaluación de Impacto (OGEEEIE, 2021)

A pesar de que la actividad de la acuicultura contribuye al desarrollo de la economía del país, su participación en la economía nacional es muy pequeña y aún está muy lejos de compararse con otras actividades económicas; esto genera una limitante ya que este sector no se ve atractivo ante empresarios que quieran invertir en el mismo. Asimismo, la inestabilidad política que atraviesa el país origina la caída de los indicadores macroeconómicos, esto provocó el incremento en los precios de las materias primas para la crianza de trucha, lo que a su vez generó que las empresas acuícolas ya no quieran seguir invirtiendo en incrementar su producción, y en otros casos dejar por completo la crianza de trucha.

En la actualidad, se observa que la economía del país se viene ralentizando. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2023) la actividad económica se redujo 0.4% en el primer trimestre del año 2023; esto se debió a la disminución de la inversión privada por conflictos sociales; disminución de la dinámica del consumo privado, que se ve afectada por una alta inflación de largo plazo: cierre temporal de mercados y restricciones al movimiento de personas y bienes en ciertas partes del país; reducción del gasto público tras los efectos del gasto sanitario, disminución de las exportaciones tradicionales, principalmente de los sectores minero y agropecuario. Lo cual implicaría una desaceleración enorme de la actividad empresarial en el país con el perjuicio para su economía. No podría ser de otra manera por cuanto la incertidumbre económica no es otra cosa que el resultado de la inestabilidad política que el país viene experimentando por lo que se puede afirmar que el factor económico también constituye un elemento limitante de la posible actividad exportadora de las empresas productoras de trucha arco iris de la región Junín.

2.1.5.3. Social

En el ámbito social, existe una conformación y organización de asociación para el desarrollo de una marca colectiva llamada Consorcio Acuícola Junín, que tiene como objetivo promover los bienes y servicios de sus miembros en el extranjero y poder facilitar las exportaciones de sus productos de manera conjunta. Esta conformación es un medio formal para la cooperación estratégica de mediano a largo plazo que sirve para poder facilitar el acceso al mercado extranjero.

Así mismo, los miembros de esta organización pueden aumentar su rentabilidad e incrementar sus conocimientos por varios tipos de acción conjunta que pueden no estar directamente relacionados con la exportación, tales como programas de capacitación o mejora de procedimientos, etc.

Los miembros participantes de esta organización son: Aqua San Pedro, Piscigranja “Los Ángeles”, Grupo “La Cabaña”, Aqua Truch y El Edén. Para un correcto plan de desarrollo, esta asociación está basada con los siguientes conceptos: organización, programa de producción, implementación de normas productivas, implementación de planta de procesamiento, definición de productos, definición de marca comercial, promoción y difusión y finalmente estrategias de comercialización.

Sin embargo, como se describió en líneas anteriores uno de los principales objetivos de la creación de este consorcio fue el ingreso al mercado extranjero y desde el año de su formación en el 2007 hasta la actualidad aún no hay registros de exportación. Esto evidencia algunas debilidades en la asociatividad, que pueden estar relacionados con falta de coordinación, diferencia de intereses y objetivos, dificultades en la gestión interna, falta de recursos y capacidades; y entre otros.

Así mismo, se tiene un registro aproximado de 31 empresas dedicadas a la acuicultura en Junín, de las cuales solo cinco pertenecen a este consorcio. Aquí se identifica una desventaja para las empresas que no forman parte del consorcio; un

ejemplo de esto es que el consorcio cuenta con una planta procesadora ubicada en Concepción, la cual tiene un costo de alquiler para las empresas que no forman parte de esta asociación y dicho costo es alto, lo cual hace que las empresas no contraten este servicio, ya que no genera rentabilidad del producto y esto a su vez evita que las empresas no puedan potenciar a la trucha fresca extraída de las pozas a una mejor presentación del producto como trucha eviscerada, trucha deshuesada, filetes frescos refrigerados y trucha ahumada: perdiendo así la oportunidad de acceder a otros mercados.

En cuanto al factor externo social, es preciso mencionar a variables tales como la pobreza y extrema pobreza, el desempleo, etc. Según datos del Instituto Peruano de Economía (IPE, 2022), hasta antes de la pandemia en el año 2019 la pobreza en la región Junín alcanzó un nivel de 20.7% y para el año 2022 alcanzó un nivel de 21.5% y en cuanto a pobreza extrema alcanzó un nivel de 2.9%; aquí se evidencia que hay un aproximado de 267 897 personas que se encuentran en pobreza y 36 135 personas en pobreza extrema. De acuerdo con el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2022) para el año 2021 en la región Junín hubieron 22 115 personas desempleadas que representan el 3.5 % de la población. En su mayoría, las empresas acuícolas contratan a pobladores que son cercanos al centro de producción para desempeñar las funciones de operarios, algunos de estos trabajadores al provenir de zonas rurales se encuentran en situación de pobreza, por lo que al encontrar alguna mejor oportunidad laboral en la ciudad dejan sus puestos de trabajo, como consecuencia las empresas tienen una alta rotación de personal y por ende inestabilidad laboral.

2.1.5.4. Tecnológico

En el año 2014, el Ministerio de la Producción, a través del Despacho Viceministerial de Pesca y Acuicultura, el Ministerio de Economía y el Banco mundial se unieron para desarrollar el Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura (PROG 19-2014 SNIP). La finalidad de este proyecto fue apoyar a las empresas de este sector a dar un salto a la era del conocimiento, a través de la construcción del sistema nacional de innovación en pesca y acuicultura (SNIPA). Las funciones principales de SNIPA son:

- Formación y gestión de redes
- Desarrollo de oportunidades
- Gestación de ambiente facilitador
- Mercado de servicios
- Movilización de recursos
- Creación de legitimidad social
- Intensificación de interacción
- Identificación de necesidades y oportunidades
- Construir una visión compartida

A través de SNIPA se desarrollaron 3 proyectos de inversión pública, los cuales fueron: (a) Proyecto Nacional de Innovación en Pesquería con una inversión de 108'906,293 soles, (b) Proyecto Nacional de Innovación en Acuicultura con una inversión de 221'467,931 soles, y (c) Proyecto Para el Mejoramiento de la Gobernanza del SNIPA con una inversión de 58'587,755 soles.

La falta de mantenimiento de carreteras o pavimentación que pueda hacer llegar a los proveedores con éxito a las empresas acuícolas, para que tengan un mejor

desarrollo y comercio de su producto, este acceso es fundamental ya que agilizaría el movimiento de los proveedores y los empresarios.

2.1.5.5. Ambiental

Según ENVIRA (2019) la calidad del agua en la acuicultura es un factor importante que debe ser supervisado para su óptimo rendimiento.

El agua es un factor importante para el proceso de cría de las truchas, depende mucho de la calidad para la supervivencia de estos, de igual modo, ofrecer una buena calidad del producto para poder obtener una gran demanda.

De acuerdo con MIDAGRI (2020) el recurso hidrobiológico hace referencia a los organismos que pasan toda su vida en un entorno acuático. En los ríos, lagos y lagunas de la sierra del Perú abunda el suche y la trucha, esta última especie que fue introducida.

CARE (2021) afirma que Perú es uno de los países más ricos del mundo en cuanto al agua, el principal problema es la mala distribución de este recurso. El volumen anual del promedio del agua es de 1'768172 millones de m³, lo cual aparenta un buen abastecimiento de este recurso; sin embargo, el 97,27% de la disponibilidad de agua, está distribuida en la Sierra y Amazonía, que alberga solo el 30,76% de la población. Así también, el 2,18% de la disponibilidad de agua se encuentra en la vertiente del Pacífico que alberga 65,98% de la población. El estrés hídrico que hay en la costa del Perú es elevado y preocupante. Las principales causas de la falta de agua son: la degradación de los ecosistemas reguladores en las cuencas altas por el sobrepastoreo, deforestación, el cambio climático, pérdida de bofedales por ganadería y el incremento de la temperatura. Agregando a esto se suma también la contaminación. Las aguas residuales no tratadas; relaves mineros, lixiviados de basureros, es decir, contaminantes líquidos y también el agotamiento de los suelos producto del uso agroquímico, residuos sólidos, etc.; que afectan directamente sobre la calidad del agua.

2.1.6. Factores internos

2.1.6.1. *Tamaño de empresa*

Según (Donoso, 2014), la clasificación de las empresas se realiza bajo los ingresos anuales y número de trabajadores.

Los ingresos anuales se calculan por los ingresos de ventas que la empresa recibe al año o a través de prestación de servicios. Por otro lado, la cantidad de trabajadores es un criterio crucial porque de esta manera ayuda a determinar en qué categoría se encuentra la empresa.

A continuación, se muestran las características que cada una de ellas debe cumplir:

Microempresa:

- Número total de trabajadores es de 1 a 10.
- La cantidad de ventas anuales no debe superar 150 UIT.

Pequeña empresa:

- Número máximo de trabajadores es hasta 50.
- Niveles de ventas al año es de 51 a 850 UIT.

En el sector acuícola se mide el tamaño de la empresa de acuerdo con su volumen de producción y se clasifican en:

- AREL: Producción anual menor 3.5 toneladas brutas
- AMYPE: Producción anual menor 150 toneladas brutas
- AMYGE: Producción anual mayor a 150 toneladas brutas

Para poder exportar es importante tomar en cuenta este factor, ya que la empresa debe de contar con requisitos como tener un volumen de producción constante para poder satisfacer las necesidades del cliente extranjero, a su vez esta debe de contar con la infraestructura adecuada para la crianza optima de la trucha y así poder obtener un

producto de calidad para su exportación. Sin embargo, al no contar con estas cualidades se genera una limitación para la empresa en su ingreso al comercio exterior.

2.1.6.2. Capacidad tecnológica

El concepto de capacidades tecnológicas describe las habilidades más amplias que se requieren para iniciar un proceso de mejoras conducentes a un sendero de crecimiento y desarrollo sostenido. La definición de capacidades tecnológicas implica conocimientos y habilidades para adquirir, usar, absorber, adaptar, mejorar y generar nuevas tecnologías. Partiendo de esta definición, se entiende que las capacidades tecnológicas incluyen las capacidades de innovación y de absorción (Gustavo Lugones, 2007, p. 11).

Se observa que en los lugares donde se encuentran estas empresas acuícolas, productoras de truchas, no tienen el conocimiento y acceso a herramientas y equipos tecnológicos que podrían brindar un apoyo a la producción y comercialización de trucha.

2.1.6.3. Contacto con proveedores internacionales

Según Navarro, (2019) en el Diario del Exportador, se puede contactar a un proveedor vía online de acuerdo con el rubro o tipo de mercancía que se proyecta importar, lo cual se puede hacer a través de páginas web de algunos organismos internacionales y de herramientas de inteligencia comercial, donde se muestra quiénes son las principales empresas exportadoras del producto.

Por consiguiente, si se sabe cuál es el país exportador del producto que será de tu interés, se puede viajar al país y establecer una negociación directa con aquellos proveedores.

Del mismo modo, se puede efectuar una misión comercial con diferentes importadores a través de la Cámara de Comercio de la localidad y obtener un catálogo de proveedores que ya se hayan visto en reuniones previas y así poder precisar negocios internacionales sobre la mercancía que es de interés.

Por otra parte, las ferias internacionales son lugares indicados para poder hacer un contacto con un proveedor o varios que brindan diversas opciones de negocio a evaluar, para establecer cuál de ellos es el más conveniente y fijar una orden de compra definitiva.

La falta de conocimiento de la internacionalización de las empresas acuícolas no permite que ellas mismas tengan la oportunidad de poder exportar sus productos, de esta manera se debería de buscar a una persona especialista en el tema de comercio exterior, como es un agente aduanero, que les brinde la información necesaria de los procesos que deben de seguir para poder exportar el producto; dentro de estos pasos, es crucial recalcar que las certificaciones zoosanitarias son sumamente importantes, ya que se trata de un producto perecible y para poder exportar se deben de realizar unos estudios rigurosos del producto, puesto que podría trasladar enfermedades o bacterias dentro de ellos.

2.1.6.4. Recursos humanos

Armijos, Bermúdez y Mora (2019) aseguran que la gestión de recursos humanos es fundamental para una empresa, y que a través de los años el talento humano de una empresa se ha convertido en un beneficio para la gestión empresarial competitiva. La importancia del talento humano radica en que estos son los principales actores para que una empresa pueda posicionarse y mantenerse sólidamente en el mercado, encargándose de satisfacer las exigencias del cliente, de manera que lo distinga de sus competidores por la calidad y eficiencia de los productos y servicios que oferta,

En la actualidad, las piscigranjas en la provincia de Huancayo cuentan con los departamentos necesarios para su funcionamiento; sin embargo, no cuentan con un área de comercio exterior, ya que al no exportar no tienen aún la necesidad de contar con este departamento.

2.1.6.5. Marketing Mix

Conforme a la revista *Emprende*, ésta menciona que el Marketing es importante como área funcional dentro de una organización porque brinda diferentes beneficios; los dueños y empresarios deben tomar en cuenta esto para lograr la rentabilidad de sus negocios. Algunos de los beneficios de manera interna es que el departamento responsable de trabajar con la publicidad, relaciones públicas, ventas, desarrollo de productos, entre otros, se complementan entre sí para poder brindar un enfoque global a la estrategia de Marketing; así mismo detecta nuevos negocios y oportunidades para la empresa, la cual genera la visión de hacer rentable y difundir la existencia de diferentes productos; esta es la parte intermedia entre el cliente y la empresa, porque la empresa que conoce las necesidades de los clientes las vuelve rentables ya que satisfacen al consumidor. El área de Marketing se encarga de la difusión a la marca de la empresa y expone sus productos o servicios; y por último logra tener ventajas competitivas de la empresa para poder diferenciarse de otras que tienen un giro de negocio similar al suyo pero que están interesados en los mismos.

2.1.6.5.1. Precio

El precio es el valor monetario que se le asigna a un producto o servicio de la empresa o persona que lo brinda, es el valor que las personas están dispuestas a pagar con tal de obtener lo que necesitan.

Se debe realizar una recopilación de información para productos o servicios y esto le permitirá conocer el precio medio de mercado y tomar luego una decisión sobre establecer un precio algo menor, igual o algo superior, en función del producto o servicio y de su estrategia de marketing.

Para exportar un producto es importante definir un precio especial de exportación, para el cual se toma en consideración el costo de producción, costos de etiquetado y embalaje, costos variables, gastos relacionados a este proceso, la

rentabilidad que quiere obtener la empresa, entre otros. Sin embargo, si la empresa no cuenta con un personal adecuado para esta área es muy posible que se encuentren limitantes como no poder definir un precio correcto de exportación y generar cotizaciones erróneas que no beneficien a la empresa.

2.1.6.5.2. Producto

Según Summa (2019) el producto, es aquel que es diseñado o fabricado para satisfacer las necesidades de un grupo específico de personas. Está clasificado en tangible e intangible. Para la elaboración de un producto es importante definir la necesidad que va a cubrir, la gama, línea, diseño, calidad, características, servicios y/o garantías.

Rojas y Savedra (2022) en su investigación denominada “Calidad de la canal de trucha arco iris, (*oncorhynchus mykiss*), comercializada en la ciudad de Huancayo” concluyeron que para determinar la calidad del producto de la trucha arco iris se tienen algunos parámetros relacionados al índice de calidad y son: pH, acidez titulable, capacidad de retención de agua, color de canal; de tal modo, se obtuvo como resultado que el producto de trucha eviscerada distribuido en la ciudad de Huancayo se encuentra dentro de los parámetros de rendimiento.

2.1.6.5.3. Promoción

De acuerdo con la Cegid Ekon (2022) las estrategias de promoción son una de las principales herramientas que tiene el marketing para dar a conocer los productos o servicios de una empresa. Así mismo, pueden crear la necesidad de compra en las personas o incluso posicionar una marca dentro del mercado.

Si se desea vender en un determinado mercado, es importante que se utilice los mecanismos necesarios para poner en marcha las diferentes estrategias que permitan promocionar el negocio. De esta manera se podrá conseguir un aumento de las ventas, atraer a los clientes hacia la empresa y mejorar el posicionamiento de marca.

Los métodos de promoción son útiles en las empresas para captar la atención de los usuarios actuales y potenciales. De igual modo, crean interés por los productos y servicios de la empresa y promueve la compra o contratación de sus servicios.

2.1.6.5.4. Plaza

De acuerdo con (LIS, 2022) la distribución comprende los procesos de planeación y control, así como los procesos que incluye a la mercancía e información entre los productores/empresas y los clientes/mercados de venta. La distribución en logística pone en orden las tareas y procesos que intervienen en la planificación y ejecución del traslado de mercancías.

La labor principal es colocar todos los procesos de forma que los productos fabricados sean entregados a los clientes de la manera más eficiente posible.

Un gran reto para la empresa es el encontrar un mercado internacional adecuado para su producto. Si una empresa no cuenta con estrategias de plaza, esto obstaculiza su ingreso al mercado internacional, ya que pueden ingresar a un mercado no adecuado y enfrentarse a retos como alta competencia, que su producto sea rechazado, diferencias culturales, restricciones gubernamentales, etc.

2.2. Marco conceptual

2.2.1. Exportación

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), menciona que la exportación es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior, no está afecta a tributo alguno. El monto para pagar corresponde al traslado de mercancías y está sujeto a las tarifas establecidas por las empresas prestadoras de servicios de transporte marítimo internacional, agencias, traslados internos, etc.

2.2.1.1. Requisitos

Para ser un exportador, el consignante debe poseer con las siguientes pautas: a) Número de Registro único de contribuyente (RUC) y no tener la condición de no habido) Documento nacional de identidad (DNI) si es peruano, o carné de extranjería, pasaporte o carné de permiso temporal de permanencia si es extranjero, cuando no está obligado a inscribirse en el RUC, de acuerdo con lo dispuesto en el artículo 3 de la Resolución de Superintendencia N. ° 210-2004/SUNAT.

Para realizar el trámite, la persona exportadora va con un agente de aduana para que pueda solicitar la numeración de la Declaración y realice el despacho aduanero.

SUNAT aplica los procedimientos adecuados para asegurar un correcto cumplimiento de la normatividad vigente

La tarea del agente aduanero es enumerar, rectificar y regularizar la declaración. Este mandato se entrega antes de la numeración de la declaración.

El dueño entrega el mandato: a) Si cuenta con número de RUC, mediante recursos electrónicos, de acuerdo con lo establecido en el procedimiento específico “Mandato electrónico” DESPA-PE.00.18. b) Si no está obligado a inscribirse en el RUC, mediante un poder especial otorgado en instrumento privado ante un notario público.

Algunos documentos que amparan la exportación son los siguientes: a) Declaración; b) Comprobante de Pago: Factura o boleta de venta electrónica o la emitida físicamente en contingencia. Si no existiera la obligación de emitir la factura o boleta, se debe indicar esta condición en la declaración; c) Documento de Transporte: Para el transporte se utiliza (conocimiento de embarque, carta de porte aéreo o carta de porte terrestre); d) “Control de mercancías restringidas y prohibidas” DESPA-PE.00.06 es el documento de control por la entidad competente conforme lo establece el procedimiento específico; y e) Otros documentos que la naturaleza u origen de la mercancía del despacho exija.

SANIPES es el responsable de la regulación, supervisión y seguimiento de las actividades de sanidad e inocuidad en la pesca, acuicultura y alimentación acuática dentro de su mandato. Las principales funciones de este organismo son: a) Formular y proponer la política sanitaria pesquera en el país. b) Desarrollar las acciones de supervisión y fiscalización en el ámbito pesquero y acuícola. c) Emitir documentos Habilitantes y Certificación Oficial Sanitaria. d) Desarrollar planes, programas y proyectos de investigación científica y tecnológica vinculados a la sanidad.

Existe un procedimiento para lograr la certificación pesquera y acuícola. En primer lugar es la habilitación sanitaria; para ello se presenta una solicitud y a esta se le hace una evaluación; el evaluador de la subdirección de habilitaciones, verifica la conformidad de la documentación presentada, de acuerdo a los requerimientos del TUPA institucional, luego la solicitud de auditoría pasa a la dirección de supervisión, El inspector de la subdirección de Supervisión Pesquera, verifica el cumplimiento de las exigencias sanitarias y del país de destino, luego de esto, se pasa a realizar una auditoría a la infraestructura, seguidamente se hace una evaluación de los resultados de la auditoría, los cuales tienen aspectos a verificar que son los siguientes: a) Cumplir con las regulaciones nacionales basadas en el CODEX ALIMENTARIUS. b) D.S. N° 040-2004-PRODUCE “Norma sanitaria para las actividades pesqueras y acuícolas”. c) D.S. N° 007-2004-PRODUCE “Norma sanitaria de Moluscos Bivalvos vivos”. d) Tener implementado el sistema de Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (HACCP), Buenas Prácticas de Manufactura y SSOP. e) Contar con un procedimiento de trazabilidad de los productos. f) Norma sanitaria del país de destino.

Los documentos que se deben presentar necesariamente son: a) Solicitud. b) Copia legalizada o fedateada de la Resolución de Licencia de Operación vigente, emitida por la Dirección Regional de la Producción (DIREPRO). c) Plan de Análisis de Peligros y Control de Puntos Críticos (HACCP). d) Programa de Buenas Prácticas de

Manufactura (BPM). e) Programa de Higiene y Saneamiento (PHS). f) Pago por derecho de trámite.

Posteriormente, se hace la supervisión y fiscalización de las instalaciones; la empresa debe hacer un autocontrol de su lugar de crianza: a) En las áreas de producción los espacios deben ser clasificadas, el lugar debe ser abierto y deben de estar debidamente bajo un programa de control y verificación. b) En la extracción y recolección de las especies, las embarcaciones deben ser registradas, con prácticas de higiene, prácticas de manipuleo y preservación, capacitación y equipamiento, debe haber un control de limpieza, desinfección y el diseño del establecimiento debe evitar daños físicos a los pescados. c) Luego se hace una verificación de la bodega donde va a ser almacenado el pescado y el hielo, debe contar con protección para el medio ambiente, las superficies deben estar en buenas condiciones, deben ser fáciles de limpiar y deben contar con un sistema de drenaje adecuado.

2.2.1.2. VUCE

La Ventanilla Única de Comercio Exterior es un sistema integral que permite el intercambio de información necesaria o pertinente para la entrada, salida o tránsito de mercancías y modos de transporte entre partes dedicadas al comercio y transporte internacional a través de canales electrónicos. Adicionalmente, los usuarios pueden gestionar la documentación del sistema y los datos de los trámites y servicios relacionados con el comercio internacional desde o hacia el territorio nacional.

2.2.2. Empresas acuícolas

Según (Gobierno de Mexico, 2019), las empresas acuícolas se dedican a una actividad, que consiste en el cultivo y producción de organismos acuáticos de agua dulce o salada.

Las empresas acuícolas contribuyen al crecimiento y estabilización de los sistemas alimentarios, la conservación de las especies acuáticas, la mejora de los niveles

tróficos, la reducción del impacto ambiental, la producción de materias primas para la industria y productos farmacéuticos, la promoción del empleo individual y la erradicación de la contaminación y la pobreza.

De manera global, se considera al sector acuícola un generador de empleos para pescadores, y una de las más sanas fuentes alimenticias. Cabe recalcar además que dentro del ámbito de la pesca se impulsa el desarrollo de comunidades pobres alrededor del mundo.

2.2.2.1. AREL

Se denomina AREL a los acuicultores de recursos limitados cuya producción no supera las 3.5 TM.

2.2.2.2. AMYPE

Se denomina AMYPE a los acuicultores de micro y pequeña empresa cuya producción es de 3.5 hasta 150 TM; lo mismo que cuentan con la resolución autoritaria para desarrollar la actividad y se encuentran registrados en el catastro acuícola nacional.

2.2.2.3. AMYGE

Se denomina AMYGE a los acuicultores de mediana y gran empresa cuya producción es mayor a 150 TM, su nivel de cultivos son semintensivos e intensivos que son practicados con fines comerciales.

Capítulo III: Metodología

3.1. Paradigma de la investigación

En la presente investigación se desarrolló el paradigma interpretativo. Como lo afirma Martínez (2013) citado por Sorangela Mitrandá Beltrán (2020, pág. 9), el paradigma interpretativo surge como alternativa al paradigma positivista. Toma como punto de partida la idea de la dificultad para comprender la realidad social desde las lógicas cuantitativas, razón por la que este paradigma se fundamenta en las subjetividades y da cabida a la comprensión del mundo desde la apropiación que de él hacen los individuos.

Este paradigma toma en cuenta las experiencias para el entendimiento del mundo y reconoce en la configuración de las subjetividades la influencia de aspectos culturales, sociales e históricos. De esta manera, el conocimiento puede asumirse como consecuencia de un ejercicio de construcción humana que no pone punto final al acercarse a las respuestas y soluciones frente a los problemas, sino que se varía y abre a otras posibilidades epistemológicas.

3.2. Enfoque de la investigación

El presente trabajo de investigación se desarrolló bajo el enfoque de investigación cualitativo, que de acuerdo con Gonzales (2013), su objetivo fundamental es construir conocimiento, teniendo como cimiento la realidad social, de acuerdo con las condiciones particulares y la posición de quienes lo producen y viven. De modo que, en

el presente enfoque se han tenido en cuenta las creencias, ideologías, emociones y afecciones, lo cual se estima como elementos de análisis en el desarrollo de producción y desarrollo del conocimiento en cuanto la realidad del sujeto de investigación.

El enfoque cualitativo cuenta con múltiples características, las que según Ñaupas, Mejía y Novoa (2014) son las siguientes: (a) La realidad es subjetiva, se fundamenta en la apreciación e interpretación del investigador; para los investigadores; (b) la teoría, es una guía que les indica qué buscar en la práctica social, qué hacer con lo encontrado y saber si esto es o no significativo; (c) el objeto de estudio, son hechos subjetivos relativos a la comprensión del significado de las acciones humanas; (d) las técnicas de recolección de información, pueden ser observación a los participantes y análisis a profundidad; (e) los instrumentos a utilizar, son guías de observación, entrevistas y grupos de discusión; y (f) El control del proceso se da a través de triangulación, instrumentos, fuentes y observadores.

3.3. Métodos de investigación

3.3.1. Método general

El método general que se desarrolló en el siguiente proyecto, es el método de casos, que según Stake (1998), el estudio de casos viene a ser un estudio particular, más no, general, así como un estudio complejo de un caso en singular, para poder comprender su actividad en algunas circunstancias. En el método de caso, la investigación se enfatiza en un solo grupo o una sola persona. Para Chetty (1996), el estudio de caso o método de caso tiene las siguientes características: Es la más adecuada cuando se quiere investigar fenómenos, de los cuales se quiere saber el cómo y por qué es que éstos ocurren; permiten también que se explore de manera más profunda para de esa manera obtener mayor conocimiento sobre aquellos fenómenos. Así mismo permiten estudiar un tema determinado; ideal para estudios donde las teorías que existen son inadecuadas; se logra

también estudiar a los fenómenos desde perspectivas múltiples y no bajo la influencia de una sola variable.

Así mismo, según Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2013), el método de caso está basado en estudiar una problemática o situación específica, utilizada en la investigación de un caso en concreto. Este tiene como características un razonamiento inductivo, es particularista, la muestra puede ser muy reducida siempre que presenten características similares, método descriptivo y es de carácter heurístico.

Por consiguiente; el siguiente trabajo de investigación estuvo enfocado en el método de caso, puesto que se realizó el estudio a cuatro empresas representativas de la provincia de Huancayo.

3.3.2. Método específico

El método específico empleado para este estudio fue el método inductivo. Según Urzola (2020), este se caracteriza por ir de la experiencia, que se basa en los pensamientos, vivencias, percepción y opinión del investigador; hacia la teoría o conceptos. De acuerdo con este método para poder llegar a una conclusión; primero se realiza una observación a un fenómeno en particular del cual posteriormente se realiza generalizaciones. Es importante mencionar que a partir de los datos recopilados se realizan inferencias y este proceso es conocido como razonamiento inductivo.

3.4. Sistema de categorías

Rodríguez (2017) afirma que un sistema de categorías es una estructura conceptual y metodológica utilizada en la investigación cualitativa para organizar, clasificar y analizar datos complejos. Consiste en la identificación y definición de categorías relevantes que representan los temas, conceptos o variables de interés en el estudio. Estas categorías pueden surgir a partir de la teoría existente, la literatura relevante, o de los propios datos recopilados durante la investigación. El proceso de construcción de un sistema de categorías implica la interacción entre la teoría y los datos,

así como la validación continua para asegurar su fiabilidad y validez. Una vez establecido, el sistema de categorías sirve como marco analítico para identificar patrones, tendencias y relaciones significativas en los datos, facilitando así la interpretación y la generación de conclusiones en la investigación cualitativa.

En la presente investigación para la delimitación de categorías y subcategorías, se tomó como referencia los estudios realizados por: Carrasco (2018) en su tesis titulada “Factores limitantes y oportunidades para la exportación de Jengibre en la Región de Junín en el periodo 2013-2017”, y por Cerna y Quiroz (2018) en su tesis titulada “Factores limitantes para la exportación de artesanía textil en la Asociación de Artesanos La Collpa-Porcón-Cajamarca- 2017”. Así mismo, se consideró la experiencia de la investigadora Geraldine Ariet Rivera Castillo; que se encuentra trabajando en la empresa acuícola TRUCSADY S.A.C. desde el año 2020.

Teniendo en cuenta lo expuesto, a continuación, se muestra la categorización.

Tabla 4.

Sistema de categorías

Unidad Temática	Categorías	Subcategorías	Características	Código	Ítems	Fuente	Técnica
Factores limitantes de las exportaciones de Trucha Arco Iris P.A. 0302110000	Factores Externos	Político	Grado de relación	FEP1	¿Conoce usted las entidades del estado que apoyan a la producción y comercialización de Trucha Arco Iris? ¿Con cuál de estas entidades su empresa tiene relación? Explique dicha relación	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
					¿Cuáles son las entidades del estado que tienen relación con las empresas acuícolas?	Expertos en la materia	
		Apoyo de entidades del Estado	FEP2	Entidades que tienen relación con las empresas acuícolas	Estudio elaborado por PNIPA	Análisis Documental	
				¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo		Entrevista a profundidad
	Económico	Influencia de la inflación	FEE3	¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?	Expertos en la materia		
				Debido a la situación actual de la economía del país así como el efecto de la inflación de los precios en materias primas ¿Cree usted que estos factores afecten a su empresa? ¿Cómo?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad	
		Influencia del factor económico en el	FEE4	Debido a la situación actual de la economía del país como la inflación de los precios en materias primas ¿Cómo afecta esto a las empresas acuícolas?	Expertos en la materia		
				¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que su empresa comience con la actividad exportadora?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad	

	inicio de la exportación		¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que las empresas acuícolas comiencen con la actividad exportadora?	Expertos en la materia	
Social	Tipos de alianzas estratégicas	FES5	¿Con qué tipo de alianzas estratégicas cuenta su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Con que tipo de alianzas estratégicas debería contar una empresa acuícola?	Expertos en la materia	
	Importancia de alianzas estratégicas para la exportación	FES6	¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?	Expertos en la materia	
Tecnológico	Características de la oferta tecnológica	FET7	¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?	Expertos en la materia	
	Influencia del factor tecnológico en el inicio de la exportación	FET8	¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecte a su empresa para comenzar con la actividad exportadora?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecta a las empresas para comenzar con la actividad exportadora?	Expertos en la materia	
Ambiental	Influencia del factor ambiental	FEA9	¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la	Entrevista a profundidad

Factores Internos	Tamaño de la empresa	Influencia del factor ambiental para la exportación	FEA10	¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en las empresas acuícolas?	Provincia de Huancayo Expertos en la materia	Entrevista a profundidad
				¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo Expertos en la materia	
		Nivel de producción	FITE11	¿Cuánto es la capacidad de producción anual de su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
				¿Cuánto debería ser la cantidad optima de producción anual para una empresa acuícola?	Expertos en la materia	
		Nivel de ingresos	FITE12	¿Cuánto es el ingreso anual de su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
				¿Cuánto debería ser el ingreso anual en soles de una empresa acuícola?	Expertos en la materia	
		Calidad de infraestructura	FITE13	¿Cómo considera la calidad de su infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
				¿Cómo debería ser el diseño adecuado de infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?	Expertos en la materia	
		Producción para exportación	FITE14	¿Cuánto cree usted que debería de ser su producción anual para poder exportar?	Representantes de las empresas acuícolas de la	Entrevista a profundidad

			Provincia de Huancayo		
			¿Cuánto es la cantidad optima de producción anual para poder exportar?	Expertos en la materia	
			Exportación en TM desde Perú de la Sub-Partida 0302110000	Veritrade	
				Análisis Documental	
Capacidad Tecnológica	Las tecnologías que tiene la empresa	FICT15	¿Con qué equipos cuenta su empresa que ayuden a la producción y procesamiento de trucha?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Con que equipos debería contar una empresa para la producción y procesamiento de trucha?	Expertos en la materia	
	Conocimiento y dominio de maquinaria industrial	FICT16	¿Cuál es el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Cómo debería ser el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en una empresa?	Expertos en la materia	
	Limitación de la falta de tecnología	FICT17	¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en el desarrollo de su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en las empresas acuícolas?	Expertos en la materia	
Contacto de proveedores y clientes extranjeros	Cantidad de proveedores extranjeros	FICPC E 18	¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros cuenta su empresa y de qué tipo?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros debería contar una empresa y de qué tipo?	Expertos en la materia	

	Conocer si ya cuentan con propuestas de posibles clientes extranjeros	FICPC E 19	¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros cuenta su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros debería contar una empresa para exportar?	Expertos en la materia	
			Clientes de las empresas exportadoras de Perú de la Sub-Partida 03021100000	Veritrade	Análisis Documental
Conocimiento sobre exportación	Conocimiento de requerimientos de exportación	FICE2 0	Usted, ¿Conoce sobre los requerimientos para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Qué requerimientos deberían conocer las empresas para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?	Expertos en la materia	
			Conocimiento de mercados internacionales	FICE2 1	Usted, ¿Conoce los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?
¿Cuáles son los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?	Expertos en la materia	Los principales mercados importadores de la Sub-Partida 0302110000	Veritrade y Trademap	Análisis Documental	
Recursos Humanos	Cantidad de áreas de la empresa	FIRH 22	¿Cuántos departamentos o áreas tiene su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Qué departamentos debería tener una empresa como mínimo para exportar?	Expertos en la materia	

	Nro. de trabajadores	FIRH 23	¿Cuántos trabajadores tienen su empresa?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Cuántos trabajadores deberían tener una empresa como mínimo para exportar?	Expertos en la materia	
	Los tipos de profesionales que tiene la empresa	FIRH 24	¿Cuenta con personal profesional dentro de su empresa? ¿Qué tipo de profesionales?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Con qué profesionales debería contar una empresa para la exportación?	Expertos en la materia	
	Nivel de capacitación de trabajadores	FIRH 25	¿De qué manera se realiza la capacitación de los colaboradores de su empresa para mejorar el producto de mercado que ofrece?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿De qué manera se debe realizar la capacitación de los colaboradores una empresa para mejorar el producto de mercado que ofrecen?	Expertos en la materia	
Marketing Mix	Conocer la percepción que tienen de su producto	FIMM 26	¿Cómo considera usted la calidad de su producto?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
			¿Cuál es la calidad de un producto de trucha para exportar?	Expertos en la materia	
	Perfeccionamiento del producto	FIMM 27	¿Qué acciones suelen tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad

		¿Qué acciones se deben de tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?	Expertos en la materia	
Tipos de presentaciones	FIMM 28	¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que vende?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
		¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que se vende en el mercado internacional?	Expertos en la materia	
Conocer si el margen de utilidad es el que se espera	FIMM 29	¿Considera usted que el precio que ofrece va acorde al margen de ganancia esperado?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
		¿Cómo considera que es el precio que se ofrece en el mercado en relación con los costos de producción?	Expertos en la materia	
Tipos de promoción	FIMM 30	¿Qué medios de comunicación o métodos utiliza para poder promocionar sus productos?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
		¿Qué medios de comunicación o métodos utilizan las empresas para poder promocionar sus productos?	Expertos en la materia	
Conocer la diversificación del producto dentro del mercado nacional	FIMM 31	¿Cuáles son las ciudades a donde distribuye sus productos?	Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo	Entrevista a profundidad
		¿Cuáles son las ciudades a donde se distribuye la trucha?	Expertos en la materia	

Capacidad de elaboración de un plan de marketing internacional	FIMM 32	<p>En el caso de exportación su empresa, ¿Se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?</p> <hr/> <p>¿Cree usted que en el caso de exportación las empresas se encuentren en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?</p>	<p>Representantes de las empresas acuícolas de la Provincia de Huancayo</p> <hr/> <p>Expertos en la materia</p>	Entrevista a profundidad
--	------------	--	---	--------------------------

3.5. Selección de los sujetos de estudio

En la provincia de Huancayo, región Junín, según la relación de la DIRECCIÓN REGIONAL DE PRODUCCIÓN JUNÍN (DIREPRO, 2020) existen 31 empresas acuícolas con resolución de Autorización de Concesión para la crianza de truchas; sin embargo, solo algunas de estas empresas se encuentran operantes. La selección de las empresas de estudio se realizó por conveniencia de los investigadores, tomando como criterio principal que las empresas de crianza de trucha se encuentren en estado activo, como segundo criterio las empresas deben de encontrarse en la categoría de AMYPE y como último criterio tener una actividad mayor a 8 años.

De igual manera, se tomó como sujetos de estudio a expertos en la materia que fueron; el Ing. Rafael Montalvo Huamán, jefe de Producción del centro piscícola “El Ingenio”; el Lic. Paul Ávila Marín, subdirector de la Sub-Dirección de Pesquería de DIREPRO Junín; y el Ing. Flavio Darío Ventura Silva, presidente del Consorcio Acuícola Junín.

3.6. Técnicas de producción de información

3.6.1. Técnica

Según Ñaupas, Mejía, Novoa y Villagómez (2013), en una investigación cualitativa se puede recolectar datos mediante las técnicas de observación, cuestionario, entrevistas, escala de apreciación, análisis de contenido, escala de actitudes y opiniones, entre otras técnicas. En la investigación cualitativa, la información es recolectada mediante una serie de métodos.

La siguiente investigación, se hizo con dos técnicas de recolección de datos: La primera fue la entrevista a profundidad; la cual, según la Universidad de San Gregorio (2015), es una interacción cara a cara entre el entrevistado y el entrevistador, este tipo de interacciones tienen lugar en un espacio social que se rige por las mismas normas y estrategias que rigen los encuentros sociales. La persona entrevistada intenta reflejar su

mejor rostro, y tiende a transmitir una visión coherente del tema. El investigador debe hacer que la entrevista fluya y trabajar en los puntos silenciosos y evasivos, profundizar en las razones y las motivaciones de las conductas. La segunda, es el análisis documental, que como mencionan Quintana y Montgomery (2006), mediante esta técnica se puede recolectar información valiosa para lograr el objetivo de la investigación, los documentos seleccionados pueden ser de diversa índole como: personales, institucionales o grupales, formales o informales.

3.6.2. Instrumento de producción de información

Los instrumentos utilizados en la siguiente investigación fueron una Guía de entrevista semi estructurada, la cual, según Díaz, Torruco, Martínez y Varela (2013) parte de preguntas ya planteadas y que pueden adaptarse a los entrevistados, siendo que las entrevistas semi estructuradas tienen un grado de flexibilidad; la cual permite que durante la entrevista se pueda aclarar términos, identificar ambigüedades y reducir formalismos. La entrevista semi estructurada fue aplicada a cuatro empresas acuícolas de la provincia de Huancayo, de modo que se establecieron y formularon preguntas; así mismo, durante el desarrollo de la entrevista el equipo podrá añadir algunas preguntas con el fin de poder recolectar la mayor cantidad de información posible para su posterior análisis.

El segundo instrumento utilizado fue una ficha de Interpretación, que según Robledo (2006), es aquella en la que se realiza un análisis crítico de la información obtenida, la cual permitirá conservar los datos obtenidos de manera clasificada, organizada y visible. En estas fichas se pudo registrar la cantidad de exportación desde Perú, los posibles clientes extranjeros y los posibles mercados de exportación.

3.7. Técnicas de análisis de la información

Para el análisis de información, se hizo uso de la técnica de triangulación de información, que según Charres (2018) consiste en la articulación y validación de datos a través de la comparación de información de dos fuentes a más. Específicamente, en una investigación cualitativa, la triangulación hace uso de varias estrategias para poder estudiar un mismo fenómeno, a través de métodos como entrevistas individuales, grupos focales o talleres investigativos. Así mismo, se puede contrastar información de fuentes como trabajos de campos, teorías, investigadores y otros. El propósito de la triangulación es poder visualizar el problema desde distintos ángulos, de tal forma que se pueda aumentar la validez y consistencia de los hallazgos.

3.7.1. Triangulación de datos

La triangulación de datos se refiere a la utilización de diferentes estrategias y fuentes de información en el momento de recabar los datos; esta triangulación puede ser temporal, espacial o personal, de acuerdo con Aguilar y Barroso (2015).

De otro lado, Forni y De Grande (2020) sostienen que, se debe utilizar diferentes formas de recolección de datos que no sean las encuestas y entrevistas. Se trata de variantes de observación que no alteran los sujetos y su entorno. La triangulación de datos (sea en el tiempo o en el espacio) implica diferentes estrategias de recolección de información, con la finalidad de contrastar un determinado conjunto de observaciones con otros, abordando el mismo fenómeno.

En este tipo de triangulación es importante hacer uso de los métodos de la observación e interpretación del fenómeno de estudio, ya que esta consiste en la verificación y comparación de la información obtenida en diferentes momentos mediante los diversos métodos.

Capítulo IV: Resultados

4.1. Descripción del trabajo de campo

Se realizó la entrevista semiestructurada a 4 representantes de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo y a 3 expertos en la materia. Las entrevistas se realizaron por medio de la plataforma de Zoom y entrevistas presenciales.

4.2. Análisis y síntesis de los resultados

4.2.1. Resultado de entrevista a representantes

4.2.1.1. Resultado de representante 1

- Entrevista1: Representante de la Empresa TRUCSADY S.A.C.
- Nombre del sujeto de estudio: Diego Rivera Cunyas
- Lugar de la Entrevista: Fue realizada en la ciudad de Huancayo de manera presencial.
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 16/08/2023

Tabla 5.

Resultado representante 1

Categorías	Subcategorías	Código	Texto de Entrevista
Factores Externos	Político	FEP1	<p>¿Conoce usted las entidades del estado que apoyan a la producción y comercialización de Trucha Arco Iris? ¿Con cuál de estas entidades su empresa tiene relación? Explique dicha relación</p> <p><u>Sí, el Ministerio de la Producción, Sanipes y a Comer Pescado. Siempre estamos en contacto con SANIPES debido a que viene a nuestro centro de producción a realizar inspecciones del cumplimiento de los manuales sanitario y de buenas prácticas acuícolas y en el caso del ministerio de producción el contacto es para temas documentarios.</u></p>
		FEP2	<p>¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?</p> <p><u>Sí, pero en la actualidad las instituciones públicas no hay apoyo, no cumplen.</u></p> <p><u>Cuando uno hace los trámites, te demoran, hay mucha burocracia.</u></p> <p>¿Por qué le comento esto? Para nosotros, para tener un producto, se requiere una planta de proceso. Y <u>para obtener la planta de procesos es un tema muy burocrático.</u> ¿En manos de quién está esto? Es en manos del Ministerio de la Producción. Está también para sacar el certificado ambiental, que es muy complicado. Entonces, <u>el proceso es muy largo, complicado y también es costoso. Esto hace o</u></p>

		<p><u>sea, inhabilita a una empresa para que ellos puedan hacer una planta de proceso, cuesta caro.</u> Entonces, es un entrapamiento que nosotros tenemos como empresa, tenemos, y por ello es que no contamos con una planta de proceso.</p>
Económico	FEE3	<p>Debido a la situación actual de la economía del país así como el efecto de la inflación de los precios en materias primas ¿Cree usted que estos factores afecten a su empresa? ¿Cómo? <u>Sí, sí afecta la inflación. El alza del alimento que es la mayor parte de la materia prima está afectando a nuestro costo de producción y también el alza del dólar afecta para la importación de ovas que está en dólares nos afecta.</u></p>
	FEE4	<p>¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que su empresa comience con la actividad exportadora? <u>Claro, para ir al mercado exterior se tiene que ir con un precio y nosotros con la política económica del Perú, elevan los costos, así como le mencionaba el alza del dólar. También hay impuestos como para la importación de ovas, que nos cobran es muy alto el porcentaje de los impuestos y con eso se incrementa el costo de la producción. Y para competir con el mercado internacional nos dificulta.</u></p>
Social	FES5	<p>¿Con qué tipo de alianzas estratégicas cuenta su empresa? <u>Sí, tenemos con la empresa Truthlodge, la productora de ovas que ya trabajamos como 15 años. Sí, hay una alianza con ellos por el factor genético que tenemos un buen producto, porque tienen una genética desarrollada esa empresa.</u></p>

		<p>¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?</p> <p><u>Sí. Ellos tienen una tecnología y nosotros para tener un producto uniforme, estándar, necesitamos tecnología y por ello es importante contactarnos con esas empresas para tener un producto que esté con la calidad para el mercado internacional.</u></p>
Tecnológico	FET7	<p>¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?</p> <p><u>Pésimo, en el mercado si existen máquinas para mejorar la producción pero el poder acceder a ellas es difícil uno debido al costo y a su localización.</u></p>
	FET8	<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecte a su empresa para comenzar con la actividad exportadora?</p> <p><u>Si afecta no hay de parte del Estado un apoyo técnico, tecnológico para poder procesar nuestro producto en las condiciones que quiere el mercado internacional.</u></p>
Ambiental	FEA9	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en su empresa?</p> <p><u>El principal recurso para iniciar con la producción o la crianza de truchas es el agua nosotros dependemos mucho de la calidad de agua y del volumen de agua debido a los cambios climáticos a veces puede haber desborde o sequía de agua y esto afecta a la producción.</u></p>
	FEA10	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?</p> <p><u>Para la exportación tú necesitas contar con una cantidad fija de producción y problemas como la sequía o los desbordes pueden ocasionar grandes pérdidas en tu producción y no cumplir con el objetivo de producción adecuada.</u></p>

Factores Internos
Tamaño de la empresa

FITE11 ¿Cuánto es la capacidad de producción anual de su empresa?
Estamos con 28 toneladas mensuales y una aproximada de 350 toneladas anuales.

FITE12 ¿Cuánto es el ingreso anual de su empresa?

FITE13 ¿Cómo considera la calidad de su infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?
Buena, nosotros estamos en un lugar estratégico con el agua que es la principal fuente, que es del Nevado de Huaytapallana. Estamos en la cabecera de la cuenca sin contaminación por arriba de nosotros. Entonces, tenemos una buena calidad de agua, que es muy importante para la sanidad del producto. Y también un clima adecuado y esas son las ventajas y por ello nosotros logramos un producto de calidad. Sí tenemos ese producto para poder exportar, pero por el momento no estamos exportando, solo es para el mercado nacional.
Sí, sí tenemos nuestra infraestructura está construida, técnicamente son pozos adecuados para la etapa final, que es el engorde, también para la etapa de crecimiento y para la etapa de alevinaje.
La cantidad de producto que hay que exportar en pequeñas cantidades no se puede exportar para tener cantidades adecuados se tiene que tener una infraestructura que llega a esa cantidad.

FITE14 ¿Cuánto cree usted que debería de ser su producción anual para poder exportar?
Incrementar nuestra producción a 18 toneladas semanales.
Por el momento no, pero sí tenemos un proyecto que en un par de años vamos a pasar las 18 toneladas semanales.

Capacidad tecnológica	FICT15	<p>¿Con qué equipos cuenta su empresa que ayuden a la producción y procesamiento de trucha?</p> <p><u>Sí, claro. Tenemos un seleccionador automático. También usamos electrobombas y algunas maquinarias más. Para el procesamiento tenemos algunas técnicas, como usamos el clavo de olor, que es muy importante para la etapa de primer proceso, de evisceramiento.</u></p>
	FICT16	<p>¿Cuál es el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en su empresa?</p> <p><u>Es promedio. ya que como no se tienen muchas máquinas solo se necesita un conocimiento básico.</u></p>
	FICT17	<p>¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en el desarrollo de su empresa?</p> <p><u>Nos afecta principalmente en la etapa del primer proceso en el que tal vez nuestro producto con una mejor maquinaria o mayor tecnología podría tener una calidad más estandarizada.</u></p>
Contacto de proveedores y clientes externos	FICPCE 18	<p>¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros cuenta su empresa y de qué tipo?</p> <p><u>Con un proveedor que es el de las ovas que le comentaba la empresa Trothlodge.</u></p>
	FICPCE 19	<p>¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros cuenta su empresa?</p> <p><u>Ninguno. No tenemos ningún contacto. Y justamente aquí lo que debe intervenir es el Estado con sus sectores como el Ministerio de la Producción y Prompex (PROMPERÚ), que debe facilitar y apoyar con el contacto de clientes del extranjero.</u></p>

Conocimiento sobre exportación	FICE20	<p>Usted, ¿Conoce sobre los requerimientos para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p>No, <u>desconocemos</u> todas las normas para la exportación, <u>las normas para la exportación de lo que es sanidad.</u></p>
	FICE21	<p>Usted, ¿Conoce los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>No conocemos el mercado lo que quiere el mercado internacional qué tipo de producto es lo que quiere o en qué presentación quiere la trucha.</u></p>
Recursos humanos	FIRH 22	<p>¿Cuántos departamentos o áreas tiene su empresa?</p> <p>Nosotros <u>tenemos cinco centros de producción</u>, Tenemos el <u>departamento de producción, el departamento de administración, el área contable y el área de transporte.</u> También tenemos una tienda que va directo al público.</p>
	FIRH 23	<p>¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?</p> <p>Un <u>aproximado</u> de trabajadores <u>de 30 trabajadores en su totalidad.</u></p>
	FIRH 24	<p>¿Cuenta con personal profesional dentro de su empresa?</p> <p>¿Qué tipo de profesionales?</p> <p><u>Si. Ingenieros relacionados a la acuicultura y profesionales en la administración.</u></p>
	FIRH 25	<p>¿De qué manera se realiza la capacitación de los colaboradores de su empresa para mejorar el producto de mercado que ofrece?</p> <p><u>Tenemos un manual donde hay detalle a todo el proceso del proceso de el evisceramiento, del proceso de producción, en su totalidad el proceso <u>de la crianza</u> y este manual <u>nos sirve como base para tener de conocimiento que habilidades se necesitan para el desarrollo de las actividades y de esta manera nosotros poder capacitar a nuestros trabajadores.</u></u></p>

		<p>¿Cómo considera usted la calidad de su producto?</p> <p>Bueno, un <u>buen producto</u> para eso nosotros <u>nos enfocamos en la obtención de ovas de buena calidad genéticamente de buena calidad posteriormente el manejo y luego en la alimentación, de todo este conjunto de actividades hace también tiene que ver la calidad del agua la infraestructura adecuada de todo esto hace que logremos un producto de buena calidad</u></p>
	FIMM 26	
		<p>¿Qué acciones suelen tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?</p> <p>Bueno nosotros <u>evaluamos anualmente al término de la campaña evaluamos los errores que hemos tenido y qué es lo que se puede mejorar</u></p>
	FIMM 27	
Marketing mix	FIMM 28	<p>¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que vende?</p> <p><u>Trucha eviscerada</u></p>
	FIMM 29	<p>¿Considera usted que el precio que ofrece va acorde al margen de ganancia esperado?</p> <p><u>Hay fechas durante el año que el margen de utilidad es adecuado, pero también hay fechas que no se da como uno quiere, uno es por el alza del precio del alimento a veces el precio del alimento sube y el precio de la trucha de acuerdo a la oferta y la demanda baja entonces es obvio que la utilidad ya es menor.</u> Se debe abaratar el costo de producción para tener un precio competitivo. Por ejemplo para tener un buen producto de exportación no se puede trabajar con semillas nacionales se tiene que trabajar con semillas de buena calidad genética entonces la importación de ovas es un poco complicado uno que lleva el flete es muy caro los trámites es engorroso y lo que se paga al estado es un buen porcentaje en con todo eso en la semilla tiene un coste</p>

elevado que eso nos perjudica lo que influye en el costo de producción entonces eso influye el precio.

FIMM 30 ¿Qué medios de comunicación o métodos utiliza para poder promocionar sus productos?
Las redes sociales.

FIMM 31 ¿Cuáles son las ciudades a donde distribuye sus productos?
Lima, la selva central, Huancavelica, Ayacucho y el mismo Huancayo.

FIMM 32 En el caso de exportación su empresa, ¿Se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional?
¿Por qué?
Si, pero para realizar esto se tendría que contratar un personal dedicado al comercio exterior o contar con el apoyo de alguna entidad.

4.2.1.2. Resultado de representante 2

- Entrevista 2: Representante de la Empresa Grupo SER Q
- Nombre del sujeto de estudio: Didger Edgar Quinto Mendoza
- Lugar de la Entrevista: Fue realizada en la ciudad de Huancayo por la plataforma de Zoom.
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 18/08/2023

Tabla 6.

Resultado representante 2

Categorías	Subcategorías	Código	Texto de Entrevista
FACTORES EXTERNOS	Político	FEP1	<p>¿Conoce usted las entidades del estado que apoyan a la producción y comercialización de Trucha Arco Iris? ¿Con cuál de estas entidades su empresa tiene relación? Explique dicha relación</p> <p><u>Si</u> estoy al tanto de las empresas que están apoyando no, más que nada promover el tema del aspecto productivo en torno a la trucha que sería en este caso el <u>PNIPA</u>, El <u>Ministerio de Producción</u> con sus programas “A comer pescado”, después está <u>FONDEPES</u> entre otros, también que son programas que apoyan del mismo programa de producción. Bueno <u>hemos estado haciendo algunos trabajos con el PINIPA</u> pero no hemos llegado a ganar ninguno, <u>de las propuestas que hemos tenido no han llegado a ganar prácticamente para poder obtener los fondos que realizamos e implementarlos dentro de la empresa.</u></p>
		FEP2	<p>¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?</p>

Si cumplen un factor muy importante ya que ellos son los encargados de dar las documentaciones y habilitar de repente en algunos temas ya sea de inocuidad, calidad, cantidades de producción y todas esas cosas que hacen que respalden de alguna u otra forma a la empresa que quiere exportar y prácticamente el país al que se quiere exportar estaría con la seguridad de que efectivamente los productos están con todos los aspectos documentativos en regla.

Pero en la actualidad existe una falta de apoyo del gobierno con los trámites administrativos y burocráticos que se tienen del gobierno para poder estandarizar o clasificarte dentro de un rango y poder tener certificados de calidad en el tema de las ISOS y todas esas cosas, porque en otros gobiernos cuando de repente están ahí, algunas empresas tratan de salir adelante le ponen más barreras, más condiciones, que tiene que cumplir con más cosas, que le falta esto, le falta el otro, ponen más trabas y eso hace que prácticamente al microempresario o pequeño empresario le dificulte un poco tomar el tema de poder unirse o poder estar dentro del rango de exportación.

Económico

FEE3

Debido a la situación actual de la economía del país así como el efecto de la inflación de los precios en materias primas ¿Cree usted que estos factores afecten a su empresa? ¿Cómo?

Si afecta mucho porque incrementa básicamente el cambio del incremento en el precio de la materia prima, en este caso es el alimento balanceado de truchas, incrementa mucho porque, más que nada afecta en el costo de producción de cada trucha, ya que si antes se producía un ejemplo con cinco soles el kilo de trucha incrementa el precio de la materia prima va a tener que variar en un sol o dos soles más no, dependiendo el monto que están incrementando, más que nada lo que es en la materia prima que en este caso sería las ovas embrionadas y el alimento balanceado para truchas, más que nada en esos dos aspectos primordiales creo yo.

¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que su empresa comience con la actividad exportadora?

Pienso que influye mucho no, ya que, en torno a como se va moviendo no solamente económico sino que también político ya que actualmente nuestro país está pasando por muchos cambios se podría decir de mandatario o de presidentes y esas cosas y eso hace que afecte de repente, y eso hace que modifiquen algunas leyes que estén a favor de las personas que van a producir o tanto como que quieren exportar u ofrecer productos en algunos lugares, de repente estén algunos vulnerados no en un 100% pero si vulnerados y hace que de repente algunas empresas que ya hayan tenido tratos o ya posibles conversaciones de poder exportar con un país al ver que nuestro país está así tambaleándose tanto en el aspecto político como en el aspecto económico este un poquito afecte en el trato que vaya a tener con el país que va a negociar respecto a la exportación.

¿Con qué tipo de alianzas estratégicas cuenta su empresa?

Hace años hubo una iniciativa si mal no me equivoco del consorcio Acuícola Junín al cual si pertenecíamos, de alguna u otra forma pero también tambaleó mucho se podría decir la asociación y no se llegó a concluir nada, pero actualmente no, básicamente si es en ese aspecto no contamos con ninguna alianza estratégica.

Social

¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?

Si pienso que sí, si es muy importante porque ósea la capacidad, tiene que ver mucho con capacidades de producción no, porque algunas empresas cuentan si de repente con una capacidad potencial de poder producir, porque hasta donde tenía entendido o hasta donde había investigado las cantidades de exportación son un poco grandes, estamos hablando de 40 o 50 toneladas maso menos por mes y en algunos casos he escuchado que hasta 20 toneladas por semana hasta 30 por semana no, entonces ya que las

demandas de pedido son grandes, básicamente una empresa sola que es de mediana producción se podría decir, no estaría en la capacidad de poder abastecer, entonces lo que se busca si son alianzas estratégicas en las cuales prácticamente no, se llegue a un acuerdo entre todas las empresas y ver cuánto se puede producir y con cuanto puede cada uno aportar, con qué cantidad de producto se puede aportar, sin falta, ósea programarse bien y decir, sabes que yo puedo producir 10 toneladas fijas al mes no y la otra empresa igualito sabes que yo puedo producir 20 toneladas, el otro 15 toneladas. Pero fijas sin faltar, entonces ya con prácticamente se llegaría al volumen que se tiene planeado y con todo ello si se podría hacer lo que es el tema de exportación, se podría con alianzas estratégicas, como le digo para poder producir porque uno solo pienso que ahorita no esté en la capacidad de poder abastecer la demanda extranjera se podría decir.

Tecnológico

FET7

¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris? Bueno pienso que está muy descuidada, ya que es un área que no lo toman muy en consideración, ya que básicamente en nuestra se podría decir en nuestra localidad las mismas universidades también esa cosas, no, sus mismas ofertas que hacen de estudio, perdón de carreras de estudio para los estudiantes son, no están muy relacionadas se podría decir al ámbito acuícola, se tiene que contactar todavía personas que sean de otra región, de Lima más que nada que hayan estudiado ingeniería pesquera, ingeniería acuícola o ingenieros químicos y veterinarios, son básicamente carreras que básicamente no se encuentra en toda la región no entonces es muy descuidado ese ámbito y ahora lo de malo también es que ellos están basados y este estudian más en el ámbito pesquero, lo que es en altamar y no lo que es ninguno continental no, lo dejan de lado como que no, todo lo tecnológico que se podría desarrollar se podrían desarrollar en las mismas universidades, ya

		<p><u>que hemos visto no sé, que hay propuestas por ejemplo de ingeniería industrial de, que he visto que han desarrollado algunas máquinas que es en este caso peladoras de papas y esas cosas pero todo para el ámbito de la agricultura, pero respecto al ámbito de la acuicultura no se ha visto ninguno se podría decir ninguna propuesta tecnológica no, en la cual esté interesado el empresario acuícola en invertir</u></p>
	FET8	<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecte a su empresa para comenzar con la actividad exportadora?</p> <p><u>La oferta tecnológica para el rubro acuícola es mala, no le dan esa importancia no, entonces, por ese mismo hecho hace que las empresas no puedan conseguir tecnología que no sea costosa y evitan de comprarla.</u></p>
Ambiental	FEA9	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en su empresa?</p> <p><u>En el agua principalmente en el volumen, en la oxigenación, en la temperatura y en la calidad del agua.</u></p>
	FEA10	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?</p> <p><u>Una variación en con el recurso hidrobiológico puede causarte pérdidas y esto afectar en el volumen de producción de exportación.</u></p>
FACTORES INTERNOS Tamaño de la empresa	FITE11	<p>¿Cuánto es la capacidad de producción anual de su empresa?</p> <p>La producción maso menos son unas de <u>entre 30 a 40 toneladas mensuales y de manera anual pongámoslo pues 300 toneladas maso menos, rondando las 300 toneladas.</u></p> <p>No, estamos en un déficit porque no nos alcanza la producción para poder abastecer todavía a todo el mercado.</p>
	FITE12	<p>¿Cuánto es el ingreso anual de su empresa?</p>

	<p>Bueno lo que hice <u>en el 2018</u> si mal no me equivoco se <u>superó los dos millones</u>, pero ahora si no lo tengo muy al tanto, porque no me acuerdo de esos todavía.</p>
	<p>¿Cómo considera la calidad de su infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?</p> <p>Bueno la calidad <u>respecto a mi infraestructura creo que si estamos óptimos</u>, pero de todo modos <u>nos falta aplicar más tecnología</u> ya que más <u>estamos basados en implementar cosas técnicas de producción, mejores técnicas de producción</u> y esas cosas, creo que <u>la última granja que hemos hecho, está con infraestructura nueva prácticamente, la única infraestructura que nos falta prácticamente es habilitar la planta de procesamiento primario</u>, ese es único aspecto que nos faltaría habilitar, en lo demás creo que estamos en regla si mal no me equivoco.</p>
FITE13	<p>¿Cuánto cree usted que debería de ser su producción anual para poder exportar?</p> <p>Si, si es que queremos exportar seria de <u>50 toneladas mensuales aproximadamente, en temas de calidad de producto si se puede cumplir ya que respecto a temas de pigmentación, crecimiento y esas cosas son temas que se manejan en el ámbito productivo</u>, si tenemos un buen producto, pero en el caso de la cantidad nos estaría faltando producto para poder abastecer el mercado internacional.</p>
FITE14	<p>¿Con qué equipos cuenta su empresa que ayuden a la producción y procesamiento de trucha?</p> <p>Si, bueno ahorita, si <u>hemos desarrollado</u> se podría decir <u>un proyecto piloto de una seleccionadora automática de trucha</u>, que ya está prácticamente ahorita en fase de prueba no, y como le digo si estamos comenzando ese proceso de tanto, no solamente en el ámbito se podría decir productivo, también <u>en el ámbito de gestión y administración, porque todo lo que se está haciendo es,</u></p>
Capacidad tecnológica	FICT15

almacenando toda esta información que se tiene en una base de datos y ya tenerlo de manera exacta y poder evaluar y hacer planes estratégicos no, como lo que es planeamiento de siembra, planeamiento de cosechas, cantidades que tamaños y esas cosas, se está haciendo una base de datos y prácticamente en ahí también evaluando los rendimientos de cada tipo de alimentos, si están bien o están mal, si no están desarrollando bien las truchas, si está habiendo algunas cosas no, con respecto al crecimiento de trucha más que nada.

¿Cuál es el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en su empresa?

FICT16 Pienso que estamos recién en un 5%, porque como le digo es proyecto que hemos desarrollado el año pasado recién, claro que el proyecto está terminado todo y ahorita estamos probándolo, entonces te diría que estamos en un 10 o 5 % respecto a temas implementación de tecnología no, porque también sobre ese proyecto hay muchos otros proyectos más que ya estamos evaluándolos, así ya sean como proyectos piloto y a ver que tal nos funciona y todo eso sería visto en el impacto de la trucha, ya estaríamos evaluando prácticamente temas de rendimientos, más que nada también temas de producción.

¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en el desarrollo de su empresa?

FICT17 Si nos afecta más que nada en el ámbito productivo, ya que genera muchos cuellos de botellas no, tiempos, mejoraríamos tiempos, rendimientos, mortalidades y disminuir las mortalidades, habría mejores selecciones, se aceleraría más no, se aceleraría más este proceso, en lo que es en el aspecto tecnológico como le digo, pero de todos modos mi empresa, falta todavía lo que es implementar ese tipo de cosas.

Contacto de proveedores y clientes externos	FICPCE 18	<p>¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros cuenta su empresa y de qué tipo?</p> <p><u>No</u>, todos los proveedores bueno los de alimento creo que son nacionales porque están hechos aquí en el Perú y lo que es de las ovas embrionadas, las semillas son del extranjero en su mayoría no pero se compra a través de intermediarios.</p>
	FICPCE 19	<p>¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros cuenta su empresa?</p> <p><u>Si</u>, bueno la otra vez <u>se contactaron unos clientes extranjeros a ver la calidad de las truchas</u> y esas cosas, se llevaron muestras y todo eso y nos dijeron que si iban a evaluarlo ellos también todas esas cosas y no nos dieron la respuesta todavía hasta ahora hace dos semanas si no me equivoco tres semanas.</p>
Conocimiento sobre exportación	FICE20	<p>Usted, ¿Conoce sobre los requerimientos para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>No</u>, ahí si completamente <u>desconozco cuales son los requerimientos o qué estándares se necesita cumplir</u> no, que cosas, ISOS, sistema de gestión de calidad, esas cosas complementarias que todo eso tiene un costo no, <u>dentro de la empresa y todavía no estamos abocados y no estamos tanto al conocimiento de las exportaciones.</u></p>
	FICE21	<p>Usted, ¿Conoce los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>No, tampoco, desconocemos cuales son los posibles mercados</u> o que posibles mercados son los que están a tratar no, respecto a la exportación, pero si mal no me equivoco estaba Brasil y más que nada Brasil, tenía al tanto de que Brasil veía lo que es importar trucha en este caso no.</p>
Recursos	FIRH 22	<p>¿Cuántos departamentos o áreas tiene su empresa?</p> <p>Departamentos, ahorita <u>estamos trabajando con tres</u>, claro que serían más no, si no que nos hacemos cargo básicamente ahorita está dividido en el departamento de recursos humanos y finanzas,</p>

		<p>ósea todo en uno nada más, <u>el otro es producción netamente y el otro es como le digo logística y ventas más que nada.</u></p>
		<p>¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?</p>
FIRH 23		<p>Más o menos <u>unos 34 o 40 personales maso menos en los que es en todos nuestros centros de cultivo.</u></p>
		<p>¿Cuenta con personal profesional dentro de su empresa? ¿Qué tipo de profesionales?</p>
FIRH 24		<p><u>Si, si estamos trabajando con profesionales dentro de en todas las áreas están trabajando profesionales, egresados con carrera con título.</u></p>
		<p>¿De qué manera se realiza la capacitación de los colaboradores de su empresa para mejorar el producto de mercado que ofrece?</p>
FIRH 25		<p>Bueno, <u>hacemos capacitaciones mensuales y así también como me este, reuniones se podría decir semanales en las cuales no, se ve y se habla más que nada de cómo está básicamente las, básicamente como está yendo el trabajo, cómo está la producción, si están trabajando bien o si están trabajando mal, básicamente todo eso.</u></p>
		<p>¿Cómo considera usted la calidad de su producto?</p>
FIMM 26	Marketing mix	<p>Consideramos que estamos <u>dentro del rango promedio, si habláramos de una escala del 1 al 10 estaríamos en un rango de 8 a 10 o en tal caso 10, pero aún desconocemos como tú dices no, como me preguntaste denantes, cuáles son los requerimientos que se necesita no, para exactos para poder exportar, por eso no le pongo 10, porque no se si estamos cumpliendo todos los parámetros o no, no lo conozco pero considero que si no, yo creo que sí.</u></p>
FIMM 27		<p>¿Qué acciones suelen tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?</p> <p><u>Hacemos como le digo, planes piloto y también generamos como que lluvia de ideas, básicamente entre los 3 encargados generamos</u></p>

lluvia de ideas y son propuestas a gerencia no, entonces las cuales ellos también ven y evalúan cuál es lo más factible de hacer y prácticamente el que es más factible o el que es más importante lo tomamos, se toma priorización y poco a poco vamos siguiendo a los demás planteamientos y proyectos que nos hemos planteado para hacer.

FIMM
28

¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que vende?
Bueno ahorita básicamente se está ofreciendo más que nada el, la trucha eviscerada fresca nada más, esa es la única presentación, claro que si habido algunos proyectos de poder este de poder hacer otras presentaciones no, pero no lo hemos hecho por el mismo tema de que no, nuestra producción no nos está alcanzando muy bien para poder hacer y también se necesita un presupuesto no aparte para poder este iniciar con nuevos este, con nuevos productos se podría decir, con nuevo tipos, incrementar nuestro catálogo de productos se podría decir.

FIMM
29

¿Considera usted que el precio que ofrece va acorde al margen de ganancia esperado?
Bueno si considero, bueno exacto no exacto no tenemos no sé cuánto nos está que le digo costando producir un kilo de trucha desde la etapa de ovas hasta la etapa de comerciales, pero si no pienso que el margen en muchas ocasiones es reducido debido a el movimiento del producto económicamente no ya que a veces existen muchos ofertantes y el producto baja de precio y esto no nos conviene.

FIMM 30

¿Qué medios de comunicación o métodos utiliza para poder promocionar sus productos?
Bueno, hemos utilizado, no recuerdo muy bien cómo se llamaba esa empresa, pero era una empresa que se encargaba de realizar catálogos de empresas que en las cuales estaban todas inmiscuidas e insertadas en el tema de presentación de sus productos no y bueno

ahí hemos estado por un cierto tiempo, bueno Facebook con las páginas web, todavía no contamos con página web, solamente con la página de Facebook.

¿Cuáles son las ciudades a donde distribuye sus productos?

En el caso de exportación su empresa,

FIMM 31 Bueno estamos distribuyendo para las ciudades de acá de Huancayo, Tambo, Chilca, no Chilca no, Chupaca, Lima y también unos clientes de la selva.

¿Se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?

Si, estaríamos dispuestos a elaborar un plan de marketing internacional, pero, el detalle es que queremos planearnos bien, hacer un buen plan de trabajo, buen plan productivo más que nada porque, las cantidades que se pide para exportación son grandes, no son pequeñas, como le digo, es plantearse bien y con la cantidad de cuanto se puede apoyar y con cuanto se puede aportar no, para lo que es el tema de exportación.

¿Y en cuanto a los factores internos que mencionaba, que factores serían?

FIMM 32 Bueno los factores internos serían más que nada temas de mejora, de equipamiento, equiparse más, con más tecnología, más personal capacitado, más infraestructura nueva, infraestructura con la capacidad de poder producir las cantidades que se necesita, maquinaria de última tecnología, que ayude que los procesos de producción como de cosecha sean más eficientes y más rápidos así como la implementación de cadenas de frío, frigoríficos, salas de procesamiento con almacenes frigoríficos también, en los cuales no se pierda lo que es el tema de frío al momento de traspasar el producto, entonces con eso me refiero a temas internos, que falta un poco más de inversión en esos temas los cuales hagan que valieran, que apoyen mucho a que uno se pueda certificar de alguna u otra forma en el tema de calidad, es lo que más les interesa si mal

no me equivocó a las personas extranjeras, hecho lo más inocuo y limpio posible.

4.2.1.3. Resultado de representante 3

- Entrevista 3: Representante de la Truchicola Gruta Milagrosa EIRL
- Nombre del sujeto de estudio: David Garcia Limas
- Lugar de la Entrevista: Realizada en la ciudad de Huancayo por la plataforma de Zoom.
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 22/08/2023

Tabla 7.

Resultado representante 3

Categoría	Subcateg	Código	Texto de Entrevista
FACTORES EXTERNOS	Político	FEP1	<p>¿Conoce usted las entidades del estado que apoyan a la producción y comercialización de Trucha Arco Iris? ¿Con cuál de estas entidades su empresa tiene relación? Explique dicha relación</p> <p><u>Si, solo con algunas entidades como DIREPRO, SANIPES, FONDEPES. La relación más directa es con SANIPES para el cumplimiento de sanidad, con las demás entidades son de manera ocasional.</u></p>
		FEP2	<p>¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?</p> <p><u>Si muy importante, ya que muchos centros de producción no estamos informados en impuestos aduaneros, capacitados en planificación, organización sobre la exportación, aparte de ello se desconoce los estándares y certificaciones de calidad exigentes por el mercado extranjero, lo cual el estado podría ayudar en brindarnos esa información.</u></p>

		<p>También podríamos hacerlo por nuestra cuenta propia, sin embargo considero que <u>el estado ayudaría en promover de mejor manera en este rubro.</u></p>
Económico	FEE3	<p>Debido a la situación actual de la economía del país así como el efecto de la inflación de los precios en materias primas ¿Cree usted que estos factores afecten a su empresa? ¿Cómo?</p> <p><u>Si afecta a nuestra empresa como a muchas del sector, y esto afecta principalmente en el costo de producción por el incremento en materias primas como alimento y ovas y lo que se trata de hacer es un balance en costos e incremento del precio.</u> Así compensar estos cambios.</p>
	FEE4	<p>¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que su empresa comience con la actividad exportadora?</p> <p><u>Si, la manera que creo económicamente afecta es en la valorización de la moneda y el cambio a dólar, ya que esto afecta en los costos de producción así como podría afectar en la logística al realizar exportación.</u></p>
Social	FES5	<p>¿Con qué tipo de alianzas estratégicas cuenta su empresa?</p> <p><u>Consideramos las alianzas a nuestros clientes y proveedores y dentro de nuestros proveedores son la empresa Nicovita que nos proporcionan buena calidad de alimento.</u></p>
	FES6	<p>¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?</p> <p><u>Si es muy importante para toda empresa, ya que a más alianzas estratégicas mayor es el impacto, la cartera de clientes y proveedores a las que se puede llegar.</u></p>
Tecno	FET7	<p>¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?</p>

	<p>Considero que <u>existen productos interesantes, pero que no están adaptados a nuestra realidad o nosotros no estamos adaptados a dichos equipos tecnológicos, y en cuanto al precio me parece caro.</u></p>
	<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecte a su empresa para comenzar con la actividad exportadora?</p>
FET8	<p><u>El hecho de que estos productos sean demasiados caros no dan no permite que las empresas puedan acceder a este tipo de equipos no y aparte de eso debería existir un apoyo por parte del gobierno en el cual puedan ayudar a financiar estos equipos.</u></p>
	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en su empresa?</p>
FEA9	<p><u>Significativamente, de hecho existe mucha dependencia del factor climático ya que la variación de temperatura, que ocasiona el calentamiento global, las temporadas de estiaje y también la época de invierno, todos estos cambios climáticos y más influyen en la producción de manera negativa, ya que produce la activación de enfermedades y por ende mortalidad y disminución en la producción.</u></p>
	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?</p>
Ambiental	<p><u>Para la actividad exportadora creo que influye en la medida que muchas veces al afectar tu producción no puedas llegar al volumen requerido por el cliente extranjero, también en el proceso de la distribución si tu centro de producción se ubica en una zona afectada por los cambios climáticos, como, Aumento de Lluvias ya que producen huaicos e impidan el libre tránsito de los vehículos, esto puede ocasionar no llegar a entregar a tiempo la mercadería.</u></p>
FEA10	

FACTORES INTERNOS

Tamaño de la empresa

FITE11 ¿Cuánto es la capacidad de producción anual de su empresa?
Actualmente estamos produciendo 4 toneladas mensuales y 48 al año.

FITE12 ¿Cuánto es el ingreso anual de su empresa?
Anualmente nuestras ventas oscilan entre 350k a 450k.

FITE13 ¿Cómo considera la calidad de su infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?
En cuanto a calidad regular, es funcional para lo que se requiere.

FITE14 ¿Cuánto cree usted que debería de ser su producción anual para poder exportar?
En volumen creo que debería ser alto como 10T a la semana, y pasar por un proceso de control de calidad.
Otra limitante es que consideramos que el mercado local demanda la capacidad que nuestro centro de producción genera.

FICT15 ¿Con qué equipos cuenta su empresa que ayuden a la producción y procesamiento de trucha?
Por ahora no contamos con equipos y no contamos con una sala de procesamiento primario por ende no tenemos equipos.

Capacidad tecnológica

FICT16 ¿Cuál es el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en su empresa?
Esto se vuelve una limitante para nuestra empresa debido a que no contamos con equipos tecnológicos no podemos mejorar nuestros procedimientos de crianza y tal vez también en la parte de la del producto final tener mayor variedad de productos,

FICT17 ¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en el desarrollo de su empresa?
En el manejo y conocimiento, no estamos lo suficientemente capacitados para operar a nivel industrial. Considero un nivel bajo.

Contacto de proveedores y	FICPCE 18	¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros cuenta su empresa y de qué tipo? Considero que con <u>ninguno ya que las importaciones que hacemos de nuestros proveedores son mediante un intermediario.</u>
	FICPCE 19	¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros cuenta su empresa? <u>No tenemos contactos de clientes extranjeros.</u>
Conocimiento sobre exportación	FICE20	Usted, ¿Conoce sobre los requerimientos para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada? <u>La verdad que desconozco.</u> <u>Una de las principales limitantes son la poca capacitación e ignorancia en este tema.</u>
	FICE21	Usted, ¿Conoce los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada? <u>Tampoco los conozco.</u>
Recursos humanos	FIRH 22	¿Cuántos departamentos o áreas tiene su empresa? Mi empresa <u>tiene 3 áreas, productiva, administrativa y comercialización.</u>
	FIRH 23	¿Cuántos trabajadores tiene su empresa? <u>Somos 8 personas laborando.</u>
	FIRH 24	¿Cuenta con personal profesional dentro de su empresa? ¿Qué tipo de profesionales? <u>Si, un ingeniero pesquero.</u>
	FIRH 25	¿De qué manera se realiza la capacitación de los colaboradores de su empresa para mejorar el producto de mercado que ofrece? <u>Se realiza a modo de reuniones explicándoles lo básico que debe cumplir nuestro producto para brindar la calidad en la presentación que ofrecemos.</u>

		¿Cómo considera usted la calidad de su producto?
	FIMM 26	<u>Consideramos que nuestro producto es de excelente calidad en la presentación que ofrecemos.</u>
	FIMM 27	¿Qué acciones suelen tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris? <u>Acciones de mejora continua en alimentación, limpieza e inocuidad así reducimos la mortalidad, y obtenemos un mejor producto.</u>
	FIMM 28	¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que vende? La presentación que ofrecemos es <u>trucha arcoíris eviscerado de tamaño comercial 4 y 5 por kilogramo.</u>
Marketing mix	FIMM 29	¿Considera usted que el precio que ofrece va acorde al margen de ganancia esperado? <u>Considero que el margen de utilidad es bajo en nuestra empresa. Nuestra estimación va más allá, pero el mercado competitivo no lo permite.</u>
	FIMM 30	¿Qué medios de comunicación o métodos utiliza para poder promocionar sus productos? Actualmente <u>estamos alineándonos a la digitalización y promocionamos nuestro producto mediante las redes sociales.</u>
	FIMM 31	¿Cuáles son las ciudades a donde distribuye sus productos? Estamos distribuyendo en <u>Huancayo, Jauja y Lima.</u>
	FIMM 32	En el caso de exportación su empresa, ¿Se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué? Creo que nuestra empresa <u>no se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional porque en mercadotecnia no contamos con profesionales para esto.</u>

4.2.1.4. Resultado de representante 4

- Entrevista 4: Representante de la Piscigranja “La Cabaña EIRL”
- Nombre del sujeto de estudio: Rafael Meza García

- Lugar de la Entrevista: Realizada en la ciudad de Huancayo por la plataforma de Zoom.
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 25/08/2023

Tabla 8.

Resultado representante 4

Categorías	Subcategorías	Código	Texto de Entrevista
		FACTORES EXTERNOS	
	Político	FEP1	<u>Si, conozco entidades del estado, Nuestra empresa tiene relación con DIREPRO que es la entidad encargada de las autorizaciones para la producción y con SANIPES que se tiene una relación estricta debido a las supervisiones constantes que realizan a nuestra empresa.</u>
		FEP2	<u>Sí, porque nos ayudan como medios de vinculación para la venta de truchas y con la formalización.</u>
	Económico	FEE3	<u>Si, ya que incrementa mis costos de producción y esto hace que se eleve el precio de venta haciendo que la trucha o tenga tanta demanda</u>
		FEE4	<u>Si, mira le explico económicamente afecta al costo de producción y por ende al precio que ofrecemos al mercado y en un mercado exterior pensamos que nuestro precio no sería competitivo.</u>
	Social	FES5	<u>Si, contamos con un consorcio de la misma actividad que es el consorcio Acuícola Junín, pero en la actualidad se está teniendo problemas y no se encuentra muy activo.</u>

		<p>¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?</p> <p>FES6 <u>Si, es muy importante para una producción a escala y así cumplir con los estándares del mercado internacional</u></p>
Tecnológico	FET7	<p>¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?</p> <p><u>Nos hace falta mucho avance para mejorar con la tecnología porque generalmente la tecnología que queremos usar viene de otros países y la tecnología que viene del extranjero es muy cara y a veces no se cuenta con la posibilidad económica de adquirir estos equipos.</u></p>
	FET8	<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecte a su empresa para comenzar con la actividad exportadora?</p> <p><u>Sí afecta debido a que existe poca oferta tecnológica en nuestro país esto limita a que las empresas no puedan acceder a esta tecnología y sigan usando los métodos artesanales para poder producir la trucha y poder hacer el proceso primario.</u></p>
Ambiental	FEA9	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en su empresa?</p> <p><u>En la calidad de agua y qué esta puede ocasionar riesgos dentro de la producción.</u></p>
	FEA10	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?</p> <p><u>Para empezar a exportar se necesita de una cantidad fija de producción y el factor ambiental puede ocasionar pérdidas en la producción como cuando existen sequías y el oxígeno baja existe gran cantidad de mortalidad.</u></p>
FACTORES Tamaño de la	FITE11	<p>¿Cuánto es la capacidad de producción anual de su empresa?</p> <p><u>Producimos 180 toneladas al año.</u></p>
	FITE12	<p>¿Cuánto es el ingreso anual de su empresa?</p> <p><u>Las ventas en soles registradas en el año anterior fueron de 1 millón y medio aproximadamente.</u></p>

		¿Cómo considera la calidad de su infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?
	FITE13	<u>La infraestructura es adecuada para el tamaño de nuestra producción, el tamaño y la cantidad de pozas son adecuadas para la producción y tienen una buena calidad de material de construcción.</u>
		¿Cuánto cree usted que debería de ser su producción anual para poder exportar?
	FITE14	Para poder exportar creo que mi producción debe de ser <u>el doble de lo que actualmente ofrezco que sería de 360 toneladas anuales.</u>
		¿Con qué equipos cuenta su empresa que ayuden a la producción y procesamiento de trucha?
	FICT15	Por el momento <u>no.</u>
Capacidad tecnológica		¿Cuál es el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en su empresa?
	FICT16	Consideramos que tenemos conocimiento gracias a las capacitaciones que recibimos.
		¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en el desarrollo de su empresa?
	FICT17	Si tuviéramos la posibilidad de adquirir tecnología o equipos se podría <u>mejorar el proceso productivo de la trucha Arco Iris y ayudaría en mejorar algunas debilidades como la mortalidad y acelerar el crecimiento de la trucha y también poder crear mayor variedad de productos.</u>
Contacto de		¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros cuenta su empresa y de qué tipo?
	FICPCE 18	Solo con <u>dos proveedores extranjeros que son de ovas.</u>
		¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros cuenta su empresa?
	FICPCE 19	<u>No tenemos contactos.</u>

Conocimiento sobre	FICE20	Usted, ¿Conoce sobre los requerimientos para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada? <u>Desconozco.</u>
	FICE21	Usted, ¿Conoce los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada? <u>Igualmente.</u>
Recursos humanos	FIRH 22	¿Cuántos departamentos o áreas tiene su empresa? Son <u>cinco departamentos los cuales son administración, producción, selección, logística y ventas.</u>
	FIRH 23	¿Cuántos trabajadores tiene su empresa? Tenemos <u>aproximadamente 15 trabajadores</u> dentro de nuestra empresa.
	FIRH 24	¿Cuenta con personal profesional dentro de su empresa? ¿Qué tipo de profesionales? <u>Si, profesionales en ingeniería pesquera y administración enfocadas al rubro.</u>
	FIRH 25	¿De qué manera se realiza la capacitación de los colaboradores de su empresa para mejorar el producto de mercado que ofrece? <u>Lo hacemos periódicamente de manera presencial, con recursos ilustrativos.</u>
	FIMM 26	¿Cómo considera usted la calidad de su producto? Consideramos que nuestro producto es de <u>buena calidad.</u>
Marketing mix	FIMM 27	¿Qué acciones suelen tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris? <u>Recursos, indumentaria, equipos e instrumentos adecuados para el proceso productivo.</u>
	FIMM	¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que vende? Solo dos tipos de presentaciones: <u>trucha entera y trucha eviscerada.</u>

28

FIMM ¿Considera usted que el precio que ofrece va acorde al margen de ganancia esperado?

29 Sí, porque nuestro costo de producción es de 12 soles x kg en promedio y tenemos un margen de ganancia rentable si tenemos mayor volumen de ventas.

FIMM 30 ¿Qué medios de comunicación o métodos utiliza para poder promocionar sus productos?

Promocionamos a través de las redes sociales.

FIMM 31 ¿Cuáles son las ciudades a donde distribuye sus productos?

Los mercados donde distribuimos la trucha son Huancayo, Lima y selva central.

FIMM 32 En el caso de exportación su empresa, ¿Se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?

Si, con la ayuda de profesionales capacitados en este sector nuestra empresa considera que esta en la capacidad porque estamos abiertos a nuevos mercados.

La falta de información, infraestructura de nuestra sede, no contamos con mucha producción para hacer frente a estos mercados, planta procesadora y formalización.

4.2.2. Resultado de entrevista a expertos

4.2.2.1. Resultado de experto 1

- Entrevista 1: Jefe de Producción del centro piscícola “El Ingenio”
- Nombre del sujeto de estudio: Ing. Rafael Montalvo Huamán
- Lugar de la Entrevista: Realizada de manera presencial en el centro piscícola “El Ingenio”
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 04/10/2023

Tabla 9.

Resultado experto 1

Categorías	Subcategoría	Código	Texto de Entrevista
FACTORES EXTERNOS	Político	FEP1	<p>¿Cuáles son las entidades del estado que tienen relación con las empresas acuícolas?</p> <p><u>Las entidades que están involucradas más está SANIPES, está apoyando bastante, FONDEPES, por ahí los proyectos PNIPA, después está Ministerio de la Producción, todo ello está enfocados en el sector acuícola.</u></p>
		FEP2	<p>¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?</p> <p><u>El estado si va cumplirte pero la cuestión como centro de producción tiene que estar implementado, equipado, cumplir todos los protocolos de calidad, todo lo demás, si no lo cumple, el estado no va a cumplirte.</u></p> <p>A nivel nacional en sí, con el proyecto ha estado masificando, <u>esos proyectos han fortalecido productora de trucha porque han</u></p>

implementado al menos, capacitación, algunos equipos, materiales, oxímetros, termómetros, seleccionadores, hay muchos, al menos materias y equipos les ha enseñado a hacer, ya no es como antes, entes era mínimo porque el estado no se involucraba en el sistema de producción de truchas, ahora en los últimos años si, fuertemente está entrando el Ministerio de Producción, está entrado FONDEPES, SANIPES, los proyectos PNIPA, los institutos tecnológicos pesquero, haciendo las plantas de procesamiento primario, están entrando esas instituciones, fuerte se está involucrando con la producción de trucha, entonces nosotros estamos aumentando el volumen de producción y las unidades por regiones, uno Puno siempre ha sido productores de trucha.

Económico

FEE3

Debido a la situación actual de la economía del país como la inflación de los precios en materias primas ¿Cómo afecta esto a las empresas acuícolas?

El factor económico influye importantísimo para que tu puedas implementar en tecnologías, proyectarte y puedas hacer producción en semillas, mano de obra, en alimentos, hablando de costos de producción 50-60% es el costo de alimento, si nosotros no tenemos costo de alimento clara, para obtener un enfoque el costo de alimento es importantísimo y la subida de precio afecta en gran porcentaje a tu costo de producción, entonces tú puedes tener, aquí influye varios, tú puedes tener el mejor alimento, que es solo la base, la materia prima para que puedas producir, puedes tener la tecnología que tienes, pero si tú no tienes una buena calidad de alimento o no tienes las instalaciones adecuadas, no vas a poder producir, porque las truchas son exigentes en lo que es alimentación, por eso digo el 50-60% es costo de alimento, si no tenemos una base para lo que es alimento, fuimos, no vamos a tener éxito en alimentación, por eso calidad de agua importante.

		<p>¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que las empresas acuícolas comiencen con la actividad exportadora?</p> <p>FEE4 <u>El factor económico es importantísimo para que se puedan implementar con tecnología, con personal, en todo; empezar su proyección de cuantas toneladas de exportación,</u></p>
Social		<p>¿Con que tipo de alianzas estratégicas debería contar una empresa acuícola?</p> <p>FES5 <u>Para la crianza de trucha es importante tener como alianzas estratégicas a proveedores principalmente de ovas o semilla y de alimento.</u></p>
		<p>¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?</p> <p>FES6 <u>Si es importante porque en el caso de la exportación va a ser necesario que las empresas acuícolas se junten o formen una sociedad para poder llegar a la cantidad de exportación.</u></p>
Tecnológico		<p>¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?</p> <p>FET7 <u>Es cara, la tecnología en el Perú es carísima, por eso si bien no recuerdo, por ejemplo los aireadores, debe estar en una base de 15 mil soles, y en 10 estanques es 150 mil soles y para que puedas invertir 150 mil soles en tecnología, en aireador nomas, eso es para que tu puedas romper los enlaces de H2O, convertir en oxígeno, el otro dice, por eso las tecnologías, es cara, en el Perú es caro, por eso la mayor parte de los productores, no están implementados con tecnología, solo es artesanal, unas que otras, están implementados.</u></p>
		<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecta a las empresas para comenzar con la actividad exportadora?</p> <p>FET8</p>

No necesariamente, por ejemplo la mayor parte en el Perú no están implementados, si tú quieres un volumen de producción si vas a necesitar tecnología, porque puedes tener mercados ya más especializado no, por ejemplo, el mercado exterior ya te va a pedir un producto estándar y vas a entrar a lo que es calidad, vas a pasar por varios temas de control, entonces para eso tienes que tener de una u otra forma cumplir en tecnología, por ejemplo, el corte, eviscerado en algunos equipos que tienen que levantarse para poder tener un corte o un manejo, lo que es el tema de eviscerado y todo lo demás, sino no vamos a poder llegar a los mercados exigentes que te piden.

¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en las empresas acuícolas?

FEA9 Influye en la calidad de agua que para las truchas es importante, la calidad de agua, oxigenación, el PH, y otras materias, pero lo más importante el PH que tiene que ser neutro y el oxígeno mínimo de 5 partes por minuto y máximo debe ser 8-9, entonces para las salas de incubación por ejemplo ya tiene que ser 8-9 partes como mínimo, para producción de truchas 5 partes por lo mínimo, entonces eso es factor ambiental, en que influye, la temperatura del agua, la contaminación misma, por bacterias, en el Perú no tenemos al menos los virus no, que está lo más contaminado por bacterias, son tecnologías la biofotónico, que son placas ultravioletas donde tu pones a tu ingreso de hora, todo, pero cuánto cuesta, dinero, porque los pequeños acuicultores en el Perú no se van a implementar con eso, mentira, tú tienes que tener también capital. También tienes factores climáticos medioambientales, se viene un huaico, y te lo mataron las truchas, eso está dentro del costo de pérdidas, tienes que también estar sujeto a los factores climáticos cambiantes, la producción de trucha no es pue de dos meses de 1 mes, ya en verano lo produzco y ahí lo vendo,

FACTORES INTERNOS

Tamaño de la empresa

no es, todo el tiempo, son 8 meses a temperatura de 12 grados, entonces 8 meses

FEA10 ¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?
El factor ambiental básicamente influye en lo que es el agua, si tú quieres exportar vas a necesitar incrementar tu producción para lo que se requiere una cantidad amplia de ingreso de agua a tu centro de producción y si tú no cuentas con esta cantidad de agua va a impedir que tú aumentes tu producción. Y el factor del agua es uno de los limitantes para muchas de las empresas acuícolas ya que dependen de la cantidad de agua para su producción.

FITE11 ¿Cuánto debería ser la cantidad optima de producción anual para una empresa acuícola?
10 toneladas, con 10 toneladas nosotros ya podemos decir que es rentable de manera anual, 10 toneladas al menos yo digo, o está estipulado para que sea comercial o comercial restante en este caso.

FITE12 ¿Cuánto debería ser el ingreso anual en soles de una empresa acuícola?
Eso ya es depende de la unidad de producción no, por ejemplo, cuanto debería ser el ingreso en soles a una empresa, depende del personal que tú vas a tener, depende cuantas semillas vas a manejar, si vas a importar o exportar y eso tú vas a sacar tus costos de producción.
Por eso para que puedas tu ver cuanto ingresa tienes que ver tus costos fijos y costos variables, entonces al final sacar utilidad no, cuantos, por eso cada empresa tiene que tener cuanto es volumen de costo, cuanto es su capacidad, entonces eso ya, tendrás experiencia, por ejemplo nosotros hacemos 10 toneladas anuales, el otro tendrá 4 toneladas, 5 toneladas, 20

	<p>toneladas, 100 toneladas o 200 toneladas, no sé, <u>depende la cantidad de producción.</u></p>
FITE13	<p>¿Cómo debería ser el diseño adecuado de infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?</p> <p>La infraestructura como le digo, <u>como va a estar implementado la unidad de producción, por tecnologías si van a ser tus estanques rectangulares, circulares, tu sala de incubación como va a estar implementado con artesas de concreto o con artesas de acero inoxidable y tus semillas si son importadas o nacionales o tus alevines son importadas o nacionales todo eso influyen en lo que es infraestructura.</u></p>
FITE14	<p>¿Cuánto es la cantidad optima de producción anual para poder exportar?</p> <p><u>Para la exportación de trucha fresca y/o refrigerada se necesita una producción aproximada de 100 toneladas anuales.</u></p>
Capacidad tecnológica FICT15	<p>¿Con que equipos debería contar una empresa para la producción y procesamiento de trucha?</p> <p><u>Cámaras de frío, debe estar implementado, evisceradoras, debe estar implementado para el traslado con camiones frigoríficos, el pesado, balanzas, más que nada esos equipos se deberían implementar en el tema de trabajo, incluso la cosecha misma, por ejemplo para poder eviscerar tenemos que tener alguna planta de procesamiento primario, entonces eso debe de estar junto a tu guía de producción, el otro por ejemplo, cámara de fríos, estás sacando, el mismo traslado, tienes que tener tu hielo, eso es para hacer proceso de trucha fresca, si tú quieres ya hacer un procesamiento de enlatados, filetes, tienes que tener otro tipo de maquinarias, directamente para eso, hay un equipo que sella, para el tema de envasados.</u></p>

-
- FICT16 ¿Cómo debería ser el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en una empresa?
 Acá cuando vienen, ya vienen especialistas a trabajar, por ejemplo yo soy más en el tema productivo, en el manejo de la producción, manejo de área, reproducción, por ejemplo acá nos pide, maquinarias, equipos, como manipular, ya tiene que haber un electricista, por rubros, por ejemplo esas máquinas para manipular tienen que tener, en qué nivel, tendrán que saber controlarlo.
-
- FICT17 ¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en las empresas acuícolas?
Influye mucho la falta de tecnología, si nosotros tuviéramos tecnología a la mano, con eso producimos más, entonces es importante, pero, factor económico, no todas las empresas tienen dinero para poder hacer todo eso.
-
- FICPCE 18 ¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros debería contar una empresa y de qué tipo?
Dependiendo para que el proveedor, si va ser alimentos, tecnología, materiales, equipos, que cosa vas a pedir al contacto extranjero; en este caso la importación de ovas, alimentos también, los alimentos entran de Chile, puede ser alimento, puede ser equipos, medicamentos, cuantos contactos, no sé, claro debe tener un contacto mínimo, porque hay empresas que son proveedores de todo, por ejemplo la empresa vende alimento, vende equipos, vende todo, pero si hay más tu sacas una proforma y tomas lo que te conviene.
-
- FICPCE 19 ¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros debería contar una empresa para exportar?
Para poder exportar mínimo un mercado, pero para que llegue a ese mercado debería tener 100 toneladas, llenar un container.
-

Conocimiento sobre exportación	FICE20	<p>¿Qué requerimientos deberían conocer las empresas para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>Uno es la calidad del producto para poder obtener las certificaciones que te piden para la exportación también es importante contar con un proyecto de exportación el cual te va a permitir tener una guía para la exportación.</u></p>
	FICE21	<p>¿Cuáles son los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>En la actualidad están exportando las empresas ubicadas en Puno, al mercado estadounidense.</u></p>
Recursos humanos	FIRH 22	<p>¿Qué departamentos debería tener una empresa como mínimo para exportar?</p> <p><u>Los departamentos necesarios con los que debería contar una empresa específicamente en el rubro acuícola es el departamento de producción que se va a encargar de toda la crianza de la trucha, luego un departamento de procesamiento para las ventas y un departamento de gestión administrativa.</u></p>
	FIRH 23	<p>¿Cuántos trabajadores debería tener una empresa como mínimo para exportar?</p> <p><u>Dependiendo que volumen vas a producir, cuantos personales tener, también dependiendo que tecnologías está implementándose, tal vez ya no vas a trabajar con manos de obra sino con tecnología, reduce hombres trabajando en campo.</u></p>
	FIRH 24	<p>¿Con qué profesionales debería contar una empresa para la exportación?</p> <p><u>Para la exportación va a ser importante contar con un profesional relacionado al comercio exterior para que pueda ingresar en el área de gestiones de exportación.</u></p>

	<p>FIRH 25</p>	<p>¿De qué manera se debe realizar la capacitación de los colaboradores una empresa para mejorar el producto de mercado que ofrecen?</p> <p><u>Dependiendo del rubro como le digo, por ejemplo, en los 3 rubros, si es gestión, no es que capacite al personal nada, como sería el proceso, el trabajo en campo, igualito, a los que están en procesamiento, a ellos no les importa lo que es producción, ya tienen la materia prima, entonces, de ahí empieza, nosotros por ejemplo tenemos otro rubro, no podemos capacitarnos.</u></p>
	<p>FIMM 26</p>	<p>¿Cuál es la calidad de un producto de trucha para exportar?</p> <p><u>La calidad de la trucha para la exportación se va a medir de acuerdo al estado y apariencia de la carne, es decir que la trucha debe de tener una buena consistencia y estar pigmentada al grado que el cliente lo requiera, así mismo contar con el tamaño y peso adecuado.</u></p>
	<p>FIMM 27</p>	<p>¿Qué acciones se deben de tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?</p> <p><u>Es Implementación de equipos, tecnología.</u></p>
Marketing mix	<p>FIMM 28</p>	<p>¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que se vende en el mercado internacional?</p> <p><u>Hay medallones de trucha, ahumados de trucha, filete de trucha, deshuesado de trucha, trucha entera, si hay otros, dependiendo del mercado que cosa te va a pedir, pero al menos tengo conocimiento en esos productos que están sacando.</u></p>
	<p>FIMM 29</p>	<p>¿Cómo considera que es el precio que se ofrece en el mercado en relación con los costos de producción?</p> <p><u>El precio que se ofrece en el en el mercado peruano es de acuerdo a la oferta y demanda y está muchas veces no beneficia a los acuicultores porque tienen que adecuar su precio a lo que manda el mercado y no les permite tener el margen de utilidad deseado.</u></p>

FIMM 30 ¿Qué medios de comunicación o métodos utilizan las empresas para poder promocionar sus productos?

Las redes sociales.

FIMM 31 ¿Cuáles son las ciudades a donde se distribuye la trucha?
Su mercado es Lima, unos que otros venderán a Huancayo, por ejemplo, Plaza Vea de Huancayo.

FIMM 32 ¿Cree usted que en el caso de exportación las empresas se encuentren en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?

No, ya que las empresas están enfocadas en lo que es el mercado nacional y necesitarían de una capacitación para poder elaborar este plan de marketing internacional o contar con un profesional en esta área que les ayude a elaborar el plan.

4.2.2.2. Resultado de experto 2

- Entrevista 2: Sub Director de la Sub-Dirección de Pesquería de DIREPRO Junín
- Nombre del sujeto de estudio: Lic. Paul Ávila Marin
- Lugar de la Entrevista: Realizada de manera presencial en la oficina de la Sub-Dirección Regional de DIREPRO JUNÍN
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 6/10/2023

Tabla 10.

Resultado experto 2

Categorías	Subcategoría	Código	Texto de Entrevista
FACTORES EXTERNOS	Político	FEP1	¿Cuáles son las entidades del estado que tienen relación con las empresas acuícolas? <u>Las instituciones que tienen relación son las instituciones de SANIPES, FONDEPES, el ITP, Ministerio de la Producción, los acuícolas.</u>
		FEP2	¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué? <u>Si cumplen, de otra manera ayuda a la exportación o que el producto pueda salir de todos los mercados locales.</u>
	Económico	FEE3	Debido a la situación actual de la economía del país como la inflación de los precios en materias primas ¿Cómo afecta esto a las empresas acuícolas?

		<u>Afecta sobre todo en el precio del alimento balanceado, que según la temporada puede variar, puede subir, puede perjudicar en la economía de la actividad acuícola.</u>
	FEE4	<p>¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que las empresas acuícolas comiencen con la actividad exportadora?</p> <p><u>Influye bastante, el factor económico puede incrementar o disminuir la producción de los centros acuícolas por ende podría afectar o contribuir al crecimiento de las exportaciones de trucha, porque la idea es que produzcan más para que puedan ofertar su producto en una mayor cantidad.</u></p>
Social	FES5	<p>¿Con que tipo de alianzas estratégicas debería contar una empresa acuícola?</p> <p><u>Bueno, debería contar con diferentes alianzas, asociaciones, mediante la asociatividad digamos, por microcuencas, dependiendo y consorcios, que permitan de una u otra manera juntar o tener una mayor producción para poder abarcar un mercado.</u></p>
	FES6	<p>¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?</p> <p><u>Si es importante, como le decía nos va a permitir tener una mayor producción y llegar a mercados más grandes, porque de lo contrario solo estaríamos encontrando mercados pequeños.</u></p>
Tecnológico	FET7	<p>¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?</p> <p>Con respecto a la oferta podríamos decir que son instrumentos, características de unas empresas que de una u otra manera va a beneficiar a la innovación o mejora de la tecnología.</p>

		<p><u>En tecnología regularmente venimos trabajando, o sea tampoco podemos decir que hemos avanzado bastante pero estamos tratando de hacer innovaciones acordes a otros países, en el aspecto de manejo, en el aspecto transformativo también para los mercados que te piden.</u></p>
		<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecta a las empresas para comenzar con la actividad exportadora?</p>
	FET8	<p>Bueno, <u>el contar con tecnología permitiría de una u otra manera tratar de actualizar, mejorar tecnologías o planes de trabajo que les va a beneficiar, y el no contar con ella si afecta a la empresa.</u></p>
		<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en las empresas acuícolas?</p>
	FEA9	<p><u>Influye mucho porque permite de una u otra manera, en la temporada de lluvia sobre todo que puede haber o no haber, las sequias y nivel de producción no puedes obtener lo que has programado en una meta de producción, si es en exceso también tienes problemas a nivel de desbordes entre otros y es parte de contaminación dentro de las minas que afectan el recurso y por lo tanto ya que no puedas producir.</u></p>
		<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?</p>
	FEA10	<p><u>El problema de un fenómeno ambiental va a perjudicar a la exportación, porque no vas a cumplir con lo que tú tienes programado a la meta o al trato que tú tienes en un determinado mercado.</u></p>
FACTORES	Tamaño de la empresa	<p>¿Cuánto debería ser la cantidad optima de producción anual para una empresa acuícola?</p>
	FITE11	<p><u>Dependiendo de la cantidad productiva, pero para la rentabilidad, hay dos categorías productivas que nosotros a nivel de la región Junín manejamos, el AREL y AMYPE, pero si vayamos a la rentabilidad por lo menos para poder obtener un margen de</u></p>

		<p><u>utilidad, más de 15 toneladas, pero hay que entender si nosotros vamos a abarcar otro mercado internacional tendrías que producir más.</u></p>
		<p>¿Cuánto debería ser el ingreso anual en soles de una empresa acuícola?</p>
	FITE12	<p>El ingreso específico no te podría dar, lo que si te diera es <u>la utilidad que debería ser mayor al 30%, 35% si se puede trabajar hasta 40%.</u></p>
		<p>¿Cómo debería ser el diseño adecuado de infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?</p>
	FITE13	<p>Bueno <u>las infraestructuras hay diferentes formas de estructuras, si hablamos de concesión vamos a trabajar a nivel de jaulas flotantes en las lagunas, pero si hablamos a nivel de estanques vamos a trabajar de preferencia con el americano, el ranger, completo armado.</u></p>
		<p>¿Cuánto es la cantidad optima de producción anual para poder exportar?</p>
	FITE14	<p><u>Para poder exportar tendríamos que tener una producción por lo menos, dependiendo del mercado que podamos encontrar, un mercado pequeño, vamos a obtener entre 10 a 15 toneladas en forma mensual, si tuviéramos que multiplicarlo por 12 al año, 12 meses al año sería mayor, pero hay que entender, una cosa es la producción y otra cosa es el producto ya eviscerado, deshuesado, que debería ser más, en el caso de eviscerado es 18 % cuando se habla a nivel de eviscerado.</u></p>
Capacidad tecnológica	FICT15	<p>¿Con que equipos debería contar una empresa para la producción y procesamiento de trucha?</p> <p><u>Para la producción hay que contar con equipos de manejo técnico como seleccionadores automáticos, alimentadores, una sala de incubación; lo que si vamos a dedicarnos es a la parte productiva y el personal capacitado, pero también para el caso de planta de</u></p>

procesamiento vamos a obtener digamos, dependiendo al producto que vamos a sacar al exterior, si solo vamos a sacar digamos, como una planta de procesamiento primaria, solo lo que vamos a solicitar es digamos para filete, eviscerado, deshuesado solo vas a necesitar digamos equipos de refrigeración de placas, una sala para eviscerado y sobre todo el tipo de refrigeración.

FICT16 ¿Cómo debería ser el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en una empresa?
De preferencia debes buscar un profesional capacitado, sobre todo ver el pesquero en la edición de tecnología, para que de una u otra manera pueda ayudar el proceso productivo.

FICT17 ¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en las empresas acuícolas?
De todas maneras influye, hace de que se mejore la misma selección de los peces, se mejore a nivel de utilidades por la parte económica, de una u otra manera la innovación permite que haya más utilidad a nivel productivo.

FICPCE 18 ¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros debería contar una empresa y de qué tipo?
En este caso debería contar dependiendo del insumo que va a requerir, por ejemplo si va desde el proceso productivo va a requerir digamos la importación de ovas, va a requerir de un importador de ovas va a requerir de un importador de ovas, si va a requerir digamos de la adquisición de alimentos, no solo es aquí en la zona en el Perú tenemos también en el extranjero, también va a requerir materiales u otros no, va a depender en algunos casos contamos también en el Perú.

FICPCE 19 ¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros debería contar una empresa para exportar?

		<p><u>Debe contar con lo necesario pero sin embargo va a depender de la producción que tú vas a desarrollar, porque que haríamos teniendo contactos con diferentes empresas si nosotros no vamos a poder atender a esos mercados.</u></p>
Conocimiento sobre exportación	FICE20	<p>¿Qué requerimientos deberían conocer las empresas para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>Sobre todo conocimientos, estar capacitado primeramente estudiar una especializarte en marketing internacional para conocer un poco más, porque a veces por desconocimiento no podemos hacer nada la exportación del producto, sin embargo estamos capacitados en la parte productiva no vamos a poder hacer, hay la necesidad que profesionales relacionados al tema nos puedan ayudar.</u></p>
	FICE21	<p>¿Cuáles son los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p>Mira, <u>hay varios mercados, sobre todo, Estados Unidos, Japón, entre otros más pequeños, la mayor parte son mercados grandes que de una u otra manera te permiten llegar ahí.</u></p>
Recursos humanos	FIRH 22	<p>¿Qué departamentos debería tener una empresa como mínimo para exportar?</p> <p><u>Con respecto a esto hay que entender dos cosas, desde el punto de vista de crianza o manejo sería uno, y el otro de un proceso de transformación, para poder digamos tener dentro del manejo lo primero que tendríamos que tener es digamos un área relacionado a la parte de producción e incubación, si trabajamos desde semillas o desde reproductoras, el otro sería el manejo de peces productivo, manejo de selección, la parte de alimentación, también no hay que descuidar la otra área que es importante, prevención de enfermedades, área de sanidad.</u></p>
	FIRH 23	<p>¿Cuántos trabajadores debería tener una empresa como mínimo para exportar?</p>

Para poder exportar va depender de la cantidad de producción que tú tienes, que vas a tener, ahí y va depender de los equipos también que tu manejas, porque si hay equipos que indirectamente reemplazan al trabajador, porque anteriormente hemos venido trabajando mediante seleccionados manuales, actualmente hay seleccionadores automáticos, entonces ya el personal es menos, pero sin embargo hay la necesidad para todos los controles y registros haya profesionales, ósea profesionales técnicos y de campo, en las diferente áreas, pero la cantidad no te puedo decir exacto porque va variar, de un día hay que especificar por 10, 20 o 30.

¿Con qué profesionales debería contar una empresa para la exportación?

FIRH 24

Para la exportación deberíamos contar primeramente con profesionales, ingenieros pesqueros, tecnólogos, en este caso se trata de la parte de transformación, porque dentro de los requisitos también que te piden tiene que ser, firmado y divisado por un profesional competente-----12:50, otro es cuestión de mercado, te decía un especialista en economía marketing o administración de negocios internacionales para que de una u otra manera ayude a gestionar la salida del producto.

¿De qué manera se debe realizar la capacitación de los colaboradores una empresa para mejorar el producto de mercado que ofrecen?

FIRH 25

Claro, en este caso la capacitación tiene que ser constante, desde el punto de vista a nivel de crianza, desde el manejo, llevando las buenas prácticas acuícolas y también las buenas prácticas en este caso a nivel de proceso, entonces, para que de una u otra manera no haya observación en el mercado exterior, porque en algunos casos a veces tratamos de sacar nuestros productos de mala calidad y nos retornan, no es aceptado en otros lugares.

-
- FIMM 26 ¿Cuál es la calidad de un producto de trucha para exportar?
La calidad tendría que ser fresco, óptimo, a nivel de talla, peso o color, textura de la carne, dependiendo de lo que te pide digamos los sistemas de certificación de cada país.
-
- FIMM 27 ¿Qué acciones se deben de tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?
 De todas maneras mediante la innovación de equipos, hay la necesidad de innovar equipos, mejorar, y eso nos pueda permitir tener una buena presentación desde el producto desde un inicio hasta el empaque final.
-
- FIMM 28 ¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que se vende en el mercado internacional?
 Bueno, hay diferentes presentaciones, lo que se está vendiendo actualmente la mayor parte es desvicerado, filete, deshuesado, también hay otro grupo que venden ahumado, también hay otro que venden enlatado, tienen cantidad, pero la mayor parte es desvicerado, deshuesado y filetes de trucha que están saliendo a otros países.
-
- FIMM 29 ¿Cómo considera que es el precio que se ofrece en el mercado en relación con los costos de producción?
El precio de mercado va a variar, sobre la base de los insumos que vas a usar para sacar tu costo de producción, por ejemplo en crianza, te va a variar según temporadas, hay temporadas de la harina de pescado sube, entonces por ende el alimento también va a subir los costos van a ir variando y cuando baja también tienes un mayor margen de utilidad, ahora para mercados exteriores ya, hay que trabajar sobre competencias que ya se ve allá.
-
- FIMM 30 ¿Qué medios de comunicación o métodos utilizan las empresas para poder promocionar sus productos?
-

Bueno en este caso nosotros lo que vemos aquí en el Perú, en forma interna, le voy a mencionar mediante ferias, redes sociales, ruedas de negocio que mediante el Ministerio de la Producción que se desarrolla, claro que ahí también viene empresas que pueden adquirir para otros países, pero de todas maneras se realiza esto, ruedas de negocio.

¿Cuáles son las ciudades a donde se distribuye la trucha?

FIMM 31

Bueno en el caso de Huancayo, hay dos formas que se vende uno es local en la zona misma digamos, donde están la mayor parte de piscigranjas, se venden en donde hay restaurantes, ahí cercano, hay mercados aquí en la zona y una parte va también hacia Lima.

¿Cree usted que en el caso de exportación las empresas se encuentren en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?

FIMM 32

Si se forman mediante asociaciones si pueden realizarlo, pero para eso se requiere una capacitación, hay la necesidad de capacitarte en exportaciones.

4.2.2.3. Resultado de experto 3

- Entrevista 3: Presidente del Consorcio Acuícola Junín
- Nombre del sujeto de estudio: Ing. Flavio Dario Ventura Silva
- Lugar de la Entrevista: Realizada en la ciudad de Huancayo Por la plataforma de Zoom
- Instrumento de Recopilación de Datos: Guía de entrevista semiestructurada
- Fecha de entrevista; 21/10/2023

Tabla 11.

Resultado experto 3

Categorías	Subcategoría	Código	Texto de Entrevista
FACTORES EXTERNOS	Político	FEP1	<p>¿Cuáles son las entidades del estado que tienen relación con las empresas acuícolas?</p> <p><u>El Ministerio de la Producción.</u></p> <p><u>El estado es el que administra todos los recursos del país,</u> entonces para nosotros desarrollar una crianza como cualquier otra empresa tenemos que solicitar la autorización del funcionamiento o concesión.</p>
		FEP2	<p>¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?</p> <p><u>Mira el estado lo que hace es, promover las negociaciones o exportaciones a través de Promperú.</u></p>
	Económico	FEE3	Debido a la situación actual de la economía del país como la inflación de los precios en materias primas ¿Cómo afecta esto a las empresas acuícolas?

		<u>Como cualquier empresa no, eleva los costos de producción y el precio de venta va a ser elevado, lo que la gente no pueda comprar.</u>
	FEE4	<p>¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que las empresas acuícolas comiencen con la actividad exportadora?</p> <p><u>Bueno las limitaciones de presupuesto para iniciar la actividad no, capital de trabajo a veces no se dispone lo suficiente como para empezar una actividad con esta naturaleza.</u></p>
Social	FES5	<p>¿Con que tipo de alianzas estratégicas debería contar una empresa acuícola?</p> <p><u>Eso depende mucho de cada empresa que decide con quienes trabajar, con quienes no trabajar, buscar empresas, buscar sus propias relaciones, sus propios vínculos con organizaciones puede ser nacionales o internacionales, depende del objetivo y el fin que tengan en su sistema de producción, si quieren exportar o si quieren estar en el mercado local, regional, nacional o en el mercado internacional, cada empresa opta con quien quiere trabajar o busca sus propias relaciones.</u></p>
	FES6	<p>¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?</p> <p><u>Todas las organizaciones que sean nacionales e internacionales para poder desarrollar un plan de exportación.</u></p>
	FET7	<p>¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?</p> <p><u>Oferta tecnológica en el Perú no existe, solamente es en el extranjero.</u></p>
Tecnológico	FET8	<p>¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecta a las empresas para comenzar con la actividad exportadora? La oferta tecnológica</p>

		<p>si bien es cierto no existe en el Perú, pero existe en el extranjero, por lo que la falta de esta va a perjudicar a la empresa y <u>el implementar tecnología va a mejorar, va a depender mucho, de cuál es tu necesidad, de que equipos necesitas, mejorar tu sistema de producción.</u></p>
		<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en las empresas acuícolas?</p> <p>FEA9 <u>Como todo rubro pues en la acuicultura está influyendo ahorita en la alteración de volúmenes del agua, calidades del agua está influyendo.</u></p>
	Ambiental	<p>¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?</p> <p>FEA10 <u>Igual, si tú tienes problemas con el calentamiento del agua, con la reducción de los parámetros fisicoquímicos, si afecta, entonces limitarían la producción para tu exportación.</u></p>
FACTORES INTERNOS	Tamaño de la empresa	<p>¿Cuánto debería ser la cantidad óptima de producción anual para una empresa acuícola?</p> <p>FITE11 <u>Va a depender mucho de a donde orientas tu producción comercial, si es del mercado local, nacional o internacional, entonces acá se estima que la producción mínima debe ser 50 toneladas por año, para que sea maso menos rentable.</u></p>
		<p>¿Cuánto debería ser el ingreso anual en soles de una empresa acuícola?</p> <p>FITE12 <u>Va a depender mucho de sus costos de producción y del precio de venta en el mercado.</u></p>
		<p>¿Cómo debería ser el diseño adecuado de infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?</p> <p>FITE13 <u>Va a depender mucho de la topografía del suelo si es a flujo abierto y si es en laguna de eso depende mucho la infraestructura.</u></p>

	FITE14	<p>¿Cuánto es la cantidad óptima de producción anual para poder exportar?</p> <p><u>100 toneladas anuales en el producto de trucha fresca.</u></p>
Capacidad [tecnológica]	FICT15	<p>¿Con que equipos debería contar una empresa para la producción y procesamiento de trucha?</p> <p><u>Una planta de procesamiento, con toda la infraestructura y equipamiento de procesos de transformación donde se da el valor agregado, entonces esa parte se llama, planta de procesos o planta de procesamiento.</u></p>
	FICT16	<p>¿Cómo debería ser el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en una empresa?</p> <p><u>De técnicos especializados y calificados para el manejo de todos sus equipos pues no.</u></p>
	FICT17	<p>¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en las empresas acuícolas?</p> <p><u>La falta de tecnología te limita la competitividad en el mercado.</u></p>
Contacto de proveedores y clientes externos	FICPCE 18	<p>¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros debería contar una empresa y de qué tipo?</p> <p><u>Se necesita al menos 1 proveedor de alimento y de semilla que es la materia prima para la producción de trucha.</u></p>
	FICPCE 19	<p>¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros debería contar una empresa para exportar?</p> <p><u>Depende de su capacidad de producción que tenga, hay un solo comprador extranjero te puede pedir 3, 4 o 5 contenedores de trucha de 20 toneladas mensuales y si no tienes capacidad para poder abastecer ese volumen de pedido, que haces tu con tu producción de 50, 20, 30 toneladas anuales que producen aquí en Junín.</u></p>

Conocimiento sobre exportación	FICE20	<p>¿Qué requerimientos deberían conocer las empresas para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>El mercado externo, como funciona, como opera el mercado.</u></p> <p><u>Tienes que desarrollar tu plan de marketing de exportación</u></p> <p>Nosotros hemos hecho con las 10 P's asesorados por la CBI, es la comisión de importación de bienes de consumo para Europa para países en desarrollo, en ese proyecto hemos trabajado conjuntamente con Promperú y CBI de la Unión Europea, por eso es que nuestro proyecto de exportación, ahora en el caso de nosotros en el grupo, el consorcio de Junín son 3 factores que todavía están pendientes, uno es volumen de producción, segundo es la certificación Global Gap, calidad de producto ya tenemos, <u>ahora otra de las cosas importantes es la planta de procesamiento, si no tienes una planta de procesamiento ni siquiera al mercado nacional.</u></p>
Recursos humanos	FICE21	<p>¿Cuáles son los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?</p> <p><u>Depende de la demanda que existe, puede ser Asia, puede ser Europa, Norteamérica o acá en Sudamérica mismo no.</u></p>
Recursos humanos	FIRH 22	<p>¿Qué departamentos debería tener una empresa como mínimo para exportar?</p> <p><u>Dentro de su estructura orgánica pues cada empresa busca como operar, como funcionar dentro de su organización empresarial,</u> según tu pregunta debe haber un departamento de exportaciones o una gerencia de exportaciones, porque es bien complicado bien difícil para una MYPE, ósea micro y pequeña empresa, generalmente esa pregunta estaría orientada a la gran empresa, a la mediana o a la gran empresa, la micro y pequeña empresa como están acá en Junín todas las pisciculturas están en ese rubro, entonces es bien complicado hacer ese tipo de organización.</p>

FIRH 23	<p>¿Cuántos trabajadores debería tener una empresa como mínimo para exportar?</p> <p><u>Depende del volumen de producción que tengan, uno que produce 10 toneladas no va a tener la misma cantidad de trabajadores que uno que produce 150 o 200 toneladas al año o 1000 toneladas al año.</u></p>
FIRH 24	<p>¿Con qué profesionales debería contar una empresa para la exportación?</p> <p><u>Profesionales especializadas en el área, no solamente de exportación; en todo el sistema de producción.</u></p>
FIRH 25	<p>¿De qué manera se debe realizar la capacitación de los colaboradores una empresa para mejorar el producto de mercado que ofrecen?</p> <p><u>Se tienen que actualizar, tienen que hacer prospección de mercado nacional, internacional.</u></p>
FIMM 26	<p>¿Cuál es la calidad de un producto de trucha para exportar?</p> <p><u>Mira si me hablas de calidad va depender mucho de lo que tu ofreces, de que el productor que es lo que quiere ofrecer al mercado para que puedan comprar el producto, nosotros tenemos ciertas características técnicas diseñadas en nuestras fichas técnicas, pero el que quiere exportar va ya a desarrollar a productos, que es lo que quiere ofrecer al mercado, va depender mucho de cada productor, que ofrece el mercado, <u>no sé si ofrecerá trucha eviscerada, deshuesada, filete, ahumado, empanizado, bueno hay tantas variantes de productos que ofrecen en el mercado en base a trucha o pescado.</u></u></p>
FIMM 27	<p>¿Qué acciones se deben de tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?</p> <p><u>Cada empresario debe decidir cuáles son los procedimientos, que técnica tiene que hacer, que normas, que procedimientos deben</u></p>

	<u>establecer para que puedan exportar entonces cada empresa, dentro de su contexto empresarial.</u>
--	--

FIMM 28	¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que se vende en el mercado internacional?
---------	--

FIMM 29	¿Cómo considera que es el precio que se ofrece en el mercado en relación con los costos de producción? <u>Las empresas acuícolas se ven afectadas por este factor ya que muchas se tienen que adecuar a la demanda y oferta que ofrece el mercado y no generan mucha rentabilidad en la venta de la trucha.</u>
---------	--

FIMM 30	¿Qué medios de comunicación o métodos utilizan las empresas para poder promocionar sus productos? <u>Generalmente son las redes sociales</u>
---------	---

FIMM 31	¿Cuáles son las ciudades a donde se distribuye la trucha? Bueno que yo sepa, que yo conozco, eso también debería darte en la Dirección Regional de producción, pero, <u>la gran mayoría vende acá en Huancayo y una parte en Lima.</u>
---------	---

FIMM 32	¿Cree usted que en el caso de exportación las empresas se encuentren en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué? <u>No, porque dentro de sus planes de desarrollo empresarial no consideran este rubro de la exportación.</u>
---------	--

4.2.3. Triangulación de datos

4.2.3.1. Triangulación de representantes

Tabla 12.

Triangulación de representantes

Categorías	Subcategorías	Código	Respuesta	Respuesta	Respuesta	Respuesta	Similitudes	Diferencias	Conclusiones a criterio del investigador
			Representante 1	Representante 2	Representante 3	Representante 4			
FACTORES EXTERNOS	POLÍTICO	FEP1	<u>Sí, el Ministerio de Producción, SANIPES debido a que a realizar inspecciones del cumplimiento de los manuales sanitario y de buenas prácticas acuícolas y ministerio de producción el contacto es para</u>	<u>Si el PNIPA, El ministerio de producción FONDEPES (...) hemos estado haciendo algunos trabajos con el PNIPA, de las propuestas que hemos tenido no han llegado a ganar prácticamente para poder obtener los fondos que realizamos e</u>	<u>Si, Direpro, Sanipes, fondepes. La relación más directa es con Sanipes para el cumplimiento de sanidad, con las demás entidades son de manera ocasional.</u>	<u>Si, DIREPRO que es la entidad encargada de las autorizaciones para la producción y con SANIPES que se tiene una relación estricta debido a las supervisiones constantes que realizan a nuestra empresa.</u>	Las empresas conocen las entidades que apoyan a la producción y comercialización de Trucha. Todas las empresas tienen relación con DIREPRO o el Ministerio de Producción para tratar temas documentarios y	Tienen relación con SANIPES que se encarga de inspeccionar constantemente los centros de producción. Tienen relación con FONDEPES Ha trabajado con PNIPA pero no pudieron ganar ningún proyecto.	Las empresas tienen conocimiento de las entidades que apoyan a la producción y comercialización de Trucha y tienen relación con DIREPRO o el Ministerio de Producción para tratar temas documentarios y con SANIPES debido a que se encarga de

	<u>temas documentarios.</u>	<u>implementarlos dentro de la empresa.</u>		autorizaciones para la producción.		inspeccionar constantemente los centros de producción.	
						Algunas empresas tienen relación con entidades de apoyo del estado como FONDEPES y solo una empresa ha trabajado con PNIPA pero no pudieron ganar ningún proyecto.	
FEP2	<u>Sí, pero en la actualidad las instituciones públicas no hay apoyo, no cumplen. Cuando uno hace los trámites, te demoran, hay mucha burocracia. (...) para obtener la</u>	<u>Si cumplen un factor muy importante ya que ellos son los encargados de dar las documentacion es y habilitar de repente en algunos temas ya sea de inocuidad, calidad, cantidades de</u>	<u>Si _____ muy importante, ya que muchos centros de producción no estamos informados en impuestos aduaneros, capacitados en planificación, organización sobre la</u>	<u>Sí, porque nos ayudan como medios de vinculación para la venta de truchas y con la formalización.</u>	Las empresas creen que si cumple un papel importante contar con el apoyo de las entidades del estado para la exportación de Trucha Arco Iris.	Afirman que el apoyo de las entidades del estado para la exportación está relacionado con una ayuda en la parte de documentación como estándares y certificados de calidad e inocuidad.	Las empresas creen que si cumple un papel importante contar con el apoyo de las entidades del estado para la exportación de Trucha Arco Iris. Así mismo, consideran que el apoyo de las

<p><u>planta de procesos es un tema muy burocrático.</u></p> <p><u>Es en manos del Ministerio de la Producción.</u></p> <p><u>Para sacar el certificado ambiental, que es muy complicado.</u></p> <p><u>Entonces, el proceso es muy largo, complicado y también es costoso. Esto hace o sea, inhabilita a una empresa para que ellos puedan hacer una planta de proceso, cuesta caro.</u></p>	<p><u>producción y todas esas cosas que hacen que respalden de alguna u otra forma a la empresa que quiere exportar (...)</u></p> <p><u>(...)en la actualidad existe una falta de apoyo del gobierno con los trámites administrativos y burocráticos que se tienen del gobierno no para poder estandarizar o clasificar dentro de un rango y poder tener certificados de calidad en el temas de las ISOS (...)</u></p> <p><u>otros gobiernos cuando algunas empresas tratando de salir</u></p>	<p><u>aparte de ello se desconoce los estándares y certificaciones de calidad exigentes por el mercado extranjero, lo cual el estado podría ayudar en brindarnos esa información.</u></p> <p><u>(...) el estado ayudaría en promover de mejor manera en este rubro.</u></p>	<p>Además, de un apoyo en la planificación y organización para exportación como las cantidades de producción.</p> <p>Considera que las entidades del estado deben de apoyar como capacitadores en temas de impuestos aduaneros.</p> <p>Considera que el estado ayuda como medio de vinculación y formalización para la empresa.</p> <p>Consideran que existe falta de apoyo de entidades como el Ministerio de Producción o DIREPRO que</p> <p>entidades del estado para la exportación de Trucha Arco Iris debe de estar relacionado con ayuda en la parte de documentación como estándares y certificados de calidad e inocuidad.</p> <p>Además, de un apoyo en la planificación y organización para exportación como las cantidades de producción. También, apoyar como capacitadores en temas de impuestos aduaneros y ser un medio de vinculación y</p>
---	--	---	--

		<p><u>adelante le ponen más barreras, más condiciones, que tiene que cumplir (...)</u> <u>ponen más trabas y eso hace que prácticamente al microempresario o o pequeño empresario le dificulte un poco tomar el tema de poder unirse o poder estar dentro del rango de exportación.</u></p>			<p>son calificadas como burocráticas debido a que los procesos administrativos son largos complicados y costosos; lo que limita al microempresario.</p>	<p>formalización para la empresa. Sin embargo, consideran que existe falta de apoyo de entidades como el Ministerio de Producción o DIREPRO que son calificadas como burocráticas debido a que los procesos administrativos son largos complicados y costosos; lo que limita al microempresario.</p>		
ECONÓMICO	FEE3	<p><u>Sí, sí afecta la inflación. El alza del alimento que es la mayor parte de la materia prima está afectando a nuestro costo de</u></p>	<p><u>Si afecta mucho porque incrementa básicamente (...)</u> <u>en el precio de la materia prima (...)</u> <u>el alimento balanceado de</u></p>	<p><u>Si afecta a nuestra empresa (...)</u> <u>y esto afecta principalmente en el costo de producción por el incremento en materias</u></p>	<p><u>Si, (...)</u> <u>incrementa mis costos de producción y esto hace que se eleve el precio de venta haciendo que la</u></p>	<p>Todos concuerdan que debido a la situación actual del país como la inflación en materias primas afecta principalmente</p>	<p>La inflación afecta en la importación de ovas y en la materia prima.</p>	<p>Debido a la situación actual del país la inflación en materias primas afecta de manera negativa en el incremento de</p>

	<u>producción y también el alza del dólar afecta para la importación de ovas (...).</u>	<u>truchas incrementa mucho porque afecta en el costo de producción (...)</u> <u>más que nada lo que es en la materia prima que en este caso sería las ovas embrionadas y el alimento balanceado para truchas (...).</u>	<u>primas como alimento y ovas y lo que se trata de hacer es un balance en costos e incremento del precio (...).</u>	<u>trucha o tenga tanta demanda.</u>	con el costo de producción de la trucha.	costos de producción de la trucha. Así mismo altera en los costos de importación de ovas y en los costos de materia prima.
FEE4	<u>Claro, (...) con la política económica del Perú, elevan los costos, así como le mencionaba el alza del dólar. También hay impuestos como para la importación de ovas, que nos cobran es muy alto el porcentaje de los impuestos y con eso se</u>	<u>influye mucho (...) no solamente económico sino que también político ya que actualmente nuestro país está pasando por muchos cambios se podría decir de mandatario (...)</u> <u>eso hace que modifiquen algunas leyes que estén a favor de las</u>	<u>Si, la manera que creo económicament e afecta es en la valorización de la moneda y el cambio a dólar, ya que esto afecta en los costos de producción así como podría afectar en la logística al realizar exportación.</u>	<u>Si, mira le explico económicament e afecta al costo de producción y por ende al precio que ofrecemos al mercado y en un mercado exterior pensamos que nuestro precio no sería competitivo.</u>	Opinan que el factor económico influye en el incremento del costo de producción que ocasiona que el precio de exportación no sea competitivo en el mercado internacional.	Las empresas opinan que el factor económico influye en el incremento del costo de producción que ocasiona que el precio de exportación no sea competitivo en el mercado internacional. Además, influye en la valorización de la moneda y su

incrementa el costo de la producción. Y para competir con el mercado internacional nos dificulta.

personas que van a producir o tanto como que quieren exportar (...) y hace que de repente algunas empresas que ya hayan tenido tratos o ya posibles conversaciones de poder exportar con un país al ver que nuestro país está así tambaleándose tanto en el aspecto político como en el aspecto económico este un poquito afecte en el trato que vaya a tener con el país que va a negociar respecto a la exportación.

valorización de la moneda y su alza, de igual manera en el tipo de cambio, que esta a su vez afecta en costos de importación de materia prima y en costos de logística para la exportación.

Considera que la inestabilidad política influye en la inestabilidad económica y esto genera problemas en una negociación ya existente con un país, ya que se puede ver afectada por cambio de leyes y por la inestabilidad económica y política.

Por otro lado, se considera que la inestabilidad política influye en la inestabilidad económica y esto genera problemas en una negociación ya existente con un país, ya que se puede ver afectada por cambio de leyes y por la inestabilidad económica y política.

SOCIAL	FES5	<p><u>Con la empresa Truthlodge, la productora de ovas que ya trabajamos como 15 años.</u></p> <p><u>Hay una alianza con ellos por el factor genético que tenemos un buen producto, porque tienen una genética desarrollada esa empresa.</u></p>	<p><u>Hace años hubo una iniciativa si mal no me equivoco del consorcio Acuícola Junín al cual si pertenecíamos, pero también tambaleó mucho y no se llegó a concluir nada (...) actualmente no, no contamos con ninguna alianza estratégica.</u></p>	<p><u>Consideramos las alianzas a nuestros clientes y proveedores y dentro de nuestros proveedores son la empresa Nicovita que nos proporcionan buena calidad de alimento.</u></p>	<p><u>Si, contamos con un consorcio (...) que es el consorcio Acuícola Junín, pero en la actualidad se está teniendo problemas y no se encuentra muy activo.</u></p>	<p>Todas las empresas llegaron a tener una alianza estratégica de conveniencia.</p> <p>Alianzas estratégicas con Truthlodge que provee las ovas.</p> <p>Alianzas estratégicas con clientes y proveedores de la empresa para buena calidad de alimento.</p> <p>Una alianza estratégica con Acuícola Junín</p>	<p>Cada una de las empresas llegaron a tener una alianza estratégica de conveniencia, para poder brindar el mejor producto al mercado.</p> <p>Se tiene alianzas estratégicas con Truthlodge para la importación de ovas, alianzas con los clientes y proveedores para un mejor resultado. Por otro lado con el consorcio Acuícola Junín se tuvo problemas y la relación se encuentra inactiva.</p>
	FES6	<p><u>Sí. Ellos tienen una tecnología y nosotros para</u></p>	<p><u>Si, muy importante porque ósea la</u></p>	<p><u>Si es muy importante para toda empresa,</u></p>	<p><u>Si, es muy importante para una producción</u></p>	<p>Todas las empresas consideran que</p> <p>Consideran que las alianzas estratégicas</p>	<p>Todas las empresas consideran que</p>

<p>tener un <u>producto uniforme, estándar, necesitamos tecnología y por ello es importante contactarnos con esas empresas para tener un producto que esté con la calidad para el mercado internacional.</u></p>	<p><u>capacidad, tiene que ver mucho con capacidades de producción (...)</u> las cantidades de exportación <u>son un poco grandes, estamos hablando de 40 o 50 toneladas maso menos por mes y en algunos casos he escuchado que hasta 20 toneladas por semana hasta 30 por semana no, entonces ya que las demandas de pedido son grandes, básicamente una empresa sola que es de mediana producción se podría decir, no estaría en la capacidad de</u></p>	<p>ya que a más <u>alianzas estratégicas mayor es el impacto, la cartera de clientes y proveedores a las que se puede llegar.</u></p>	<p>a escala y así <u>cumplir con los estándares del mercado internacional</u></p>	<p>es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación de Trucha Arco Iris.</p>	<p>apoyan en la producción a escala y que a través de la unión de las empresas acuícolas se puede conseguir una mayor producción para poder cumplir con el requerimiento del mercado internacional.</p> <p>Consideran que la alianza estratégica con proveedores genera mayor impacto en su producto como la estandarización</p>	<p>es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación de Trucha Arco Iris, se considera dos tipos de alianzas estratégicas una de asociatividad para poder tener una producción a escala y que a través de la unión de las empresas acuícolas se puede conseguir una mayor producción para poder cumplir con el requerimiento del mercado internacional; y el segundo tipo es la alianza estratégica con proveedores</p>
--	--	---	---	--	--	--

poder abastecer
,lo que se busca
si son alianza
estratégicas
(...)o, se llegue
a un acuerdo
entre todas las
empresas y ver
cuánto se puede
producir(...),
con que
cantidad de
producto se
puede aportar,
sin falta, ósea
programarse
bien y decir, yo
puedo producir
10 toneladas
fijas al mes no y
la otra empresa
igualito sabes
que yo puedo
producir 20
toneladas, el
otro 15
toneladas. pero
fijas sin faltar,
entonces ya con
prácticamente
se llegaría al
volumen que se
tiene planeado

para tener un
producto
estándar para
ofrecer al
mercado
exterior.

		<p><u>y con todo ello si se podría hacer lo que es el tema de exportación, porque uno solo pienso que ahorita no esté en la capacidad de poder abastecer la demanda extranjera se podría decir.</u></p>						
TECNOLÓGICO	FET7	<p><u>Pésimo, en el mercado si existen máquinas para mejorar la producción pero el poder acceder a ellas es difícil uno debido al costo y a su localización.</u></p>	<p><u>está muy descuidada, (...) en nuestra localidad las mismas universidades también esa cosas, no, sus mismas ofertas que hacen de carreras de estudio para los estudiantes son, no están muy relacionadas se podría decir al ámbito acuícola no, se tiene que contactar</u></p>	<p><u>Considero que existen productos interesantes, pero que no están adaptados a nuestra realidad o nosotros no estamos adaptados a dichos equipos tecnológicos, y en cuanto al precio me parece caro.</u></p>	<p><u>Nos hace falta mucho avance para mejorar con la tecnología porque generalmente la tecnología que queremos usar viene de otros países y la tecnología que viene del extranjero es muy cara y a veces no se cuenta con la posibilidad económica de</u></p>	<p><u>No tienen una buena opinión de la oferta tecnológica para la producción y comercialización de Trucha</u></p>	<p><u>El precio es costoso de los equipos tecnológicos y es difícil de acceder a ellos por temas de localización.</u></p> <p><u>La tecnología viene del extranjero,</u></p> <p><u>Existen algunos productos interesantes pero que no están adaptados</u></p>	<p><u>Las empresas no tienen una buena opinión de la oferta tecnológica para la producción y comercialización de Trucha, porque consideran que el precio es costoso de los equipos tecnológicos y es difícil de acceder a ellos por temas de localización,</u></p>

todavía
personas que
sean de otra
región, de Lima
más que nada
que hayan
estudiado
ingeniería
pesquera,
ingeniería
acuícola o
ingeniería
veterinarios
químicos,(...),
todo lo
tecnológico que
se podría
desarrollar se
podrían
desarrollar en
las mismas
universidades
no, ya que
hemos visto no
sé, que hay
propuestas por
ejemplo de
ingeniería
industrial de,
que he visto que
han
desarrollado
algunas

adquirir estos
equipos.

a la realidad de que se debe a
 las empresas que la
 tecnología
 Las viene del
 universidades extranjero y que
 en Huancayo no algunos
 impulsan productos por
 propuestas más
 tecnológicas interesantes que
 relacionadas a sean no están
 la acuicultura y adaptados a la
 además no realidad de las
 existen carreras empresas.
 que estén
 relacionadas al Por otra parte se
 sector. considera que

las
 universidades
 en Huancayo no
 impulsan
 propuestas
 tecnológicas
 relacionadas a
 la acuicultura y
 además no
 existen carreras
 que estén
 relacionadas al
 sector.

		<u>máquinas que es en este caso peladoras de papas y esas cosas pero todo para el ámbito de la agricultura, pero respecto al ámbito de la acuicultura no se ha visto ninguna propuesta tecnológica(...)</u>					
FET8	<u>Si afecta, no hay de parte del Estado un apoyo técnico, tecnológico para poder procesar nuestro producto en las condiciones que quiere el mercado internacional.</u>	<u>La oferta tecnológica para el rubro acuícola es mala, (...) hace que las empresas no puedan conseguir tecnología que no sea costosa y evitan de comprarla.</u>	<u>El hecho de que estos productos sean demasiados caros no permite que las empresas puedan acceder a este tipo de equipos (...) eso debería existir un apoyo por parte del gobierno en el cual puedan ayudar a financiar estos equipos.</u>	<u>Sí afecta debido a que existe poca oferta tecnológica en nuestro país esto limita a que las empresas no puedan acceder a esta tecnología y sigan usando los métodos artesanales para poder producir la trucha y poder hacer el proceso primario.</u>	<u>No se puede obtener la tecnología necesaria por el costo de las máquinas.</u>	<u>No existe apoyo técnico, tecnológico por parte del estado, no hay una oferta tecnológica para el rubro acuícola en el Perú, Se usan solo métodos artesanales, para la producción de trucha.</u>	<u>Debido a la falta de demanda de las máquinas que ayuden al sector acuícola no se pueden implementar en las empresas esta tecnología, esto también es por la falta de interés por parte del estado y finalmente el costo es alto para poder tener una de estas</u>

AMBIENTAL

							<p>máquinas, si como no hay oferta tecnológica para el rubro acuícola en el Perú, por lo que algunas empresas optan por usar métodos artesanales para la producción de la trucha.</p>
<p>FEA9</p>	<p><u>El principal recurso para iniciar con la producción o la crianza de truchas es el agua nosotros dependemos mucho de la calidad de agua y del volumen de agua debido a los cambios climáticos a veces puede haber desborde o sequía de agua y esto</u></p>	<p><u>En el agua principalmente en el volumen, en la oxigenación, en la temperatura y en la calidad del agua.</u></p>	<p><u>Significativamente, de hecho existe mucha dependencia del factor climático ya que la variación de temperatura, que ocasiona el calentamiento global, las temporadas de estiaje y también la época de invierno, todos estos cambios climáticos y más influyen en</u></p>	<p><u>En la calidad de agua y qué esta puede ocasionar riesgos dentro de la producción.</u></p>	<p>El factor ambiental influye en el volumen y calidad de agua que ocasiona mortalidad y una disminución en la producción.</p>	<p>Influye en la temperatura y oxigenación que es causante de la activación de enfermedades.</p>	<p>Las empresas consideran que el factor ambiental influye negativamente en la calidad, volumen, temperatura y oxigenación del agua lo que puede producir la activación de enfermedades y causar mortalidad y una disminución en la producción.</p>

	<u>afecta a la producción.</u>		<u>la producción de manera negativa, ya que produce la activación de enfermedades y por ende mortalidad y disminución en la producción.</u>			
FEA10	<u>Para la exportación tú necesitas contar con una cantidad fija de producción y problemas como la sequía o los desbordes pueden ocasionar grandes pérdidas en tu producción y no cumplir con el objetivo de producción adecuada.</u>	<u>Una variación en con el recurso hidrobiológico puede causarte pérdidas y esto afectar en el volumen de producción de exportación.</u>	<u>Para la actividad exportadora creo que influye en la medida que muchas veces al afectar tu producción no puedes llegar al volumen requerido por el cliente extranjero, también en el proceso de la distribución si tu centro de producción se ubica en una zona afectada por los cambios climáticos,</u>	<u>Para empezar a exportar se necesita de una cantidad fija de producción y el factor ambiental puede ocasionar pérdidas en la producción como cuando existen sequías y el oxígeno baja existe gran cantidad de mortalidad.</u>	<u>El factor ambiental genera pérdidas en la producción debido a variaciones en volumen de agua como sequias o desbordes, esto impide llegar al volumen de exportación.</u>	<u>Las temporadas de lluvia generan huaicos lo que puede impedir la distribución del producto.</u> <u>El factor ambiental genera pérdidas en la producción debido a variaciones en volumen de agua como sequias o desbordes, esto impide llegar al volumen de exportación. Además, las temporadas de lluvia generan huaicos lo que puede impedir la distribución del producto.</u>

			<u>como, Aumento de Lluvias ya que producen huaicos e impidan el libre tránsito de los vehículos, esto puede ocasionar no llegar a entregar a tiempo la mercadería.</u>					
FACTORES INTERNOS TAMAÑO DE LA EMPRESA	FITE11	<u>(...) 28 toneladas mensuales y 350 toneladas anuales.</u>	<u>De entre 30 a 40 toneladas mensuales y de manera anual (...) 300 toneladas (...).</u>	<u>(...) estamos produciendo 4 toneladas mensuales y 48 al año.</u>	<u>Producimos 180 toneladas al año.</u>	Las empresas trabajan en función a toneladas.	Se produce desde 4 toneladas mensuales hasta un promedio de 50 toneladas mensuales esto debido a la capacidad de cada empresa.	Las empresas acuícolas en Huancayo producen desde de 48 a 350 toneladas anuales dependiendo de la capacidad de cada empresa.
	FITE12		<u>(...) en el 2018 (...) se superó los dos millones (...).</u>	<u>(...) nuestras ventas oscilan entre 350k a 450k.</u>	<u>Las ventas en soles registradas en el año anterior fueron de 1 millón y medio aproximadamente.</u>	Todas las empresas producen una gran cantidad de ventas en soles anualmente.	Se produce desde 350 mil soles hasta los 2 millones de ventas en soles.	Se puede observar que se llegó a vender desde 350 mil hasta 2 millones de soles anualmente.
	FITE13	<u>Buena, nosotros estamos en un lugar</u>	<u>respecto a mi infraestructura creo que si</u>	<u>En cuanto a calidad regular, es funcional</u>	<u>La infraestructura es adecuada</u>	Consideran tener una infraestructura	Se encuentran ubicados en un lugar	Consideran tener una infraestructura

<p><u>estratégico con el agua que es la principal fuente, que es del Nevada de Huaytapallana. Estamos en la cabecera de la cuenca sin contaminación por arriba de nosotros. Entonces, tenemos una buena calidad de agua, que es muy importante para la sanidad del producto. Y también un clima adecuado y esas son las ventajas y por ello nosotros logramos un producto de calidad. (...) nuestra infraestructura está construida, técnicamente son pozos adecuados para</u></p>	<p><u>estamos óptimos, pero de todos modos nos falta aplicar más tecnología ya que más estamos basados en implementar cosas técnicas de producción, mejores técnicas de producción y última granja que hemos hecho, está con infraestructura nueva prácticamente, la única infraestructura que nos falta prácticamente es habilitar la planta de procesamiento primario,</u></p>	<p><u>para lo que se requiere.</u></p>	<p><u>para el tamaño de nuestra producción, el tamaño y la cantidad de pozas son adecuadas para la producción y tienen una buena calidad de material de construcción.</u></p>	<p>óptima para la cantidad que actualmente producen.</p>	<p>estratégico que es la cabecera de una cuenca lo que permite tener una buena calidad de agua sin contaminación y un buen clima importante para la sanidad y calidad del producto, cuentan con pozos adecuados para las etapas de alevinaje, crecimiento y engorde.</p> <p>Falta implementar tecnología en su infraestructura y no cuentan con planta de procesamiento primario.</p>	<p>óptima para la cantidad que actualmente producen, cuentan con pozos adecuados para las diferentes etapas de producción, también se considera importante estar ubicados en un lugar estratégico con buena calidad de agua y clima.</p> <p>Sin embargo falta implementar tecnología en su infraestructura y no cuentan con una planta de procesamiento primario.</p>
--	--	--	---	--	---	---

	<p><u>la etapa final, que es el engorde, también para la etapa de crecimiento y para la etapa de alevinaje. (...) para tener cantidades adecuados se tiene que tener una infraestructura que llega a esa cantidad</u></p>						
FITE14	<p><u>Incrementar nuestra producción a 18 toneladas semanales.</u></p> <p><u>(...) tenemos un proyecto que en un par de años vamos a pasar las 18 toneladas semanales.</u></p>	<p><u>(...) sería de 50 toneladas mensuales aproximadamente, en temas de calidad de producto si se puede cumplir ya que respecto a temas de pigmentación, crecimiento y esas cosas son temas que se manejan en el ámbito productivo (...)</u></p>	<p><u>(...) creo que debería ser alto como 10T a la semana, y pasar por un proceso de control de calidad.</u></p>	<p><u>(...) el doble de lo que actualmente ofrezco que sería de 360 toneladas anuales.</u></p>	<p>Todas las empresas hablan de superar cantidad de toneladas que ya ofrecen actualmente.</p>	<p>Incrementar la producción a 18 toneladas semanales de Producción de 10 toneladas semanales 50 toneladas mensuales 300 toneladas anuales.</p>	<p>Los representantes opinan que para exportar deberían de incrementar la cantidad de toneladas que ya ofrecen actualmente de 6 a 18 toneladas semanales o una producción anual de 300 a 800 toneladas anuales.</p>

CAPACIDAD TECNOLÓGICA

FICT15

<p><u>Si (...) tenemos un seleccionador automático. También usamos electrobombas y algunas maquinarias más. Para el procesamiento tenemos algunas técnicas, como usamos el clavo de olor, que es muy importante para la etapa de primer proceso, de envenenamiento.</u></p>	<p><u>(...) hemos desarrollado un proyecto piloto de una seleccionadora automática de trucha (...) en el ámbito de gestión y administración, porque todo lo que se está haciendo es almacenar toda esta información que se tiene en una base de datos, como lo que es planeamiento de siembra, planeamiento de cosechas, cantidades que tamaños.</u></p>	<p><u>(...) no contamos con equipos y no contamos con una sala de procesamiento primario por ende no tenemos equipos.</u></p>	<p>(...) no</p>	<p>Tiene un seleccionador automático, el uso de electrobombas. Para el procesamiento usan técnicas como el clavo de olor. Desarrollan un proyecto piloto de una seleccionadora automática de trucha, Se almacena la información en base de datos. Y otras empresas no cuentan con equipos para el procesamiento.</p>	<p>Tienen seleccionador automático, como es el uso de electrobombas. Utilizan técnicas como el clavo de olor para el procesamiento. Desarrollan un proyecto piloto de una seleccionadora automática de trucha y almacenan la información en una base de datos. Existen empresas que no cuentan con máquinas de apoyo para la selección de las truchas y el almacenamiento de datos de estas. Sin</p>
---	--	---	-----------------	--	--

						embargo otras empresas no tienen la capacidad de poder adquirir estas máquinas que ayuden con el proceso.
FICT16	<u>Es promedio, (...) como no se tienen muchas maquinas solo se necesita un conocimiento básico.</u>	<u>(...) estamos recién en un 5% no, porque como le digo es un proyecto que hemos desarrollado el año pasado recién (...).</u>	<u>Esto se vuelve una limitante para nuestra empresa debido a que no contamos con equipos tecnológicos no podemos mejorar nuestros procedimientos de crianza (...) en la parte de la del producto final tener mayor variedad de productos.</u>	<u>Consideramos que tenemos conocimiento gracias a las capacitaciones que recibimos.</u>	Se tiene pocas máquinas de apoyo para el proceso. Ningún tipo de máquinas para otras empresas acuícolas.	Se tiene pocas o ninguna máquina que ayuden al procesamiento, esto se debe a la falta de demanda en el Perú y la falta de interés por parte del gobierno.
FICT17	<u>Nos afecta principalmente en la etapa del primer proceso (...) nuestro producto con una mejor</u>	<u>Si nos afecta más que nada en el ámbito productivo, ya que genera muchos cuellos de botellas (...)</u>	<u>En el manejo y conocimiento, no estamos lo suficientemente capacitados para operar a nivel industrial.</u>	<u>(...) mejorar el proceso productivo de la trucha Arco Iris y ayudaría en mejorar algunas debilidades</u>	Si afecta a la empresa la escasez y bajo conocimiento de las máquinas.	La falta de conocimiento en el proceso, genera muchos cuellos de botella. El bajo conocimiento y la escasez de las máquinas si llega a afectar a la empresa ya

		<p><u>maquinaria o mayor tecnología podría tener una calidad más estandarizada.</u></p>	<p><u>tiempos, rendimientos, y disminuir las mortalidades, habría mejores selecciones, se aceleraría más (...).</u></p>	<p><u>Considero un nivel bajo.</u></p>	<p><u>como la mortalidad y acelerar el crecimiento de la trucha y también poder crear mayor variedad de productos.</u></p>		<p>Falta de capacidad de manejo de las máquinas. La inexistencia de las máquinas en la empresa.</p>	<p>que ralentiza el proceso. Hay empresas que cuentan con la facilidad de poder obtener algunas máquinas que ayuden con el proceso, sin embargo, por la falta de apoyo hay empresas que no cuentan con la tecnología suficiente que optimice el proceso de producción.</p>
<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">CONTACTO CON</p>	<p>FICPC E 18</p>	<p><u>Con un proveedor que es el de las ovas, (...) la empresa Trothlodge.</u></p>	<p><u>No (...)</u></p>	<p><u>(...) ninguno ya que las importaciones que hacemos de nuestros proveedores son mediante un intermediario.</u></p>	<p><u>(...) dos proveedores extranjeros que son de ovas.</u></p>	<p>Cuenta con un proveedor de ovas de trucha que es Trothlodge. No se cuenta con ningún proveedor internacional, obtienen su producto por</p>	<p>Se cuenta con un proveedor de trucha que es Trothlodge. La falta de proveedor internacional se debe a la falta de conocimiento suficiente de</p>	

						medio de un contacto y de intermediario. información.	
	FICPC E 19	<u>Ninguno. (...) aquí lo que debe intervenir es el Estado con sus sectores como el Ministerio de la Producción y Prompex, que debe facilitar y apoyar con el contacto de clientes del extranjero.</u>	<u>Si, bueno la otra vez se contactaron unos clientes extranjeros a ver la calidad de las truchas y (...) y no nos dieron la respuesta todavía hasta ahora (...).</u>	<u>No tenemos contactos de clientes extranjeros.</u>	<u>No tenemos contactos.</u>	Se contactaron unos clientes, pero hasta el momento no hubo respuesta. No tienen contacto de clientes extranjeros. Considera que el Ministerio de Producción y Prompex, que debe facilitar y apoyar con el contacto de clientes del extranjero.	Hubo un intento de contacto con clientes del extranjero, sin embargo, no hubo mayor acercamiento por lo que las empresas actualmente no cuentan con contacto de clientes del extranjero y consideran que el Ministerio de Producción y Prompex, deben de facilitar y apoyar en este tema.
CONOCIMIENTO	FICE2 0	<u>No, desconocemos todas las normas para la exportación, las normas para la exportación de lo que es sanidad.</u>	<u>No, ahí si completamente desconozco cuales son los requerimientos o que estándares se necesita cumplir, ISOS,</u>	<u>La verdad que desconozco. Una de las principales limitantes son la poca capacitación e ignorancia en este tema.</u>	<u>Desconozco.</u>	Todas las empresas desconocen sobre los requerimientos que se necesita para la exportación de Trucha Arco	No hubo divergencias. Todas las empresas desconocen sobre los requerimientos que se necesita para la exportación de Trucha Arco

		<u>sistema de gestión de calidad, dentro de la empresa y todavía no estamos abocados y no estamos tanto al conocimiento de las exportaciones.</u>			Iris fresca y/o refrigerada.		Iris fresca y/o refrigerada.	
	FICE2 1	<u>No conocemos el mercado lo que quiere el mercado internacional qué tipo de producto es lo que quiere o en qué presentación quiere la trucha.</u>	<u>No, tampoco, desconocemos cuales son los posibles mercados (...).</u>	<u>Tampoco los conozco.</u>	<u>Igualmente.</u>	Ninguno conoce que mercado sea más favorable para poder exportar.	Existe un desinterés por parte de los empresarios al saber el país destino a exportar, ya que ninguno tiene el interés de hacerlo por las diferentes trabas que existen en el camino.	
RECURSOS	FIRH 22	<u>(...) tenemos cinco centros de producción, Tenemos el departamento de producción, el departamento de</u>	<u>(...) estamos trabajando con tres (...) está dividido en el departamento de recursos humanos y finanzas, (...) el</u>	<u>(...) tiene 3 áreas, productiva, administrativa y comercializació n.</u>	<u>(...) cinco departamentos los cuales son administración, producción, selección, logística y ventas.</u>	Todas las empresas se dividen por áreas de mejor conveniencia.	Hay el área de administración, área contable, de transporte, recursos humanos, finanzas y logística	Todas las empresas de dividen por áreas. Una de las áreas que más tienen en común es el

	<u>administración,</u> <u>el área contable</u> <u>y el área de</u> <u>transporte (...).</u>	<u>otro</u> es <u>producción</u> <u>netamente y el</u> <u>otro es logística</u> <u>y ventas.</u>			ventas y de comercializació n.	área administrativa, ya que es fundamental para un buen manejo de las demás áreas y de la producción. Las distintas áreas que se maneja de acuerdo con cada empresa son fundamental para que lleven un correcto control de su empresa.
FIRH 23	Un <u>aproximado</u> <u>de</u> 30 <u>trabajadores en</u> <u>su totalidad.</u>	<u>unos 34 o 40</u> <u>personales</u> maso menos en los que es en todos nuestros centros de cultivo.	<u>Somos</u> 8 <u>personas</u> <u>laborando.</u>	Tenemos <u>aproximadame</u> <u>nte</u> 15 <u>trabajadores</u> dentro de nuestra empresa.	Tienen 30 trabajadores aproximadame nte. Tienen de 34 a 40 trabajadores. Son 8 trabajadores Tienen 15 trabajadores	Las empresas tienen de 8 a 40 trabajadores relacionado con la cantidad de producción.

						aproximadamente.	
FIRH 24	<u>Si. Ingenieros relacionados a la acuicultura y profesionales en la administración.</u>	<u>Si, si estamos trabajando con profesionales dentro de en todas las áreas están trabajando profesionales, egresados con carrera con título.</u>	<u>Si, un ingeniero pesquero.</u>	<u>Si, profesionales en ingeniería pesquera y administración enfocadas al rubro.</u>	Cuentan con profesionales dentro de su empresa.	Cuentan con ingenieros e ingenierías relacionadas a la acuicultura Cuentan con profesionales relacionados a la administración.	Las empresas cuentan con profesionales dentro de su empresa como ingenieros e ingenierías relacionadas a la acuicultura, así mismo con profesionales relacionados a la administración.
FIRH 25	<u>Tenemos un manual donde hay detalle a todo el proceso (...) de la crianza y este manual nos sirve como base para tener de conocimiento que habilidades se necesitan para el desarrollo de</u>	<u>hacemos capacitaciones mensuales y así también como, reuniones se podría decir semanales en las cuales no, se ve y se habla más que nada de cómo (...) está yendo el trabajo, cómo está la</u>	<u>Se realiza a modo de reuniones explicándoles lo básico que debe cumplir nuestro producto para brindar la calidad en la presentación que ofrecemos.</u>	<u>Lo hacemos periódicamente de manera presencial, con recursos ilustrativos</u>	Las empresas realizan capacitaciones a sus colaboradores.	Tienen un manual detallado con el proceso de crianza en el que se especifica habilidades que se necesitan para el desarrollo de las actividades, y esto sirve como base para	Las empresas realizan capacitaciones a sus colaboradores de manera periódica a través de un manual detallado con el proceso de crianza en el que se especifica

<p><u>las actividades y de esta manera nosotros poder capacitar a nuestros trabajadores.</u></p>	<p><u>producción, si están trabajando bien o si están trabajando mal.</u></p>	<p>capacitar a los trabajadores. Hacen capacitaciones mensuales y reuniones semanales para realizar un feedback de la semana.</p>	<p>habilidades que se necesitan para el desarrollo de las actividades, y esto sirve como base para capacitar a los trabajadores. Además, realizan reuniones para realizar un feedback de la semana y para explicar cómo brindar un producto de calidad. Así mismo se utiliza material ilustrativo para las capacitaciones.</p>
--	---	--	--

<p>MARKETING MIX</p>	<p>FIMM 26</p>	<p><u>buen producto nos enfocamos en la obtención de ovas de buena calidad genéticamente de buena calidad posteriormente</u></p>	<p>Consideramos que estamos dentro del rango promedio, si <u>habláramos de una escala del 1 al 10 estaríamos en un rango de 8</u></p>	<p><u>Consideramos que nuestro producto es de excelente calidad en la presentación que ofrecemos.</u></p>	<p>Consideramos que nuestro producto es de <u>buena calidad.</u></p>	<p>Consideran tener un producto de buena calidad en la presentación que ofrecen.</p>	<p>Para obtener un producto de calidad se enfocan en la obtención de ovas de buena calidad genética, calidad de agua,</p>	<p>Las empresas consideran tener un producto de buena calidad en la presentación que ofrecen y que esto se debe</p>
----------------------	--------------------	--	---	---	--	--	---	---

	<p><u>el manejo y luego en la alimentación, de todo este conjunto de actividades hace también tiene que ver la calidad del agua la infraestructura adecuada de todo esto hace que logremos un producto de buena calidad.</u></p>	<p><u>(...) eso no le pongo 10, porque no se si estamos cumpliendo todos los parámetros (...).</u></p>				<p>calidad de infraestructura y un buen manejo y alimentación en la etapa de crianza.</p>	<p>a la obtención de ovas de buena calidad genética, calidad de agua, calidad de infraestructura y un buen manejo y alimentación en la etapa de crianza.</p>
FIMM 27	<p><u>(...) evaluamos anualmente al término de la campaña evaluamos los errores que hemos tenido y qué es lo que se puede mejorar.</u></p>	<p><u>Hacemos (...) planes piloto y también generamos lluvia de ideas, básicamente los 3 empleados (...) son propuestas a gerencia no, entonces las cuales ellos también ven y evalúan cuál es lo más factible de hacer y prácticamente</u></p>	<p><u>Acciones de mejora continua en alimentación, limpieza e inocuidad así reducimos la mortalidad, y obtenemos un mejor producto.</u></p>	<p><u>Recursos, indumentaria, equipos e instrumentos adecuados para el proceso productivo.</u></p>	<p>Todas las empresas realizan una acción de perfeccionamiento para el proceso.</p>	<p>Se evalúa los errores cometidos y aspectos de mejora.</p> <p>Se hacen pruebas piloto y generación de lluvia de ideas, se toma lo que sea más factible para la empresa.</p> <p>Acciones de mejora continua</p>	<p>Todas las empresas perfeccionan sus actividades para un mejor proceso.</p> <p>Suelen evaluar los errores que hubo y se toman acciones de mejora, asimismo se realizan pruebas piloto y se hace una lluvia de ideas y</p>

	<u>el que es más factible o el que es más importante lo tomamos (...).</u>					como es la limpieza y así reducir la mortalidad. Equipos adecuados para el proceso productivo.	se aplican la que sea factible, también realizan acciones de mejora continua como es la limpieza y reducir de esa manera la mortalidad. Se implementan equipos adecuados para el proceso productivo.
FIMM 28	<u>Trucha eviscerada.</u>	<u>(...) la trucha eviscerada fresca (...).</u>	<u>La presentación que ofrecemos es trucha arcoíris eviscerado de tamaño comercial 4 y 5 por kilogramo.</u>	<u>Solo dos tipos de presentaciones: trucha entera y trucha eviscerada.</u>	<u>Trucha Arco Iris eviscerada fresca.</u>	<u>Trucha entera.</u>	<u>Las empresas ofrecen solo dos tipos de presentación la Trucha Arco Iris eviscerada fresca y Trucha Arco Iris entera.</u>
FIMM 29	<u>Hay fechas durante el año que la margen de utilidad es adecuada, pero también hay fechas que no (...) uno es por</u>	<u>(...) pienso que el margen en muchas ocasiones es reducido debido al movimiento del producto económicament</u>	<u>Considero que el margen de utilidad es baja en nuestra empresa. Nuestra estimación va más allá, pero el</u>	<u>Sí, porque nuestro costo de producción es de 12 soles x kg en promedio y tenemos un margen de ganancia</u>	<u>Las empresas cuentan con una ganancia cambiante debido a la estación del año.</u>	<u>El margen de utilidad es a veces bajo debido a la alta</u>	<u>Existe una variación de la ganancia durante todo el año, esto es debido a la estación del año, así que el</u>

	<u>el alza del precio del alimento (...) y el precio de la trucha de acuerdo con la oferta y la demanda baja entonces es obvio que la utilidad ya menor (...).</u>	<u>e, ya que a veces existen muchos ofertantes y el producto baja de precio y esto no nos conviene.</u>	<u>mercado competitivo no lo permite.</u>	<u>rentable si tenemos mayor volumen de ventas.</u>		competencia de demanda. La ganancia que hay si es rentables.	margen de ganancia que tienen no es fijo. El margen de ganancia a veces también baja por la alta competencia que hay en este rubro, ya que existe una gran producción de la trucha. Aun así, con todas estas dificultades si existe ganancia.
FIMM 30	<u>Las redes sociales.</u>	<u>hemos utilizado, (...) catálogos de empresas que en las cuales estaban todas inmiscuidas e insertadas en el tema de presentación de sus productos no y bueno ahí hemos estado por un cierto</u>	<u>Actualmente estamos alineándonos a la digitalización y promocionamos nuestro producto mediante las redes sociales.</u>	<u>Promocionamos a través de las redes sociales.</u>	Para promocionar su producto hacen uso de las redes sociales.	Hicieron uso de un catálogo en el que se exhibían su producto.	Para promocionar su producto hacen uso de las redes sociales y en una ocasión hicieron uso de un catálogo en el que se exhibía su producto.

		<u>tiempo, página de Facebook.</u>						
FIMM 31	<u>Lima, la selva central, Huancavelica, Ayacucho y el mismo el Huancayo.</u>	(...) Huancayo, Tambo, Chupaca, (...) Lima y también unos clientes de la selva.	(...) Huancayo, Jauja y Lima.	(...) <u>Huancayo, Lima y selva central</u>	Todas las empresas distribuyen Huancayo Lima.	las a y	Se distribuye por la selva central, Ayacucho, Tambo, Chupaca y Jauja.	Los mercados a donde distribuyen las empresas son Lima, Huancayo, Selva Central. Chupaca y Jauja.
FIMM 32	<u>Si, pero para realizar esto se tendría que contratar un personal dedicado al comercio exterior o contar con el apoyo de alguna entidad.</u>	<u>Si, estaríamos dispuestos a elaborar un plan de marketing internacional, pero, el detalle es que queremos planearnos bien, hacer un buen plan de trabajo, buen plan productivo más que nada porque, las cantidades que se pide para exportación son grandes, no son pequeñas, (...) y con la cantidad de</u>	Creo que nuestra empresa <u>no se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional porque en mercadotecnia no contamos con profesionales para esto.</u>	<u>Si, con la ayuda de profesionales capacitados en este sector nuestra empresa considera que esta en la capacidad porque estamos abiertos a nuevos mercados.</u>			Se puede elaborar un plan de marketing en el caso de contar con la ayuda de profesionales relacionados a comercio exterior. Se puede elaborar un plan de marketing en el caso, pero con la ayuda de alguna entidad del estado. Para elaborar un plan de marketing	Las empresas no se encuentran en la capacidad de realizar un plan de marketing por si solas, es necesario contar con el apoyo de profesionales relacionados a comercio exterior y la ayuda de alguna entidad del estado. Adicional a esto consideran que primero deberían de elaborar un plan

cuanto se puede
apoyar y con
cuanto se puede
aportar no, para
lo que es el
tema de
exportación.

primero es de trabajo para
necesario incrementar su
elaborar un plan producción para
de trabajo para cumplir con las
incrementar su cantidades que
producción para el mercado
cumplir con las exterior
cantidades que requiera,
el mercado
exterior
requiera.

4.2.3.2. *Triangulación de expertos*

Tabla 13.

Triangulación de expertos

Categorías	Subcategorías	Código	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Similitudes	Diferencias	Conclusiones a criterio del investigador
FACTORES EXTERNOS	POLÍTICO	FEP1	<u>Las entidades que están involucradas más está SANIPES, está apoyando bastante, FONDEPES, por ahí los proyectos PNIPA, después está Ministerio de la Producción, todo ello está (...).</u>	<u>Las instituciones que tienen relación son las instituciones de SANIPES, FONDEPES, el ITP, Ministerio de la Producción, los acuícolas.</u>	<u>El ministerio de la Producción El estado es el que administra todos los recursos del país, (...).</u>	La entidad que tiene relación con las empresas acuícolas es el Ministerio de la Producción.	Las entidades que tiene relación con las empresas acuícolas son SANIPES, FONDEPES. Otra entidad relacionada al sector acuícola es ITP. Proyectos PNIPA.	Las entidades que tiene relación con las empresas acuícolas son el Ministerio de la Producción, SANIPES, FONDEPES, ITP y el programa PNIPA.
		FEP2	<u>El estado si va cumplirte pero la cuestión como centro de producción tiene que estar implementado,</u>	<u>Si cumplen, de otra manera ayuda a la exportación o que el producto pueda salir de todos los mercados locales.</u>	<u>Mira el estado lo que hace es, promover las negociaciones o exportaciones a través de Promperú.</u>	Los expertos afirman que las entidades del estado si cumplen un papel importante para la	Los expertos afirman que las entidades del estado ayudan y promueven la exportación.	Los expertos afirman que las entidades del estado si cumplen un papel importante para la exportación de

equipado,
cumplir todos los
protocolos de
calidad, (...), esos
proyectos han
fortalecido
productora de
trucha porque han
implementado al
menos,
capacitación,
algunos equipos,
materiales,
oxímetros,
termómetros,
seleccionadores,
(...)entes era
mínimo porque el
estado no se
involucraba en el
sistema de
producción de
truchas, ahora en
los últimos años
si, fuertemente
está entrando el
ministerio de
producción, (...)
los institutos
tecnológicos
pesquero,
haciendo las
plantas de

exportación de
trucha.

Una entidad que trucha, debido a
promueve la que ayudan y
exportación es promueven la
Promperú. exportación, una
A través de de las
proyectos el instituciones que
estado ha promueve la
implementado exportación es
capacitaciones, Promperú.
equipos, Además, en la
materiales. actualidad existe
En la actualidad el más apoyo del
estado a través del estado y a través
Ministerio de del Ministerio de
Producción y el Producción y el
Instituto Instituto
Tecnológico de Tecnológico de
Producción está Producción están
implementando implementando
plantas de plantas de
procesamiento procesamiento
primario. primario. Así
mismos, el estado
a través de
proyectos ha
implementado
capacitaciones,
equipos y
materiales.

		<u>procesamiento primario, (...).</u>				
ECONÓMICO	FEE3	<p><u>El factor económico influye importantísimo para que tu puedas implementar en tecnologías, proyectarte y puedas hacer producción en semillas, mano de obra, en alimentos, hablando de costos de producción 50-60% es el costo de alimento, (...), para obtener un enfoque el costo de alimento es importantísimo y la subida de precio (...)</u></p>	<p><u>Afecta sobre todo en el precio del alimento balanceado, que según la temporada puede variar, puede subir, puede perjudicar en la economía de la actividad acuícola.</u></p>	<p><u>Como cualquier empresa no, eleva los costos de producción y el precio de venta va a ser elevado, lo que la gente no pueda comprar.</u></p>	<p><u>Afecta en el precio del alimento balanceado que representa aproximadamente en el 50% a 60% del costo de producción. Eleva los costos de producción y el precio de venta se eleva y hace que la gente no pueda comprar.</u></p>	<p><u>Los expertos afirman que el factor económico afecta en el precio del alimento balanceado que representa aproximadamente en el 50% a 60% del costo de producción; por lo que se eleva el costo de producción y el precio de venta se eleva y hace que la gente no pueda comprar.</u></p>
	FEE4	<p><u>El factor económico es importantísimo para que se puedan implementar con tecnología, con</u></p>	<p><u>Influye bastante, el factor económico puede incrementar o disminuir la producción de los centros acuícolas</u></p>	<p><u>Bueno las limitaciones de presupuesto para iniciar la actividad (...), capital de trabajo a veces no se dispone lo</u></p>	<p><u>Es importante para que puedan implementar tecnología con personal para empezar su proyección de</u></p>	<p><u>En el Perú existen muchas variantes respecto a la economía, es importante para que puedan implementar</u></p>

		<p><u>personal, en todo; empezar su proyección de cuantas toneladas de exportación.</u></p>	<p><u>por ende podría afectar o contribuir al crecimiento de las exportaciones de trucha, porque la idea es que produzcan más, para que puedan ofertar su producto en una mayor cantidad.</u></p>	<p><u>suficiente como para empezar una actividad con esta naturaleza.</u></p>	<p>cantidad para la exportación. El factor económico puede incrementar o disminuir la producción. Las limitaciones de presupuesto afectan a la actividad exportadora.</p>	<p>tecnología con personal para empezar su proyección de cantidad para la exportación. El factor económico puede incrementar o disminuir la producción. Las limitaciones de presupuesto afectan a la actividad exportadora.</p>	
SOCIAL	FES5	<p><u>Para la crianza de trucha es importante tener como alianzas estratégicas a proveedores principalmente de ovas o semilla y de alimento.</u></p>	<p><u>(...) debería contar con diferentes alianzas, asociaciones, mediante la asociatividad digamos, por microcuencas, dependiendo y consorcios, que permitan de una u otra manera juntar o tener una mayor producción para poder abarcar un mercado.</u></p>	<p><u>Eso depende mucho de cada empresa que decide con quienes trabajar (...) buscar empresas, buscar sus propias relaciones, sus propios vínculos con organizaciones puede ser nacionales o internacionales, depende del objetivo y el fin que tengan en su</u></p>	<p>Se debería contar con alianzas estratégicas de acuerdo con la necesidad de la empresa.</p>	<p>Debe tener proveedor de ovas o semilla; contar con diferentes alianzas que ayuden a tener una mayor producción; cada empresa decide cual es la mejor forma de crear alianzas estratégicas de acuerdo con la necesidad que tienen.</p>	<p>Respecto a alianzas estratégicas se debería contar con alianzas estratégicas de acuerdo con la necesidad de la empresa. Se debe tener proveedor de ovas o semilla; contar con diferentes alianzas que ayuden a tener una mayor producción; cada empresa decide</p>

			<u>sistema de producción, si quieren exportar o si quieren estar en el mercado local, regional, nacional o en el mercado internacional (...).</u>		cual es la mejor forma de crear alianzas estratégicas de acuerdo con la necesidad que tienen.	
FES6	<u>Si es importante porque en el caso de la exportación va a ser necesario que las empresas acuícolas se junten o formen una sociedad para poder llegar a la cantidad de exportación.</u>	<u>Si es importante (...) nos va a permitir tener una mayor producción y llegar a mercados más grandes, porque de lo contrario solo estaríamos encontrando mercados pequeños.</u>	<u>Todas las organizaciones que sean nacionales e internacionales para poder desarrollar un plan de exportación.</u>	<u>Si es importante tener una alianza estratégica para la exportación.</u>	<u>Es necesario que las empresas se junten para llegar a la cantidad de exportación, ya sean nacionales o internacionales y llegar a la mayor cantidad de mercados.</u>	<u>Para poder iniciar con la actividad exportadora si es importante tener una alianza estratégica para la exportación. Es necesario que las empresas se junten para llegar a la cantidad de exportación, ya sean nacionales o internacionales y llegar a la mayor cantidad de mercados.</u>
TECNOLÓGICO	FET7	<u>Es cara, la tecnología en el Perú es carísima, por eso si bien no recuerdo, por ejemplo los aireadores, debe</u>	<u>(...) En tecnología regularmente venimos trabajando, o sea tampoco podemos decir que hemos</u>	<u>Oferta tecnológica en el Perú no existe, solamente es en el extranjero.</u>	<u>No existe oferta tecnológica en el Perú ya que esta proviene del extranjero. La oferta tecnológica es cara en Perú por lo</u>	<u>Los expertos aseveran que la oferta tecnológica en el Perú para la producción y procesamiento de trucha no existe y que esta proviene</u>

	<p><u>estar en una base de 15 mil soles, y en 10 estanques es 150 mil soles y para que puedas invertir 150 mil soles en tecnología, en aireador nomas, (...) por eso la mayor parte de los productores, no están implementados con tecnología, solo es artesanal, unas que otras, están implementados.</u></p>	<p><u>avanzado bastante pero estamos tratando de hacer innovaciones acordes a otros países, en el aspecto de manejo, en el aspecto transformativo también para los mercados que te piden.</u></p>		<p>que la mayoría de los productores trabajan artesanalmente. Se está trabajando en realizar innovaciones para el manejo y transformación del producto.</p>	<p>del extranjero, Así mismo, es cara por lo que la mayoría de los productores trabajan artesanalmente. En la actualidad se viene trabajando para poder innovar en el manejo y transformación del producto.</p>	
FET8	<p><u>(...) la mayor parte en el Perú no están implementados, si tú quieres un volumen de producción si vas a necesitar tecnología, (...), por ejemplo, el mercado exterior ya te va a pedir un producto estándar y vas a entrar a lo</u></p>	<p><u>Bueno, el contar con tecnología permitiría de una u otra manera tratar de actualizar, mejorar tecnologías o planes de trabajo que les va a beneficiar, y el no contar con ella si afecta a la empresa.</u></p>	<p><u>La oferta tecnológica si bien es cierto no existe en el Perú, pero existe en el extranjero, por lo que la falta de esta va a perjudicar a la empresa y el implementar tecnología va a mejorar, va a depender mucho, de cuál es tu</u></p>	<p>El no contar con tecnología perjudica a la empresa.</p>	<p>Para la exportación es necesario cumplir con un volumen de producción y un producto estándar, para lo que es necesario estar implementado tecnológicamente y poder cumplir con los mercados exigentes.</p>	<p>Los expertos afirman que el no contar con tecnología perjudica a la empresa; ya que para la exportación es necesario cumplir con un volumen de producción y un producto estándar, para lo que es necesario</p>

AMBIENTAL

	<p><u>que es calidad, vas a pasar por varios temas de control, entonces para eso tienes que tener de una u otra forma cumplir en tecnología, por ejemplo, el corte, eviscerado en algunos equipos que tienen que levantarse para poder tener un corte o un manejo, (...) sino no vamos a poder llegar a los mercados exigentes que te piden.</u></p>	<p><u>necesidad, de que equipos necesitas, mejorar tu sistema de producción.</u></p>	<p>estar implementado tecnológicamente y poder cumplir con los mercados exigentes.</p>			
FEA9	<p><u>Influye en la calidad de agua que para las truchas es importante, la calidad de agua, oxigenación, el PH, y otras materias, pero lo más importante el PH que tiene que ser neutro y el</u></p>	<p><u>Influye mucho porque permite de una u otra manera, en la temporada de lluvia sobre todo que puede haber o no haber, las sequias y nivel de producción no puedes obtener lo que has programado en</u></p>	<p><u>Como todo rubro pues en la acuicultura está influyendo ahorita en la alteración de volúmenes del agua, calidades del agua está influyendo.</u></p>	<p>El factor ambiental influye principalmente en el agua.</p>	<p>Influye en el volumen de agua que puede provocar sequia o desborde lo que afecta en el nivel de producción al no obtener la meta programada. Influye en la calidad de agua que se puede ver</p>	<p>Los expertos afirman que el factor ambiental influye principalmente en el agua; en el volumen de agua que puede provocar sequia o desborde lo que afecta en el nivel de producción al</p>

	<p><u>oxígeno mínimo de 5 partes por minuto y máximo debe ser 8-9, (...) por ejemplo ya tiene que ser 8-9 partes como mínimo, (...) factor ambiental, en que influye, la temperatura del agua, la contaminación misma, por bacterias, (...)</u></p>	<p><u>una meta de producción, si es en exceso también tienes problemas a nivel de desbordes entre otros y es parte de contaminación dentro de las minas que afectan el recurso y por lo tanto ya que no puedas producir.</u></p>		<p>afectada por la contaminación. Influye en la oxigenación, pH y temperatura del agua.</p>	<p>no obtener la meta programada; en la calidad de agua que se puede ver afectada por la contaminación; y en la oxigenación, pH y temperatura del agua.</p>	
<p>FEA10</p>	<p><u>El factor ambiental básicamente influye en lo que es el agua, si tú quieres exportar vas a necesitar incrementar tu producción para lo que se requiere una cantidad amplia de ingreso de agua a tu centro de producción y si tú no cuentas con esta cantidad de agua va a impedir que tú aumentes tu</u></p>	<p><u>El problema de un fenómeno ambiental va a perjudicar a la exportación, porque no vas a cumplir con lo que tú tienes programado a la meta o al trato que tú tienes en un determinado mercado.</u></p>	<p><u>(...) si tú tienes problemas con el calentamiento del agua, con la reducción de los parámetros fisicoquímicos, si afecta, entonces limitarían la producción para tu exportación.</u></p>	<p>El factor ambiental afecta por el tema del agua, este recurso es necesario para la producción.</p>	<p>Se requiere un ingreso de cantidad amplia de agua, ya que si es escaso va a impedir que aumentes la producción. Este factor es una limitante de muchas de las empresas. Puede perjudicar a la exportación porque no vas a cumplir con lo que</p>	<p>El factor ambiental es muy importante en este rubro, ya que, necesario para la producción. Se requiere un ingreso de cantidad amplia de agua, ya que si es escaso va a impedir que aumentes la producción. Este factor es una limitante de muchas de las empresas. Puede</p>

		<u>producción. Y el factor del agua es uno de los limitantes para muchas de las empresas acuícolas ya que dependen de la cantidad de agua para su producción.</u>			<p>tienes programado.</p> <p>Si existen problemas del calentamiento del agua, con la reducción de parámetros físicoquímicos, sí afecta.</p> <p>perjudicar a la exportación porque no vas a cumplir con lo que tienes programado.</p> <p>Si existen problemas del calentamiento del agua, con la reducción de parámetros físicoquímicos, sí afecta.</p>
FACTORES INTERNOS	TAMAÑO DE LA EMPRESA	FITE11	<p>10 toneladas, con 10 toneladas nosotros ya podemos decir que es rentable de manera anual, (...)</p> <p>Dependiendo de la cantidad productiva, pero para la rentabilidad, (...) por lo menos para poder obtener un margen de utilidad, más de 15 toneladas, pero hay que entender si nosotros vamos a abarcar otro mercado internacional tendrías que producir más.</p>	<p>Va a depender mucho de a donde orientas tu producción comercial, si es del mercado local, nacional o internacional, entonces acá se estima que la producción mínima debe ser 50 toneladas por año, para que sea maso menos rentable.</p> <p>Generar rentabilidad.</p>	<p>A partir de 10 toneladas para obtener rentabilidad</p> <p>A partir de 15 toneladas para obtener rentabilidad</p> <p>Una producción mínima de 50 toneladas por año.</p> <p>Los expertos afirman que la cantidad óptima de producción es aquella que va a generar rentabilidad y que puede ser de 10 a 15 toneladas anuales como mínimo la producción.</p>

FITE12	<p><u>Eso ya es depende de la unidad de producción (...)</u> <u>Por eso para que puedas tu ver cuanto ingresa tienes que ver tus costos fijos y costos variables, entonces al final sacar utilidad no, cuantos, por eso cada empresa tiene que tener cuanto es volumen de costo, cuanto es su capacidad, (...)</u> <u>depende la cantidad de producción.</u></p>	<p><u>(...) la utilidad que debería ser mayor al 30%, 35% si se puede trabajar hasta 40%.</u></p>	<p><u>Va a depender mucho de sus costos de producción y del precio de venta en el mercado.</u></p>	<p>Depende de los costos de producción y precio de venta La utilidad debería ser mayor al 30%.</p>	<p>Los expertos opinan que el ingreso anual de una empresa acuícola debe de estar sujeta a los costos de producción y a una utilidad mayor al 30% para estimar el precio de venta.</p>
FITE13	<p><u>(...) como va a estar implementado la unidad de producción, por tecnologías si van a ser tus estanques rectangulares, tu sala de incubación de incubación como va a estar implementado con</u></p>	<p><u>Bueno las infraestructuras hay diferentes formas de estructuras, si hablamos de concesión vamos a trabajar a nivel de jaulas flotantes en las lagunas, pero si hablamos a nivel de estanques</u></p>	<p><u>Va a depender mucho de la topografía del suelo si es a flujo abierto y si es en laguna de eso depende mucho la infraestructura.</u></p>	<p>Contar con una sala de incubación y que puede estar implementado de artesas de concreto o de acero inoxidable y para la demás unidad productiva tener estanques rectangulares o circulares</p>	<p>Los expertos aseveran que la infraestructura de producción debe de contar con una sala de incubación y que puede estar implementado de artesas de concreto o de acero inoxidable.</p>

	<u>artesas de concreto o con artesas de acero inoxidable y tus semillas si son importadas o nacionales o tus alevines son importadas o nacionales todo eso influyen en lo que es infraestructura.</u>	<u>vamos a trabajar de preferencia con el americano, el ranger, completo armado.</u>		La infraestructura depende de la topografía del suelo En lagunas se cuenta con jaulas flotantes y para estanques trabajar con el sistema americano ranger.	La infraestructura va a variar de acuerdo con la topografía del suelo en el caso de lagunas se cuenta con jaulas flotantes y para estanques trabajar con el sistema americano ranger.
FITE14	<u>Para la exportación de trucha fresca y/o refrigerada se necesita una producción aproximada de 100 toneladas anuales.</u>	<u>Para poder exportar tendríamos que tener una producción por lo menos, dependiendo del mercado que podamos encontrar, un mercado pequeño, vamos a obtener entre 10 a 15 toneladas en forma mensual, (...).</u>	<u>100 toneladas anuales en el producto de trucha fresca.</u>	Una producción de 100 toneladas anuales Par un mercado pequeño se necesita entre 10 a 15 toneladas anuales.	Los expertos afirman que para la exportación de trucha fresca y/o refrigerada se necesita una producción anual de 100 a 180 toneladas.
CAPACIDAD AD FICT15	<u>Cámaras de frío, (...) debe estar implementado para el traslado</u>	<u>Para la producción hay que contar con equipos de</u>	<u>Una planta de procesamiento, con toda la infraestructura y</u>	Contar con una planta de procesamiento primario con toda	Para la producción contar con equipos de manejo técnico Los expertos afirman que para la producción de trucha se debe de

	<p><u>con camiones frigoríficos, el pesado, balanzas, (...) para poder eviscerar tenemos que tener alguna planta de procesamiento primario, (...), si tú quieres ya hacer un procesamiento de enlatados, filetes, tienes que tener otro tipo de maquinarias, directamente para eso, hay un equipo que sella, para el tema de envasados.</u></p>	<p><u>manejo técnico como seleccionadores automáticos, alimentadores, una sala de incubación; (...) como una planta de procesamiento primaria, solo lo que vamos a solicitar es digamos para filete, desvicerado, deshuesado solo vas a necesitar digamos equipos de refrigeración de placas, una sala para desvicerado y sobre todo el tipo de refrigeración.</u></p>	<p><u>equipamiento de procesos de transformación donde se da el valor agregado, entonces esa parte se llama, planta de procesos o planta de procesamiento.</u></p>	<p>la infraestructura y equipamiento de proceso de transformación.</p>	<p>como seleccionadores automáticos, alimentadores, una sala de incubación. Contar con cámaras de frío y camiones frigoríficos para el adecuado traslado de la mercadería.</p>	<p>contar con equipos de manejo técnico como seleccionadores automáticos, alimentadores, una sala de incubación; y para el procesamiento se debe de contar con una planta de procesamiento primario con toda la infraestructura y equipamiento de proceso de transformación y con cámaras de frío y camiones frigoríficos para el adecuado traslado de la mercadería.</p>
FICT16	<p><u>(...) ya vienen especialistas a trabajar (...) maquinarias, equipos, como manipular, ya tiene que haber un electricista, por rubros, por</u></p>	<p><u>(...) buscar un profesional capacitado, sobre todo ver el pesquero en la edición de tecnología, para que de una u otra manera pueda</u></p>	<p><u>De técnicos especializados y calificados para el manejo de todos sus equipos pues no.</u></p>	<p>De personas especialistas en el manejo de las máquinas.</p>	<p>Tiene que haber un electricista, por conocimiento y capacitación adecuada en el sector pesquero y ayudar el proceso</p>	<p>Para la manipulación de la maquinaria industrial debe haber especialistas, es decir, Tiene que haber un electricista, por</p>

		<u>ejemplo esas máquinas para manipular tienen que tener, en qué nivel, tendrán que saber controlarlo.</u>	<u>ayudar el proceso productivo.</u>	de manera productiva.	rubros, tener el conocimiento y capacitación adecuada en el sector pesquero y ayudar el proceso de manera productiva.	
	FICT17	<u>Influye mucho la falta de tecnología, si nosotros tuviéramos tecnología a la mano, con eso producimos más, entonces es importante, pero, factor económico, no todas las empresas tienen dinero para poder hacer todo eso.</u>	<u>(...) hace de que se mejore la misma selección de los peces, se mejore a nivel de utilidades por la parte económica, de una u otra manera la innovación permite que haya más utilidad a nivel productivo.</u>	<u>La falta de tecnología te limita la competitividad en el mercado.</u>	<u>Influye la falta de tecnología, ya que esta ayudaría a una mayor producción de la trucha; así mismo ayudaría en la selección de los peces y limita la competitividad en el mercado.</u>	
CONTACTO CON PROVEEDORES Y	FICPC E 18	<u>Dependiendo para que el proveedor, si va a ser alimentos, tecnología, materiales, equipos (...) en este caso la importación de ovas, alimentos</u>	<u>En este caso debería contar dependiendo del insumo que va a requerir, por ejemplo si va desde el proceso productivo va a requerir digamos la importación de</u>	<u>Se necesita al menos 1 proveedor de alimento y de semilla que es la materia prima para la producción de trucha.</u>	<u>Depende para que se necesita el proveedor, si será de alimentos, tecnología, materiales, equipos, ovas; se necesita por lo menos 1 proveedor para la</u>	<u>Se debe contar con al menos 1 proveedor de materia prima para poder iniciar la producción de la trucha. Depende para que se necesita el</u>

	<p><u>también, los alimentos entran de Chile (...)</u> <u>equipos, medicamentos (...).</u></p>	<p><u>ovas, va a requerir de un importador de ovas (...)</u> <u>En este caso debería contar dependiendo del insumo que va a requerir, por ejemplo si va desde el proceso productivo va a requerir digamos la importación de ovas, va a requerir de un importador de ova.</u></p>	<p>producción, dependiendo del insumo que va a requerir.</p>	<p>proveedor, si será de alimentos, tecnología, materiales, equipos, ovas; dependiendo del insumo que va a requerir.</p>	
FICPC E 19	<p><u>Para poder exportar mínimo un mercado (...).</u></p>	<p><u>Debe contar con lo necesario pero sin embargo va a depender de la producción que tú vas a desarrollar (...).</u></p>	<p><u>Depende de su capacidad de producción que tenga, hay un solo comprador extranjero te puede pedir 3, 4 o 5 contenedores de trucha de 20 toneladas mensuales y si no tienes capacidad para poder abastecer ese volumen de pedido (...).</u></p>	<p>Se contaría con al menos 1 cliente extranjero, pero esto también depende de la cantidad de producción de cada empresa.</p>	<p>Para poder exportar se requiere al menos 1 cliente extranjero fijo, pero se debe de establecer bien el contrato sobre la cantidad de exportación, si no se abastece de manera afectiva se puede perder el cliente.</p>

CONOCIMIENTO SOBRE EXPORTACIÓN	FICE20	<u>Uno es la calidad del producto para poder obtener las certificaciones que te piden para la exportación también es importante contar con un proyecto de exportación el cual te va a permitir tener una guía para la exportación.</u>	<u>Sobre todo conocimientos, estar capacitado primeramente estudiar una especializarte en marketing internacional para conocer un poco más, porque a veces por desconocimiento no podemos hacer nada la exportación del producto, sin embargo estamos capacitados en la parte productiva no vamos a poder hacer, hay la necesidad que profesionales relacionados al tema nos puedan ayudar.</u>	<u>El mercado externo, como funciona, como opera el mercado. Tienes que desarrollar tu plan de marketing de exportación , uno es volumen de producción, certificación global gap, calidad de producto ya tenemos, ahora otra de las cosas importantes es la planta de procesamiento, si no tienes una planta de procesamiento ni siquiera al mercado nacional.</u>		<u>Conocimiento sobre el funcionamiento del mercado externo, desarrollar un plan de marketing, certificación Global GAP, contar con una planta de procesamientos. Una buena calidad del producto y certificaciones para exportación. Obtener conocimiento sobre marketing internacional.</u>	<u>Los expertos sugieren que los requerimientos que necesitan tener las empresas acuícolas son conocimientos sobre el funcionamiento del mercado externo, desarrollar un plan de marketing, certificación GAP y otras, y contar con una planta de procesamientos.</u>
	FICE21	<u>En la actualidad están exportando las empresas ubicadas en puno al mercado estadounidense.</u>	<u>Hay varios mercados, sobre todo, Estados Unidos, Japón, entre otros más pequeños (...).</u>	<u>Depende de la demanda que existe, puede ser Asia, puede ser Europa, Norteamérica o acá en</u>	<u>Un posible mercado es Estados Unidos.</u>	<u>Hay varios mercados a los que se puede ofrecer, como, Japón, en Asia, Europa, Norteamérica y en</u>	<u>Los posibles mercados para los que se quiere exportar son dependiendo de la demanda que uno tiene, sin</u>

		<u>Sudamérica mismo no.</u>	Sudamérica misma.	embargo, Estados Unidos es uno de los países con mayor importación de truchas, hay varios mercados a los que se puede ofrecer, como, Japón, en Asia, Europa, Norteamérica y en Sudamérica misma.		
RECURSOS HUMANOS	FIRH 22	<p><u>Los departamentos necesarios con los que debería contar una empresa específicamente en el rubro acuícola es el departamento de producción que se va a encargar de toda la crianza de la trucha, luego un departamento de procesamiento para las ventas y un departamento de gestión administrativa.</u></p>	<p><u>Con respecto a esto hay que entender dos cosas, desde el punto de vista de crianza o manejo sería uno, y el otro de un proceso de transformación, para poder digamos tener dentro del manejo lo primero que tendríamos que tener es digamos un área relacionado a la parte de producción e</u></p>	<p><u>Dentro de su estructura orgánica pues cada empresa busca como operar, como funcionar dentro de su organización empresarial (...).</u></p>	<p>El departamento de producción es necesario para la crianza de la trucha, un departamento de procesamiento para las ventas, el departamento de gestión administrativa; así mismo se debe tener en cuenta la incubación si se trabaja desde semillas o desde reproductoras, también el área de alimentación para</p>	<p>Una empresa acuícola para poder exportar debe considerar el departamento de producción, este es necesario para la crianza de la trucha, un departamento de procesamiento para las ventas, el departamento de gestión administrativa; así mismo se debe tener en cuenta la incubación si se trabaja desde</p>

		<u>incubación, si trabajamos desde semillas o desde reproductoras, el otro sería el manejo de peces productivo, manejo de selección, la parte de alimentación, también no hay que descuidar la otra área que es importante, prevención de enfermedades, área de sanidad.</u>			la prevención de enfermedades. Se tiene en cuenta las funciones que se realiza dentro de la empresa y en base a ello implementar los departamentos necesarios.	semillas o desde reproductoras, también el área de alimentación para la prevención de enfermedades. Se tiene en cuenta las funciones que se realiza dentro de la empresa y en base a ello implementar los departamentos necesarios.
FIRH 23	<u>Dependiendo que volumen vas a producir, cuantos personales tener, también dependiendo que tecnologías está implementándose, tal vez ya no vas a trabajar con manos de obra sino con tecnología, reduce hombres trabajando en campo.</u>	<u>Para poder exportar va depender de la cantidad de producción que tú tienes (...)de los equipos también que tu manejas, porque si hay equipos que indirectamente reemplazan al trabajador (...)actualmente hay seleccionadores</u>	<u>Depende del volumen de producción que tengan, uno que produce 10 toneladas no va a tener la misma cantidad de trabajadores que uno que produce 150 o 200 toneladas al año o 1000 toneladas al año.</u>	Depende del volumen de producción de la empresa.	Se puede implementar tecnología y esto hace que reduzca el número de trabajadores, tiene que haber profesionales técnicos y en campo. Uno que produce 10 toneladas no va a tener la misma cantidad de trabajadores que uno que produce	El número exacto no se determina ya que esto depende del volumen de producción de la empresa. Se puede implementar tecnología y esto hace que reduzca el número de trabajadores, tiene que haber profesionales técnicos y en campo. Uno que

		<p><u>automáticos, entonces ya el personal es menos, pero sin embargo hay la necesidad para todos los controles y registros haya profesionales, profesionales técnicos y de campo, en las diferente áreas, pero la cantidad no te puedo decir exacto porque va variar, de un día hay que especificar por 10, 20 o 30.</u></p>	<p>150 o 200 toneladas al año o 1000 toneladas al año.</p>	<p>produce 10 toneladas no va a tener la misma cantidad de trabajadores que uno que produce 150 o 200 toneladas al año o 1000 toneladas al año.</p>		
FIRH 24	<p><u>Para la exportación va a ser importante contar con un profesional relacionado al comercio exterior para que pueda ingresar en el área de gestiones de exportación.</u></p>	<p><u>Para la exportación deberíamos contar primeramente con profesionales, ingenieros pesqueros, tecnólogos, (...) otro es cuestión de mercado, te decía un especialista en economía</u></p>	<p><u>Profesionales especializadas en el área, no solamente de exportación; en todo el sistema de producción.</u></p>	<p>Profesionales relacionados al comercio exterior como especialistas en economía, marketing y administración de negocios internacionales que ayuden a</p>	<p>Profesionales especializados en el sistema productivo como ingenieros pesqueros, biólogos tecnólogos.</p>	<p>Los expertos sugieren que para la exportación es necesario contar con profesionales relacionados al comercio exterior como especialistas en economía, marketing y administración de</p>

	<p><u>marketing o administración de negocios internacionales para que de una u otra manera ayude a gestionar la salida del producto.</u></p>		<p>gestionar la exportación.</p>		<p>negocios internacionales que ayuden a gestionar la exportación. Así mismo, contar con profesionales especializados en el sistema productivo como ingenieros pesqueros, biólogos tecnólogos.</p>
<p>FIRH 25</p>	<p><u>Dependiendo del rubro como le digo, por ejemplo, en los 3 rubros, si es gestión, no es que capacite al personal nada, como sería el proceso, el trabajo en campo, igualito, a los que están en procesamiento, a ellos no les importa lo que es producción, ya tienen la materia prima, entonces,</u></p>	<p><u>Claro, en este caso la capacitación tiene que ser constante, desde el punto de vista a nivel de crianza, desde el manejo, llevando las buenas prácticas acuícolas y también las buenas prácticas en este caso a nivel de proceso, entonces, para que de una u otra manera no haya observación en el</u></p>	<p><u>Se tienen que actualizar, tienen que hacer prospección de mercado nacional, internacional.</u></p>	<p>Capacitaciones contantes. Capacitaciones con prospección a un mercado internacional Llevar las buenas prácticas acuícola en el proceso productivo.</p>	<p>Los expertos afirman que las capacitaciones a los colaboradores deben de ser constante y por cada área; además capacitar con prospección a un mercado internacional y es importante llevar las buenas prácticas acuícola en el proceso productivo.</p>

MARKETING MIX	FIMM 26	<u>de ahí empieza, (...)</u>	<u>mercado exterior, (...)</u>	<u>Mira si me hablas de calidad va a depender mucho de lo que tu ofreces (...) si ofrecerá trucha eviscerada, deshuesada, filete, ahumado, empanizado, bueno hay tantas variantes de productos que ofrecen en el mercado en base a trucha o pescado.</u>	<u>La calidad se va a medir en base al estado en el que esté la carne, es decir, tiene que tener una buena consistencia, pigmentada, fresca, y depende también el tamaño, color y textura de la carne, al grado que el cliente lo requiera, porque puede ser de preferencia deshuesada, eviscerada, en filete, ahumado o empanizado.</u>
	FIMM 27	<u>Es Implementación de equipos, tecnología.</u>	<u>(...) ahí la necesidad de innovar equipos, mejorar, y eso nos pueda permitir tener una buena</u>	<u>Cada empresario debe decidir cuáles son los procedimientos, que técnica tiene que hacer, que</u>	<u>Se debe implementar equipos y tecnología, dependiendo del procedimiento</u>

	<u>presentación desde el producto desde un inicio hasta el empaque final.</u>	<u>normas, que procedimientos deben establecer para que puedan exportar entonces cada empresa, dentro de su contexto empresarial.</u>	que pueda depender del permitir una procedimiento buena que pueda presentación del permitir una producto desde un buena inicio hasta el presentación del empaque final. producto desde un Cada empresario inicio hasta el debe decidir empaque final. cuáles son los Cada empresario procedimientos o debe decidir que técnica tiene cuáles son los que hacer o que procedimientos o que hacer o que establecer para que hacer o que poder exportar. establecer para poder exportar.
FIMM 28	<u>Hay medallones de trucha, ahumados de trucha, filete de trucha, deshuesado de trucha, trucha entera (...).</u>	<u>hay diferentes presentaciones, lo que se está vendiendo actualmente la mayor parte es desvicerado, filete, deshuesado, también hay otro grupo que venden ahumado (...) enlatado (...) pero la mayor parte es desvicerado, deshuesado y</u>	El filete de trucha, el deshuesado, ahumado de trucha. Existen los medallones de trucha y la trucha entera y los enlatados. Hay varias presentaciones de la trucha, existe el filete de trucha, el deshuesado, ahumado de trucha, también existen los medallones de trucha y la trucha entera y los enlatados.

		<u>filetes de trucha que están saliendo a otros países.</u>		
FIMM 29	<u>El precio que se ofrece en el mercado peruano es de acuerdo con la oferta y demanda y está muchas veces no beneficia a los acuicultores porque tienen que adecuar su precio a lo que manda el mercado y no les permite tener el margen de utilidad deseado</u>	<u>El precio de mercado va a variar, sobre la base de los insumos que vas a usar para sacar tu costo de producción, por ejemplo en crianza, te va a variar según temporadas, hay temporadas de la harina de pescado sube, entonces por ende el alimento también va a subir los costos van a ir variando y cuando baja también tienes un mayor margen de utilidad, ahora para mercados exteriores ya, hay que trabajar sobre competencias que ya se ve allá.</u>	<u>Las empresas acuícolas se ven afectadas por este factor ya que muchas se tienen que adecuar a la demanda y oferta que ofrece el mercado y no generan mucha rentabilidad en la venta de la trucha.</u>	<u>El precio está sujeto a la oferta y demanda del mercado lo que perjudica a las empresas en tener el margen de utilidad deseado. Los costos de producción varían según temporadas de acuerdo con el incremento o disminución en el precio de materia prima y lo que puede generar una mayor o menor margen de ganancia.</u>
FIMM 30	<u>Las redes sociales.</u>	<u>Bueno en este caso nosotros lo</u>		<u>Redes sociales Los expertos aseveran que las</u>

	<u>que vemos aquí en el Perú, en forma interna, le voy a mencionar mediante ferias, redes sociales, ruedas de negocio que mediante el ministerio de la producción que se desarrolla, (...).</u>	<u>Generalmente son las redes sociales</u>		Ferias y ruedas de negocio que el ministerio de Producción desarrolla.	empresas acuícolas promocionan su producto por medio de las redes sociales. También, por ferias y ruedas de negocio que el ministerio de producción desarrolla.
FIMM 31	<u>Su mercado es Lima, unos que otros venderán a Huancayo, por ejemplo, Plaza Vea de Huancayo.</u>	<u>Bueno en el caso de Huancayo, hay dos formas que se vende uno es local en la zona misma digamos, donde están la mayor parte de piscigranjas, se venden en donde hay restaurantes, ahí cercano, hay mercados aquí en la zona y una parte va también hacia Lima.</u>	<u>(...) la gran mayoría vende acá en Huancayo y una parte en Lima.</u>	Huancayo y Lima. Venta local cerca al centro de producción.	Los expertos aseguran que las empresas acuícolas de la provincia de Huancayo tienen como mercado a la ciudad de Huancayo y Lima; además algunas empresas ofrecen su producto como venta local cerca de su centro de producción.

FIMM 32	<u>No, ya que las empresas están enfocadas en lo que es el mercado nacional y necesitarían de una capacitación para poder elaborar este plan de marketing internacional o contar con un profesional en esta área que les ayude a elaborar el plan.</u>	<u>Si se forman mediante asociaciones si pueden realizarlo, pero para eso se requiere una capacitación, hay la necesidad de capacitarte en exportaciones.</u>	<u>No, porque dentro de sus planes de desarrollo empresarial no consideran este rubro de la exportación.</u>	Se requiere de capacitaciones para poder elaborar un plan de marketing internacional.	Si se forman mediante asociaciones pueden realizar un plan de marketing internacional, se debe contar con un profesional en esta área; no se puede implementar esporádicamente porque no están considerando este rubro.	Las empresas requieren de capacitaciones para poder elaborar un plan de marketing internacional. Si se forman mediante asociaciones pueden realizar un plan de marketing internacional, se debe contar con un profesional en esta área; no se puede implementar esporádicamente porque no están considerando este rubro.
------------	--	---	--	---	---	--

4.2.3.3. Triangulación de datos

Tabla 14. Triangulación de datos

Triangulación de datos

Categorías	Subcategorías	Código	Conclusión de Representantes	Conclusión de Experto	Análisis Documental	Similitudes	Diferencias	Conclusiones a criterio del investigador
FACTORES EXTERNOS	POLÍTICO	FEP1	Las empresas tienen conocimiento de las entidades que apoyan a la producción y comercialización de Trucha y tienen relación con DIREPRO o el Ministerio de Producción para tratar temas documentarios y con SANIPES debido a que se encarga de inspeccionar constantemente	Las entidades que tiene relación con las empresas acuícolas son el Ministerio de la Producción, SANIPES, FONDEPES, ITP y el programa PNIPA.	En el estudio elaborado por el PROGRAMA NACIONAL DE INNOVACIÓN EN PESCA Y ACUICULTURA (PNIPA, 2020) se afirma que “En el Perú, el órgano rector de la actividad acuícola nacional es el Ministerio de la Producción (PRODUCE), y lo realiza a través del Despacho del Viceministerio de	La entidad rectora en el rubro de la acuicultura es el Ministerio de la Producción que rige a través de las DIREPROS (Dirección Regional de Producción), SANIPES (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera), FONDEPES (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), PNIPA (Programa	Otras entidades relacionadas al rubro acuícola son ANA (Autoridad Nacional del Agua), SERNANP (Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado) y PROMPERÚ (Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo).	La entidad rectora en el rubro de la acuicultura es el Ministerio de la Producción que rige a través de las DIREPROS (Dirección Regional de Producción), SANIPES (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera), FONDEPES (Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero), ITP (el Instituto

los centros de producción.

Algunas empresas tienen relación con entidades de apoyo del estado como FONDEPES y solo una empresa ha trabajado con PNIPA pero no pudieron ganar ningún proyecto.

Pesquería y Nacional de Acuicultura, Innovación en de las Pesca y diferentes (Acuicultura) e Direcciones ITP (el Instituto Regionales de la Tecnológico de la Producción Producción). (DIREPROS) y Las empresas una serie de acuícolas solo entidades especializadas, relación con la como la del Fondo DIREPRO Junín, Nacional de SANIPES, Desarrollo FONDEPES y Pesquero PNIPA. (FONDEPES), y el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP) Además, organismos e instituciones públicas, como la Autoridad Nacional del Agua (ANA), el Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado (SERNANP), el

Tecnológico de la Producción), ANA (Autoridad Nacional del Agua), SERNANP (Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado) y PROMPERÚ (Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo), también es importante mencionar a un programa desarrollado por PRODUCE que es PNIPA (Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura). Sin embargo; las empresas acuícolas solo conocen y tienen relación con la DIREPRO Junín,

Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES), la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU).

SANIPES, FONDEPES y PNIPA.

FEP2	<p>Las empresas creen que si cumple un papel importante contar con el apoyo de las entidades del estado para la exportación de Trucha Arco Iris. Así mismo, consideran que el apoyo de las entidades del estado para la exportación de Trucha Arco Iris debe de estar relacionado con ayuda en la parte de documentación como estándares y certificados de</p>	<p>Los expertos afirman que las entidades del Estado si cumplen un papel importante para la exportación de trucha, debido a que ayudan y promueven la exportación, una de las instituciones que promueve la exportación es Promperú. Además en la actualidad existe más apoyo del estado y a través del Ministerio de Producción y el</p>	<p>Se considera importante el apoyo de las entidades del Estado para la exportación de Trucha Arco Iris, debido a que a través de sus entidades como PROMPERÚ, DIREPRO e ITP, se encargan de promover la exportación, brindar capacitaciones y autorizar la implementación de plantas de procesamiento primario.</p>	<p>Las empresas acuícolas consideran que existe falta de apoyo de entidades como DIREPRO que son calificadas como burocráticas debido a que los procesos administrativos son largos y complicados y costosos; lo que limita al microempresario.</p>	<p>Se considera importante el apoyo de las entidades del Estado para la exportación de Trucha Arco Iris, debido a que a través de sus entidades como PROMPERÚ, DIREPRO e ITP, se encargan de promover la exportación, brindar capacitaciones y autorizar la implementación de plantas de procesamiento primario. Sin</p>
------	--	---	--	---	--

calidad e Instituto
 inocuidad. Tecnológico de
 Además, de un Producción están
 apoyo en la implementando
 planificación y plantas de
 organización para procesamiento
 exportación como primario. Así
 las cantidades de mismos, el estado
 producción. a través de
 También, apoyar proyectos ha
 como implementado
 capacitadores en capacitaciones,
 temas de equipos y
 impuestos materiales.
 aduaneros y ser un
 medio de
 vinculación y
 formalización
 para la empresa.

Sin embargo,
 consideran que
 existe falta de
 apoyo de
 entidades como el
 Ministerio de
 Producción o
 DIREPRO que
 son calificadas
 como burocráticas
 debido a que los
 procesos
 administrativos

embargo, las
 empresas
 acuícolas
 consideran que
 existe falta de
 apoyo de
 entidades como
 DIREPRO que
 son calificadas
 como burocráticas
 debido a que los
 procesos
 administrativos
 son largos
 complicados y
 costosos; lo que
 limita a las
 empresas en poder
 implementar una
 planta de proceso
 primario.

		son largos complicados y costosos; lo que limita al microempresario.				
ECONÓMICO	FEE3	Debido a la situación actual del país la inflación en materias primas afecta de manera negativa en el incremento de costos de producción de la trucha. Así mismo altera en los costos de importación de ovas y en los costos de materia prima.	Los expertos afirman que el factor económico afecta en el precio del alimento balanceado que representa aproximadamente en el 50% a 60% del costo de producción; por lo que se eleva el costo de producción y el precio de venta se eleva y hace que la gente no pueda comprar.	Afecta de manera negativa en el costo de materia prima y hace que se eleven los costos de producción.	El alimento balanceado representa en el 50% a 60% del costo de producción, así mismo, altera en los costos de importación de las ovas y esto hace que la gente no pueda comprar el producto.	La inflación de materia prima afecta en los precios de la materia prima de manera negativa, haciendo que los costos se incrementen ya que el alimento representa en un 50 a 60% del costo de producción. También se altera los costos de importación de la materia prima, como son las ovas.
	FEE4	Las empresas opinan que el factor económico influye en el incremento del costo de producción que ocasiona que el	En el Perú existen muchas variantes respecto a la economía, es importante para que puedan implementar tecnología con		Los representantes opinan que el factor económico influye negativamente en la valorización de la moneda y el	Las empresas no inician con la actividad exportadora porque creen que su precio de venta no sería competitivo en el

precio de personal para exportación no empezar su sea competitivo proyección de en el mercado cantidad para la internacional. exportación. Además, influye El factor en la valorización económico puede de la moneda y su incrementar o alza, de igual disminuir la manera en el tipo producción. Las de cambio, que limitaciones de esta a su vez presupuesto afectan a la afecta en costos de actividad importación de exportadora. materia prima y en costos de logística para la exportación. Por otro lado, se considera que la inestabilidad política influye en la inestabilidad económica y esto genera problemas en una negociación ya existente con un país, ya que se puede ver afectada por cambio de leyes y

tipo de cambio, mercado que esta a su vez internacional, afecte en el costo debido a que el de importación de factor económico materias primas y está influyendo el costo logístico negativamente en de exportación; la valorización de además hace que la moneda y tipo el costo de de cambio, los producción se cuales elevan los eleve y que el costos de logística precio de de exportación y exportación no los costos de sea competitivo importación de en el mercado materias primas y internacional. por ende el costo Los expertos de producción.. aseguran que para Además, la la exportación es inestabilidad necesario contar económica limita con una cantidad a las empresas en especifica de la implementación producción y la de tecnología y inestabilidad personal produciendo un económica del riesgo en cumplir país puede limitar con la producción a las empresas a estimada para una no implementarse posible de tecnología y exportación. personal.

		por la inestabilidad.	
SOCIAL	FES5	<p>Cada una de las empresas llegaron a tener una alianza estratégica de conveniencia, para poder brindar el mejor producto al mercado.</p> <p>Se tiene alianzas estratégicas con Truthlodge para la importación de ovas, alianzas con los clientes y proveedores para un mejor resultado. Por otro lado con el consorcio Acuícola Junín se tuvo problemas y la relación se encuentra inactiva.</p>	<p>Respecto a alianzas estratégicas se debería contar con alianzas estratégicas de acuerdo con la necesidad de la empresa.</p> <p>Se debe tener proveedor de ovas o semilla; contar con diferentes alianzas que ayuden a tener una mayor producción; cada empresa decide cual es la mejor forma de crear alianzas estratégicas de acuerdo con la necesidad que tienen.</p>
		<p>Cada una de las empresas debe tener alianzas estratégicas de conveniencia, es decir, de acuerdo con la necesidad de la organización.</p>	<p>Al tener una alianza estratégica se puede brindar un mejor producto al mercado, alianzas como Truthlodge, para la importación de ovas, también con el consorcio Acuícola Junín, alianzas con los clientes, proveedores de ovas o semilla, que ayuden a tener una mayor producción, todo esto para obtener un mejor resultado.</p> <p>Las empresas deberían de contar con alianzas estratégicas de mejor conveniencia para sí mismos, de acuerdo a la necesidad que tienen la empresa, para poder brindar un mejor producto al mercado, alianzas como Truthlodge, para la importación de ovas, con los clientes, proveedores de ovas o semilla, que ayuden a tener una mayor producción, todo esto para obtener un mejor resultado. Al ampliar su red de contactos tienen la posibilidad de ofrecer un mejor</p>

					<p>producto a los clientes y que ellos tengan preferencia por la empresa. Sin embargo, con el consorcio Acuícola Junín se tuvo problemas y la relación entre las empresas y el consorcio se encuentra inactiva.</p>
FES6	<p>Todas las empresas consideran que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación de Trucha Arco Iris, se considera dos tipos de alianzas estratégicas una de asociatividad para poder tener una producción a escala y que a través de la unión de las empresas acuícolas se puede conseguir una</p>	<p>Para poder iniciar con la actividad exportadora si es importante tener una alianza estratégica para la exportación. Es necesario que las empresas se junten para llegar a la cantidad de exportación, ya sean nacionales o internacionales y llegar a la mayor cantidad de mercados.</p>	<p>Se considera importante tener alianzas estratégicas para la exportación Trucha Arco Iris. Tener como alianza estratégica a empresas acuícolas y formar una asociatividad para cumplir con la producción de exportación estimada.</p>	<p>Tener como alianza estratégica a empresas proveedoras para tener un producto estándar para ofrecer al mercado exterior.</p>	<p>Para la exportación de Trucha Arco Iris se considera importante tener alianzas estratégicas con proveedores y con otras empresas acuícolas para poder producir un producto estándar y cumplir con la cantidad de exportación.</p>

		<p>mayor producción para poder cumplir con el requerimiento del mercado internacional; y el segundo tipo es la alianza estratégica con proveedores para tener un producto estándar para ofrecer al mercado exterior.</p>				
TECNOLÓGICO	FET7	<p>Las empresas no tienen una buena opinión de la oferta tecnológica para la producción y comercialización de Trucha, porque consideran que el precio es costoso de los equipos tecnológicos y es difícil de acceder a ellos por temas de localización, que se debe a que la tecnología que viene del extranjero y que</p>	<p>Los expertos aseveran que la oferta tecnológica en el Perú para la producción y procesamiento de trucha no existe y que esta proviene del extranjero, Así mismo, es cara por lo que la mayoría de los productores trabajan artesanalmente. En la actualidad se viene trabajando para poder innovar en el manejo y</p>	<p>La tecnología para el sector acuícola en el Perú no hay, esta debe ser traída del extranjero, este producto es caro y esto hace que sea difícil de obtener.</p>	<p>Algunos productos por más buenos e interesantes que sean, son difíciles de adaptar a las empresas. Por otro lado las universidades en Huancayo no impulsan propuestas tecnológicas relacionadas a la acuicultura y también no hay carreras que estén relacionadas al sector. En la</p>	<p>La oferta tecnológica en el mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arcoiris no existe, estas máquinas deben ser traídas del extranjero, pero estos tienen un elevado precio, lo cual hace que sea difícil de conseguir, así mismo si hubiera la oportunidad de poder tener las</p>

	<p>algunos productos por más interesantes que sean no están adaptados a la realidad de las empresas.</p> <p>Por otra parte se considera que las universidades en Huancayo no impulsan propuestas tecnológicas relacionadas a la acuicultura y además no existen carreras que estén relacionadas al sector.</p>	transformación del producto.		<p>actualidad se está trabajando para el mejor manejo y transformación del producto.</p>	<p>máquinas, en Huancayo existe aún la posibilidad de poder tenerlo porque no hay personas capacitadas para poder usarlas y también son difíciles de adaptar a las empresas. En la región las universidades no consideran impulsar propuestas tecnológicas y además no hay carreras que estén relacionadas al sector. En la actualidad se está trabajando para el mejor manejo y transformación del producto.</p>	
FET8	<p>Debido a la falta de demanda de las máquinas que ayuden al sector acuícola no se pueden</p>	<p>Los expertos afirman que el no contar con tecnología perjudica a la empresa; ya que</p>		<p>El Perú no cuenta con la tecnología para el sector acuícola.</p>	<p>No es posible implementar a las empresas las máquinas, esto se da por la falta de interés por parte</p>	<p>La escasez del factor tecnológico afecta de manera negativa a las empresas que quieren comenzar</p>

implementar en para la las empresas esta exportación es tecnología, esto necesario cumplir también es por la con un volumen falta de interés por de producción y parte del estado y un producto finalmente el estándar, para lo costo es alto para que es necesario poder tener una de estar estas máquinas, implementado como no hay tecnológicamente oferta tecnológica y poder cumplir para el rubro con los mercados acuícola en el exigentes. Perú, por lo que algunas empresas optan por usar métodos artesanales para la producción de la trucha.

del estado, y a exportar porque también el costo el Perú no cuenta es alto para poder con la tecnología obtener una de para el sector estas, las acuícola, así que empresas no es posible peruanas optan implementar a las por usar métodos empresas las artesanales para la máquinas, esto se producción de la da por la falta de trucha. interés por parte De alguna manera del estado, y la escasez de esta también el costo tecnología es alto para poder afectar a las obtener una de empresas, porque estas, las para poder empresas complacer al peruanas optan cliente se debe por usar métodos tener en cuenta el artesanales para la volumen que te producción de la piden y cumplirlo. trucha.

La escasez de esta tecnología afectaría a las empresas, porque para poder complacer al cliente se debe tener en cuenta el volumen que te piden, ya sea si se

AMBIENTAL

						va a exportar a la semana o al mes.
FEA9	Las empresas consideran que el factor ambiental influye negativamente en la calidad, volumen, temperatura y oxigenación del agua lo que puede producir la activación de enfermedades y causar mortalidad y una disminución en la producción.	Los expertos afirman que el factor ambiental influye principalmente en el agua; en el volumen de agua que puede provocar sequia o desborde lo que afecta en el nivel de producción al no obtener la meta programada; en la calidad de agua que se puede ver afectada por la contaminación; y en la oxigenación, pH y temperatura del agua.		El factor ambiental tiene un fuerte impacto en el agua que es el principal recurso que usan las empresas para la producción de trucha; el agua puede presentar variaciones, en la calidad debido a la contaminación, en el volumen que causa desbordos o sequias, en la temperatura y en la oxigenación; lo que produce grandes pérdidas en el volumen de producción.		El factor ambiental tiene un fuerte impacto en el agua que es el principal recurso que usan las empresas para la producción de trucha; el agua puede presentar variaciones, en la calidad debido a la contaminación, en el volumen que causa desbordos o sequias, en la temperatura y en la oxigenación; lo que produce grandes pérdidas en el volumen de producción.
FEA10	El factor ambiental genera pérdidas en la producción debido a variaciones en volumen de agua como sequias o	El factor ambiental es muy importante en este rubro, ya que, necesario para la producción. Se requiere un ingreso de		El factor ambiental es muy importante para la producción de la trucha.	El factor ambiental genera pérdidas en la producción debido a variaciones en volumen del agua, como las sequías o	El factor ambiental influye mucho en la actividad exportadora, este recurso es muy importante para la producción de la

desbordes, esto impide llegar al volumen de exportación. Además, las temporadas de lluvia generan huaicos lo que puede impedir la distribución del producto.

cantidad amplia de agua, ya que si es escaso va a impedir que aumentes la producción.

Este factor es una limitante de muchas de las empresas. Puede perjudicar a la exportación porque no vas a cumplir con lo que tienes programado.

Si existen problemas del calentamiento del agua, con la reducción de parámetros fisicoquímicos, sí afecta.

desbordes, esto es un impedimento para llegar al volumen de exportación. Además, las temporadas de lluvia hace que se generen Huaicos lo cual impide la distribución del producto. Se requiere de un alto ingreso del nivel del agua, porque si no hay impedirá que aumente la producción. Este factor es una limitante de muchas de las empresas. Puede perjudicar a la exportación porque no vas a cumplir con lo que tienes programado.

trucha. Debido a las variaciones del volumen del agua, genera pérdidas de producción, estas son las sequías o desbordes que impiden llegar a un volumen fijo para la exportación. Además, las temporadas de lluvia hace que se generen Huaicos lo cual impide la distribución del producto. Se requiere de un alto ingreso del nivel del agua, porque si no hay impedirá que aumente la producción. Este factor es una limitante de muchas de las empresas. Puede perjudicar a la exportación porque no vas a cumplir con lo que tienes programado.

Si existen problemas del calentamiento del agua, con la reducción de

empresas. Puede perjudicar a la exportación porque no vas a cumplir con lo que

			parámetros fisicoquímicos, sí afecta.	tiene programado. Si existen problemas del calentamiento del agua, con la reducción de parámetros fisicoquímicos, sí afecta.	
FACTORES INTERNOS					
TAMAÑO DE LA EMPRESA					
	FITE11	Las empresas acuícolas en Huancayo producen desde 48 hasta 350 toneladas anuales dependiendo de la capacidad de cada empresa.	Los expertos afirman que la cantidad óptima de producción es aquella que va a generar rentabilidad y que puede ser de 10 a 15 toneladas anuales como mínimo la producción.	Las empresas acuícolas en Huancayo producen desde 48 hasta 350 toneladas anuales dependiendo de la capacidad de cada empresa. Los expertos afirman que la cantidad óptima de producción es aquella que va a generar rentabilidad y que puede ser de 10 a 15 toneladas anuales como mínimo la producción.	La cantidad óptima de producción anual para una empresa acuícola es dependiendo de la capacidad de la empresa, las empresas en Huancayo producen desde 48 hasta 350 toneladas anuales. Los expertos afirman que la cantidad óptima de producción es aquella que va a generar rentabilidad y que puede ser de 10 a 15 toneladas anuales como

				mínimo la producción.
FITE12	Se puede observar que se llegó a vender desde 350 mil hasta 2 millones de soles anualmente.	Los expertos opinan que el ingreso anual de una empresa acuícola debe de estar sujeta a los costos de producción y a una utilidad mayor al 30% para estimar el precio de venta.	El ingreso anual de las empresas depende de la cantidad de producción y el precio de venta. Las empresas tuvieron un ingreso anual de 350 mil hasta 2 millones de soles anualmente.	El ingreso anual de las empresas varía depende a la cantidad de producción y el precio de venta que puede ser desde los 350000 soles a 2000000 de soles anualmente.
FITE13	Consideran tener una infraestructura óptima para la cantidad que actualmente producen, cuentan con pozos adecuados para las diferentes etapas de producción, también se considera importante estar ubicados en un lugar estratégico	Los expertos aseveran que la infraestructura de un centro de producción debe de contar con una sala de incubación y que puede estar implementado de artesas de concreto o de acero inoxidable. La infraestructura va a variar de acuerdo con la topografía del suelo, en el caso de lagunas se cuenta con jaulas	Se considera tener una infraestructura óptima para la cantidad que producen, contar con pozos adecuados para las diferentes etapas, contar con una sala de incubación y artesas de concreto o acero inoxidable también es importante	El diseño considerado de infraestructura para la producción de Trucha Arcoíris debe ser óptima para la cantidad que producen, contar con pozos adecuados para las diferentes etapas, contar con una sala de incubación y artesas de concreto o acero

	<p>con buena calidad de agua y clima. Sin embargo, falta implementar tecnología en su infraestructura y no cuentan con una planta de procesamiento primario.</p>	<p>flotantes y para estanques trabajar con el sistema americano ranger.</p>		<p>ubicarse en lugares estratégicos con buena calidad de agua y un buen clima. La infraestructura va a variar de acuerdo con la topografía del suelo, en el caso de lagunas se ponen jaulas flotantes y para estanques se trabaja con el sistema americano ranger. Sin embargo, falta implementar tecnología en su infraestructura y no cuentan con una planta de procesamiento primario.</p>	<p>inoxidable también es importante ubicarse en lugares estratégicos con buena calidad de agua y un buen clima. La infraestructura va a variar de acuerdo con la topografía del suelo, en el caso de lagunas se ponen jaulas flotantes y para estanques se trabaja con el sistema americano ranger. Sin embargo, falta implementar tecnología en su infraestructura y no cuentan con una planta de procesamiento primario.</p>
FITE14	<p>Los representantes opinan que para</p>	<p>Los expertos afirman que para la exportación de</p>	<p>Según Veritrade (2023) en el año 2022 las</p>	<p>Para el inicio de la exportación de la Subpartida</p>	<p>Para el inicio de la exportación de la Subpartida</p>

		<p>exportar deberían de incrementar la cantidad de toneladas que ya ofrecen actualmente de 6 a 18 toneladas semanales o una producción anual de 300 a 800 toneladas anuales.</p>	<p>trucha fresca y/o refrigerada se necesita una producción anual de 100 a 180 toneladas.</p>	<p>exportaciones de la Subpartida Arancelaria 03021100000 fue de 89, 677 kg o 89.6 TM. Y un aproximado de 1.8 TM semanales.</p>	<p>Arancelaria 03021100000 es necesario una producción de 90 a 100 toneladas anuales. Los representantes opinan que su producción debe de ser de 300 a 800 toneladas para la exportación de la trucha fresca y/o refrigerada.</p>	<p>Arancelaria 03021100000 es necesario una producción de 90 a 100 toneladas anuales. Sin embargo, los representantes tienen la percepción que su producción debería de ser de 300 a 800 toneladas anuales para la exportación de la del producto trucha fresca y/o refrigerada.</p>
<p>CAPACIDAD TECNOLÓGICA</p>	<p>FICT15</p>	<p>Tienen seleccionador automático, como es el uso de electrobombas. Utilizan técnicas como el clavo de olor para el procesamiento. Desarrollan un proyecto piloto de</p>	<p>Los expertos afirman que para la producción de trucha se debe de contar con equipos de manejo técnico como seleccionadores automáticos, alimentadores, una sala de incubación; y para</p>	<p>Para la producción de trucha Arcoíris se debe de contar con equipos de manejo técnico como seleccionadoras automáticas alimentadores una sala de incubación y para la comercialización</p>	<p>Para la producción de trucha Arcoíris se debe de contar con equipos de manejo técnico como seleccionadoras automáticas alimentadores una sala de incubación y para la comercialización</p>	

	<p>una seleccionadora automática de trucha y almacenan la información en una base de datos.</p> <p>Existen empresas que no cuentan con máquinas de apoyo para la selección de las truchas y el almacenamiento de datos de estas. Sin embargo otras empresas no tienen la capacidad de poder adquirir estas máquinas que ayuden con el proceso.</p>	<p>el procesamiento se debe de contar con una planta de procesamiento primario con toda la infraestructura y equipamiento de proceso de transformación y con cámaras de frío y camiones frigoríficos para el adecuado traslado de la mercadería.</p>	<p>se debe de tener una planta de procesamiento primario correctamente implementado. Ninguna de las empresas cuenta con planta de proceso primario y hacen uso de métodos artesanales para el procesamiento de la trucha.</p>	<p>se debe de tener una planta de procesamiento primario correctamente implementado. Sin embargo, se encuentra una deficiencia por parte de las empresas al no contar con una planta de proceso primario y hacer uso de métodos artesanales para el procesamiento de la trucha.</p>
FICT16	<p>Se tiene pocas o ninguna máquina que ayuden al procesamiento, esto se debe a la falta de demanda en el Perú y la falta de interés por</p>	<p>Para la manipulación de la maquinaria industrial debe haber especialistas, es decir, Tiene que haber un electricista, por</p>	<p>Para la manipulación de la maquinaria industrial es necesario contar con especialistas. Las empresas al contar con pocas maquinas o</p>	<p>Para la manipulación de la maquinaria industrial es necesario contar con especialistas. Sin embargo, se tiene una deficiencia por</p>

	parte del gobierno.	rubros, tener el conocimiento y capacitación adecuada en el sector pesquero y ayudar el proceso de manera productiva.		ninguna máquina no tienen el conocimiento suficiente.	parte de las empresas al contar con pocas maquinas o ninguna máquina no tienen el conocimiento suficiente.
FICT17	El bajo conocimiento y la escasez de las máquinas si llega a afectar a la empresa ya que ralentiza el proceso. Hay empresas que cuentan con la facilidad de poder obtener algunas máquinas que ayuden con el proceso, sin embargo, por la falta de apoyo hay empresas que no cuentan con la tecnología suficiente que optimice el	La escasez de tecnología en el sector acuícola influye bastante en la producción de las truchas ya que esta ayudaría a una mayor producción de la trucha; así mismo ayudaría en la selección de los peces y limita la competitividad en el mercado.	La escasez de tecnología afecta en la producción de las truchas.	El bajo conocimiento del manejo de las máquinas ralentiza el proceso de producción. Hay empresas que si cuentan con alguna de estas máquinas, sin embargo, por falta de apoyo hay empresas que no cuentan con ellas y no hay optimización del proceso de producción. La implementación de la tecnología ayudaría en la selección de los peces, su ausencia	La falta de tecnología influye en las empresas en cuanto a la producción de las truchas, así también, el bajo conocimiento del manejo de las máquinas ralentiza el proceso de producción. Hay empresas que si cuentan con alguna de estas máquinas, sin embargo, por falta de apoyo hay empresas que no cuentan con ellas y no hay optimización del proceso de

		<p>proceso de producción.</p>		<p>limita la competitividad en el mercado.</p>	<p>la producción. La implementación de la tecnología ayudaría en la selección de los peces, su ausencia limita la competitividad en el mercado.</p>
<p>CONTACTO CON PROVEEDORES Y CLIENTES</p>	<p>FICPC E 18</p>	<p>Se cuenta con un proveedor de trucha que es Truthlodge. La falta de proveedor internacional se debe a la falta de conocimiento suficiente de contactos y de información.</p>	<p>Se debe contar con al menos 1 contacto proveedor de materia prima para poder iniciar la producción de la trucha. Depende para que se necesita el proveedor, si será de alimentos, tecnología, materiales, equipos, ovas; dependiendo del insumo que va a requerir.</p>	<p>Se debe contar con al menos 1 contacto proveedor para poder iniciar la producción de la trucha. La falta de proveedores internacionales se debe a la falta de conocimiento de contactos y de información. Depende para que se necesita el proveedor, si será de alimentos, tecnología, materiales, equipos, ovas; dependiendo del insumo que va a requerir.</p>	<p>Se debe contar con al menos 1 contacto proveedor para poder iniciar la producción de la trucha, como un contacto que es Truthlodge. La falta de proveedores internacionales se debe a la falta de conocimiento suficiente de contactos y de información. Depende para que se necesita el proveedor, si será de alimentos, tecnología, materiales,</p>

equipos, ovas; dependiendo del insumo que va a requerir.

FICPC E 19	<p>Hubo un intento de contacto con clientes del extranjero, sin embargo no hubo mayor acercamiento por lo que las empresas actualmente cuentan con contacto de clientes del extranjero y consideran que el Ministerio de Producción y Prompex, deben de facilitar y apoyar en este tema.</p>	<p>Para poder exportar se requiere al menos 1 cliente extranjero fijo, pero se debe de establecer bien el contrato sobre la cantidad de exportación, si no se abastece de manera afectiva se puede perder el cliente.</p>	<p>Según Veritrade (2023) en el año 2022 las empresas importadoras para las exportaciones desde Perú de la Subpartida Arancelaria 0302110000 fueron PIEMONTE FOODS LLC y PT QFIPRIMA MANDIRI.</p>	<p>Para poder exportar se necesita como mínimo un cliente fijo y se puede tomar como referencia a las empresas importadoras de la Subpartida Arancelaria 0302110000 como PIEMONTE FOODS LLC y PT QFIPRIMA MANDIRI.</p> <p>Las empresas actualmente no cuentan con la oferta de ningún cliente extranjero.</p>	<p>Para poder exportar se necesita como mínimo un cliente fijo y se puede tomar como referencia a las empresas importadoras de la Subpartida Arancelaria 0302110000 como PIEMONTE FOODS LLC y PT QFIPRIMA MANDIRI. Sin embargo, actualmente las empresas aun no cuentan con la oferta de ningún cliente extranjero.</p>
CONO FICE20	<p>Todas las empresas desconocen sobre</p>	<p>Los expertos sugieren que los requerimientos</p>	<p>Ninguna de las empresas tiene conocimiento</p>	<p>Ninguna de las empresas tiene conocimiento</p>	

	<p>los requerimientos que se necesita para la exportación de Trucha.</p>	<p>que necesitan tener las empresas acuícolas son conocimientos sobre el funcionamiento del mercado externo, desarrollar un plan de marketing, certificación GAP y otras, y contar con una planta de procesamientos.</p>	<p>sobre los requerimientos que se necesita para la exportación de trucha cuentan con la oferta de ningún cliente extranjero.</p> <p>sobre los requerimientos que se necesita para la exportación de trucha cuentan con la oferta de ningún cliente extranjero.</p>
<p>FICE21</p>	<p>Existe un desinterés por parte de los empresarios al saber el país destino a exportar, ya que ninguno tiene el interés de hacerlo por las diferentes trabas que existen en el camino.</p>	<p>Los posibles mercados para lo que se quiere exportar son dependiendo de la demanda que uno tiene, sin embargo, Estados Unidos es uno de los países con mayor importación de truchas, hay varios mercados a los que se puede ofrecer, como, Japón, en Asia, Europa, Norteamérica y en</p>	<p>Según Veritrade (2023) en el año 2022 las exportaciones desde Perú del producto de Subpartida arancelaria 03021100000 fueron a los países de Estados Unidos en 99.97% y a Indonesia en 0.03%. Según TRADEMAP (2023) en el año 2022 los países importadores de la</p> <p>Existe desinterés por parte de los empresarios al investigar el país que se quiere exportar, esto es por las diferentes trabas que existe en el camino. Los posibles mercados para lo que se quiere exportar es dependiendo de la demanda que uno tiene, por ejemplo, Estados Unidos es uno de los países con mayor importación de truchas, a su vez hay varios mercados a los que se puede ofrecer como Japón, Asia, Europa,</p>

Sudamérica misma.	Partida arancelaria 030211 son Arabia Saudita, Polonia, Estados Unidos, Suecia, Francia, Tailandia., Finlandia, Ucrania, Alemania, Romania, Malasia, Estonia, Países Bajos, Italia y otros.	mayor importación de truchas, a su vez hay varios mercados a los que se puede ofrecer como Japón, Asia, Europa, Norteamérica y en Sudamérica misma. Según Veritrade las exportaciones de la partida arancelaria 03021100000 fueron a los países de Estados Unidos en 99.97% y a Indonesia en 0.03%. De acuerdo con TRADEMAP en el 2022 los países importadores de la Partida arancelaria 030211 son Arabia Saudita, Polonia, Estados Unidos, Suecia, Francia, Tailandia., Finlandia, Ucrania, Alemania, Romania, Malasia, Estonia, Países Bajos Italia y otros. Sin embargo, existe	Norteamérica y en Sudamérica misma. Según Veritrade las exportaciones de la partida arancelaria 03021100000 fueron a los países de Estados Unidos en 99.97% y a Indonesia en 0.03%. De acuerdo con TRADEMAP en el 2022 los países importadores de la Partida arancelaria 030211 son Arabia Saudita, Polonia, Estados Unidos, Suecia, Francia, Tailandia., Finlandia, Ucrania, Alemania, Romania, Malasia, Estonia, Países Bajos Italia y otros. Sin embargo, existe
----------------------	---	--	---

			Tailandia., Finlandia, Ucrania, Alemania, Romania, Malasia, Estonia, Países Bajos, Italia y otros.	desinterés por parte de los empresarios al investigar el país que se quiere exportar, esto es por las diferentes trabas que existe en el camino.	
RECURSOS HUMANOS	FIRH 22	<p>Todas las empresas de acuícola para dividen por áreas.</p> <p>Una de las áreas que más tienen en común es el área administrativa, ya que es fundamental para un buen manejo de las demás áreas y de la producción.</p> <p>Las distintas áreas que se maneja de acuerdo con cada empresa son fundamental para que lleven un correcto control de su empresa.</p>	<p>Una empresa acuícola para poder exportar debe considerar el departamento de producción, este es necesario para la crianza de la trucha, un departamento de procesamiento para las ventas, el departamento de gestión administrativa; así mismo se debe tener en cuenta la incubación si se trabaja desde semillas o desde reproductoras, también el área de alimentación para la prevención de</p>	<p>Para la exportación las empresas deben de contar con un departamento de producción, departamento de ventas y logística y un departamento administrativo.</p> <p>Todas las empresas cuentan con los departamentos necesarios.</p>	<p>Las empresas cuentan con los departamentos necesarios para la exportación que son el departamento de producción, departamento de ventas y logística y un departamento administrativo.</p>

	enfermedades. Se tiene en cuenta las funciones que se realiza dentro de la empresa y en base a ello implementar los departamentos necesarios.		
FIRH 23	<p>Las empresas tienen de 8 a 40 trabajadores relacionado con la cantidad de producción.</p> <p>El número exacto no se determina ya que esto depende del volumen de producción de la empresa.</p> <p>Se puede implementar tecnología y esto hace que reduzca el número de trabajadores, tiene que haber profesionales técnicos y en campo. Uno que produce 10 toneladas no va a tener la misma cantidad de trabajadores que uno que produce 150 o 200 toneladas al año o</p>	<p>El número de trabajadores depende de la cantidad de producción.</p>	<p>Las empresas tienen de 8 a 40 trabajadores. Se podría implementar tecnología y esto hace que se reduzca el número de trabajadores, debe haber profesionales técnicos y en campo, porque uno que produce 10 toneladas no va a tener la misma cantidad de trabajadores que uno que produce 150 o 200 toneladas al año o 1000 toneladas al año.</p> <p>El número indicado de trabajadores en una empresa depende de la cantidad de producción de la empresa. Las empresas tienen de 8 a 40 trabajadores. Se podría implementar tecnología y esto hace que se reduzca el número de trabajadores, debe haber profesionales técnicos y en campo.</p>

	1000 toneladas al año.		
FIRH 24	Las empresas cuentan con profesionales dentro de su empresa como ingenieros pesqueros e ingenierías relacionadas a la acuicultura, así mismo con profesionales relacionados a la administración.	Los expertos sugieren que para la exportación es necesario contar con profesionales relacionados al comercio exterior como especialistas en economía, marketing y administración de negocios internacionales que ayuden a gestionar la exportación. Así mismo, contar con profesionales especializados en el sistema productivo como ingenieros pesqueros, biólogos tecnólogos.	Las empresas cuentan con personal como ingenieros pesqueros e ingenierías relacionadas a la acuicultura y a la administración. Los expertos sugieren que es necesario contar con profesionales relacionados al comercio exterior como especialistas en economía, marketing y administración de negocios internacionales, también contar con profesionales especializados en el sistema productivo como ingenieros pesqueros, biólogos tecnólogos.
			Las empresas deben contar con personal como ingenieros pesqueros e ingenierías relacionadas a la acuicultura y a la administración. Los expertos sugieren que es necesario contar con profesionales relacionados al comercio exterior como especialistas en economía, marketing y administración de negocios internacionales, también contar con profesionales especializados en el sistema productivo como ingenieros pesqueros, biólogos tecnólogos.

FIRH 25	<p>Las empresas realizan capacitaciones a sus colaboradores de manera periódica a través de un manual detallado con el proceso de crianza en el que se especifica habilidades que se necesitan para el desarrollo de las actividades, y esto sirve como base para capacitar a los trabajadores. Además realizan reuniones para realizar un feedback de la semana y para explicar cómo brindar un producto de calidad. Así mismo se utiliza material ilustrativo para las capacitaciones.</p>	<p>Los expertos afirman que las capacitaciones a los colaboradores deben de ser constante y por cada área; además capacitar con prospección a un mercado internacional y es importante llevar las buenas prácticas acuícola en el proceso productivo.</p>	<p>Las empresas realizan capacitaciones constantes a sus colaboradores a través de distintos medios.</p>	<p>Las empresas no realizan las capacitaciones con prospección a un mercado internacional.</p>	<p>Las empresas realizan capacitaciones constantes a sus colaboradores a través de distintos medios. Sin embargo, como aún no exportan no realizan las capacitaciones con prospección a un mercado internacional.</p>
------------	--	---	--	--	---

<p>Las empresas consideran tener un producto de buena calidad en la presentación que ofrecen y que esto se debe a la obtención de ovas de buena calidad genética, calidad de agua, calidad de infraestructura y un buen manejo y alimentación en la etapa de crianza.</p>	<p>Para poder tener un buen producto va a depender de la calidad que se va a medir en base al estado en el que esté la carne, es decir, tiene que tener una buena consistencia, pigmentada, fresca, y depende también el tamaño, color y textura de la carne, al grado que el cliente lo requiera, porque puede ser de preferencia deshuesada, eviscerada, en filete, ahumado o empanizado.</p>	<p>En el Manual para el procesamiento de trucha arcoiris elaborado por la asociación Coordinadora Rural y la organización Fondo Empleo (2019) nos dice que, la textura es importante, ya que define la calidad del producto que se da por la cantidad de las grasas y proteínas de los alimentos balanceados, asimismo, el color, debe tener buena apariencia para un impacto visual que es dado por la coloración de la carne; de igual manera el olor que emite la trucha, debe ser el olor característico sin la presencia de aromas que denoten</p>	<p>Se considera tener un producto de buena calidad que se mide en base a la carne (textura).</p>	<p>La calidad de la trucha se mide en base a la pigmentación, consistencia y tamaño. Las empresas consideran tener un producto de buena calidad que se basa en la calidad genética de las ovas, calidad del agua, calidad de la infraestructura y el correcto manejo de crianza. Es importante considerar el tamaño, peso, empaque, las normas sanitarias y de calidad, la documentación que se requiere y saber el precio competitivo de la trucha.</p>	<p>Las empresas consideran tener un producto de buena calidad que se basa en la calidad genética de las ovas, calidad del agua, calidad de la infraestructura y el correcto manejo de crianza. Asimismo, se debe considerar el color, olor y sabor de la trucha para distinguir la calidad. Es importante resaltar las características que debe tener un producto exportable que en este caso es la trucha y se debe considerar también el tamaño, peso, empaque, las normas sanitarias y de calidad, la</p>
---	---	---	--	--	--

descomposición; y por último, es el sabor, que se determina luego de someter a cocción la trucha eviscerada, esta no debe presentar un sabor amargo o ácido.

Las características de acuerdo al tamaño y peso de la trucha es según al Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación (2022); el empaque adecuado y etiquetado es conforme a la Asociación de Exportadores, ADEX (2024); el cumplimiento de normativas sanitarias y de calidad es conforme a SANIPES, la documentación que solicita el país

documentación que se requiere y saber el precio competitivo de la trucha.

importador es según SANIPES y SUNAT; el precio competitivo es conforme a exportemos.pe.

FIMM
27

Todas las empresas perfeccionan sus actividades para un mejor proceso. Suelen evaluar los errores que hubo y se toman acciones de mejora, asimismo se realizan pruebas piloto y se hace una lluvia de ideas y se aplican la que sea factible, también realizan acciones de mejora continua como es la limpieza y reducir de esa manera la mortalidad. Se implementan equipos adecuados para el

Para poder tener un perfeccionamiento del proceso se debe implementar equipos y tecnología, dependiendo del procedimiento que pueda permitir una buena presentación del producto desde un inicio hasta el empaque final. Cada empresario debe decidir cuáles son los procedimientos o que técnica tiene que hacer o que procedimientos establecer para poder exportar.

Se implementan equipos adecuados para la producción.

Se suelen evaluar los errores que hubo y se toma acciones de mejora como es la limpieza y así reducir la mortalidad. Se debe presentar bien el producto, desde un inicio hasta el final de empaque. Cada empresario debe decidir cuáles son los procedimientos para poder exportar.

Las acciones que se deben implementar para el mejoramiento de producción de trucha son: implementar equipos adecuados para la producción, evaluar los errores que hubo y se toma acciones de mejora como es la limpieza y así reducir la mortalidad. Se debe presentar bien el producto, desde un inicio hasta el final de empaque.

	proceso productivo.				
FIMM 28	Las empresas ofrecen solo dos tipos de presentación la Trucha Arco Iris eviscerada fresca y Trucha Arco Iris entera.	Hay varias presentaciones de la trucha, existe el filete de trucha, el deshuesado, ahumado de trucha, también existen los medallones de trucha y la trucha entera y los enlatados.		Existe variedad en la presentación de trucha como trucha entera, eviscerado, filete deshuesado, ahumado medallones y enlatados. Las empresas ofrecen las presentaciones de trucha entera y trucha eviscerada.	En el mercado existe variedad de presentaciones de trucha Arcoíris. Sin embargo, las empresas solo ofrecen dos tipos de presentaciones que son trucha entera y trucha eviscerada.
FIMM 29	Existe una variación de la ganancia durante todo el año, esto es debido a la estación del año, así que el margen de ganancia que tienen no es fijo. El margen de ganancia a veces también baja por la alta competencia que hay en este rubro,	Los expertos aseveran que el precio está sujeto a la oferta y demanda del mercado lo que perjudica a las empresas en tener el margen de utilidad deseado. Además, los costos de producción varían según temporadas de acuerdo con el incremento o	La ganancia depende de la estación del año, así que no es fijo.	El margen de ganancia a veces baja por la alta competencia que hay en este rubro. El precio está sujeto de acuerdo con la oferta y demanda del mercado, lo cual hace variar a las empresas según su margen deseado. Aun así con estas dificultades existe ganancia. El costo	La ganancia depende de la estación del año, así que no es fijo. El margen de ganancia a veces baja por la alta competencia que hay en este rubro. El precio está sujeto de acuerdo con la oferta y demanda del mercado, lo cual hace variar a las empresas según su

	<p>ya que existe una gran producción de la trucha. Aun así, con todas estas dificultades si existe ganancia.</p>	<p>disminución en el precio de materia prima y lo que puede generar una mayor o menor margen de ganancia.</p>			<p>de producción también varía por el precio de materia prima.</p>	<p>margen deseado. Aun así con estas dificultades existe ganancia. El costo de producción también varía por el precio de materia prima.</p>
<p>FIMM 30</p>	<p>Para promocionar su producto hacen uso de las redes sociales y en una ocasión hicieron uso de un catálogo en el que se exhibía su producto.</p>	<p>Los expertos aseveran que las empresas acuícolas promocionan su producto por medio de las redes sociales. También, por ferias y ruedas de negocio que el ministerio de producción desarrolla.</p>	<p>TRUCSADY S.A.C.: Tiene una página activa en Facebook llamada "Trucsady PERÚ" y una cuenta inactiva en Instagram. GRUPO SER Q: Utiliza una página activa en Facebook bajo el nombre "Piscícola SER Q SAC". Truchicola Gruta Milagrosa EIRL: Mantiene una página activa en Facebook llamada "Gruta Milagrosa". La Cabaña EIRL: Cuenta con una página activa en Facebook llamada</p>	<p>Para promocionar el producto se hace uso de las redes sociales. Todas las empresas entrevistadas tienen como red social activa una página de Facebook.</p>	<p>Se promociona el producto mediante catálogos donde exhiben el producto. También se hacen ruedas de negocio que el ministerio de producción desarrolla. Un medio de promoción para las empresas productoras de trucha es la venta personal, la cual consiste en que un vendedor interactúa directamente con un cliente potencial. Esta acción es especialmente</p>	<p>Los medios de comunicación o métodos que utilizan las empresas para poder promocionar sus productos son las redes sociales, principalmente Facebook. También se promociona el producto mediante catálogos donde exhiben el producto. También se hacen ruedas de negocio que el ministerio de producción desarrolla. Otro medio de promoción para</p>

"Restaurante 'La Cabaña' – Miraflores – Sapallanga" Según José, Santos y Madrid (2000), en el libro "La acuicultura: biología, regulación, fomento, nuevas tendencias y estrategia comercial", abordan el tema de la venta personal como medio de promoción para las empresas productoras de truchas, que mayoritariamente realizan sus ventas a través de intermediarios como mayoristas y/o minoristas, para la cual es necesario contar con un vendedor que cumpla las tareas de definir

necesaria cuando las empresas se tiene una productoras de cartera de clientes trucha es la venta específicos como personal, la cual son los consiste en que un compradores vendedor mayoristas y/o interactúa minoristas. directamente con un cliente potencial. Esta acción es especialmente necesaria cuando se tiene una cartera de clientes específicos como son los compradores mayoristas y/o minoristas.

			perfiles de clientes , localizar nuevos clientes, recepción de pedidos, supervisión de distribución y satisfacción del cliente tras la compra.		
FIMM 31	Los mercados a donde distribuyen las empresas son Lima, Huancayo, Selva Central, Chupaca y Jauja.	Los expertos aseguran que las empresas acuícolas de la provincia de Huancayo tienen como mercado a la ciudad de Huancayo y Lima; además algunas empresas ofrecen su producto como venta local cerca de su centro de producción.		Los mercados a donde distribuyen las empresas son Lima, Huancayo, Selva Central, Chupaca y Jauja.	Los principales mercados a donde distribuyen las empresas son Lima, Huancayo, Selva Central, Chupaca y Jauja demostrando una diversificación en el mercado nacional.
FIMM 32	Las empresas no se encuentran en la capacidad de realizar un plan de marketing por si solas, es necesario contar con el apoyo de	Las empresas requieren de capacitaciones para poder elaborar un plan de marketing internacional.	Las empresas no se encuentran en la capacidad de realizar un plan de marketing por si solas.	Para elaborar un plan de marketing internacional deben contar con el apoyo de profesionales relacionados a comercio exterior	Las empresas no se encuentran en la capacidad de realizar un plan de marketing por si solas. Para elaborar un plan de marketing

profesionales relacionados a comercio exterior y la ayuda de alguna entidad del estado. Adicional a esto consideran que primero deberían de elaborar un plan de trabajo para incrementar su producción para cumplir con las cantidades que el mercado exterior requiera.

Si se forman mediante asociaciones pueden realizar un plan de marketing internacional, se debe contar con un profesional en esta área; no se puede implementar esporádicamente porque no están considerando este rubro.

y la ayuda de alguna entidad del estado. En el apoyo de primero lugar lo que deberían hacer es, incrementar su producción para cumplir con las cantidades que el mercado exterior requiera.

Si se forman entre asociaciones es posible que puedan realizar un plan de marketing internacional.

internacional deben contar con profesionales relacionados a comercio exterior y la ayuda de alguna entidad del estado. En el primero lugar lo que deberían hacer es, incrementar su producción para cumplir con las cantidades que el mercado exterior requiera.

Si se forman entre asociaciones es posible que puedan realizar un plan de marketing internacional.

4.3. Interpretación de los hallazgos

En el presente trabajo de investigación, las categorías propuestas en la Tabla 14 fueron factores externos y factores internos como parte de la unidad de estudio factores limitantes, y esta a su vez fueron subcategorizadas; en político, económico, social, tecnológico y ambiental para factores externos; y tamaño de la empresa, capacidad tecnológica, contacto de proveedores y clientes extranjeros, conocimiento sobre exportación, recursos humanos y marketing mix para factores internos.

De acuerdo con el propósito general: Determinar los factores limitantes de las exportaciones de Trucha Arco Iris de la Sub partida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la Provincia de Huancayo, año 2023; de los resultados obtenidos, se concluye que tanto los factores externos como internos representan limitaciones para iniciar la actividad exportadora. Sin embargo, es importante destacar que ciertos factores tienen un impacto más significativo que otros en esta limitación. Entre los factores externos, los aspectos económicos y ambientales suelen tener un peso mayor, seguidos por los factores tecnológicos y políticos, mientras que los sociales tienen un impacto algo menor. Por otro lado, entre los factores internos, el tamaño de empresa, la capacidad tecnológica, y conocimiento sobre exportación suelen ser los más influyentes, seguidos por, contacto con proveedores y clientes extranjeros, marketing mix y recursos humanos.

De acuerdo con el primer propósito específico: Determinar los factores externos limitantes de las exportaciones de trucha de la sub partida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023, de los resultados obtenidos en la Tabla 14, se determinó que los factores externos limitan a las empresas acuícolas de Huancayo en las exportaciones.

En los factores externos se consideró el aspecto político, para lo cual se identificó que para el rubro de la acuicultura es el Ministerio de la Producción el ente que rige a través de las entidades como DIREPRO, SANIPES, FONDEPES, ITP, ANA, SERNANP y PROMPERÚ, también es importante mencionar a PNIPA, el programa desarrollado por PRODUCE ; sin embargo, las empresas acuícolas solo conocen y tienen relación con la DIREPRO Junín, SANIPES y FONDEPES; y solo una de ellas estuvo trabajando con el programa PNIPA; lo que evidencia que no existe relación con PROMPERÚ que es la entidad principal para la promoción de la exportación. Además, los expertos afirmaron que es importante el apoyo de las entidades del Estado para la exportación de Trucha Arco Iris, debido a que a través de sus entidades como PROMPERÚ, DIREPRO e ITP, se encargan de promover la exportación, brindar capacitaciones y autorizar la implementación de plantas de procesamiento primario. En Junín, la resolución para la autorización de una planta de procesamiento primario en el sector acuícola es otorgada por el Ministerio de la Producción (PRODUCE), a través de la DIREPRO JUNIN. Sin embargo, las empresas acuícolas consideran que existe falta de apoyo de entidades como DIREPRO que son calificadas como burocráticas debido a que los procesos administrativos son largos, complicados y costosos; lo que limita a las empresas en poder implementar una planta de proceso primario, que es importante para poder elaborar un buen producto de exportación.

Otro factor externo considerado fue el económico, en el cual se evidenció que la inflación de materias primas afecta de manera negativa a las empresas, ya que el alimento balanceado representa en un 50 a 60% del costo de producción; también, se altera los costos de importación de otras materias primas, como son las ovas embrionadas. Las empresas no dan inicio a la actividad exportadora porque creen que su precio de venta no sería competitivo en el mercado internacional, debido a que el factor económico está influyendo negativamente en la valorización de la moneda y

fluctuaciones del tipo de cambio, las cuales elevan los costos de logística de exportación y los costos de importación de materias primas (ovas embrionadas y alimento balanceado) y por ende el costo de producción. Además, la inestabilidad económica limita a las empresas en la implementación de tecnología y personal produciendo un riesgo en cumplir con la producción estimada para una posible exportación.

De igual manera en lo social, se evidenció la importancia de contar con alianzas estratégicas de mejor conveniencia, de acuerdo a la necesidad que tiene la empresa, como alianzas con proveedores o alianzas entre productores; donde se evidenció que solo una empresa cuenta con alianzas con proveedores como Truthlodge que es una organización estadounidense proveedora de ovas; por otro lado, no cuentan con alianzas entre productores, que en el caso de algunas empresas de baja producción es necesario tenerlas para poder llegar a la producción de exportación mínima y que las únicas empresas que formaban parte del Consorcio Acuícola Junín, ya no pertenecen actualmente a dicho consorcio.

En cuanto al aspecto tecnológico, se identificó que la oferta tecnológica en el mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arcoíris es limitada, estas máquinas deben ser traídas del extranjero, pero tienen un precio elevado y no se adaptan a la realidad de las empresas acuícolas, lo cual hace que sea difícil de conseguir e implementarlas en estas; así mismo, si hubiera la oportunidad de poder tener las máquinas dentro de las empresas acuícolas de Huancayo, no hay personas capacitadas para poder manipularlas. En la región Junín las universidades no consideran impulsar propuestas tecnológicas y además no hay carreras que estén relacionadas al sector acuícola. La deficiencia de la oferta tecnológica en el Perú hace que las empresas acuícolas opten por usar métodos artesanales para la producción y procesamiento de la trucha; lo que afecta de manera negativa con el inicio de la exportación, ya que es necesario contar con equipos que puedan ayudar a mejorar estos procesos para la trucha

y de esta manera tener un producto con las características exportables, como es la calidad de este; en primer lugar es la textura; la que se da por la cantidad de las grasas y proteínas de los alimentos balanceados; de igual forma, es el color, debe tener buena apariencia que es dado por la coloración de la carne; el olor que emite la trucha, debe ser el olor característico sin la presencia de aromas que denoten descomposición; y por último, es el sabor, que se determina luego de someter a cocción la trucha eviscerada, esta no debe presentar un sabor amargo o ácido; respecto al tamaño y peso, este depende de los requisitos del mercado destino, el tamaño y el peso de la trucha pueden ser importantes, algunos mercados pueden preferir tamaños específicos o rangos de peso; con relación al empaque apropiado, el producto debe ser empaquetado de manera adecuada para garantizar su frescura y evitar daños durante el transporte, esto puede incluir el uso de hielo, empaques herméticos, bolsas de plástico resistentes o cajas especiales para transporte refrigerado; acerca del etiquetado, debe cumplir con los requisitos legales del país de destino, incluyendo información sobre el producto, país de origen, fecha de envasado, fecha de caducidad, contenido neto y cualquier otro requisito específico del país importador; para el cumplimiento de normativas sanitarias y de calidad para la exportación de trucha fresca es necesario contar con la certificación sanitaria otorgada por SANIPES, la cual es "CERTIFICADO OFICIAL SANITARIO PARA PRODUCTOS PESQUEROS Y ACUÍCOLAS FRESCOS/REFRIGERADOS CON FINES DE EXPORTACIÓN" - TUPA 32; para el transporte de la trucha puede ser congelado o fresco, dependiendo de las preferencias del mercado y de la logística de transporte, en ambos casos, se debe garantizar la calidad del producto y cumplir con los requisitos de almacenamiento y transporte; respecto a la documentación completa, se deben preparar todos los documentos necesarios para la exportación, como certificados de origen, sanitarios, documentos de embarque y cualquier otro documento requerido por el país importador; con relación al precio competitivo en el mercado de destino, se

debe tener en cuenta los costos de producción, transporte y otros gastos relacionados con la exportación; por último la atención al cliente y servicio postventa, es importante ofrecer un buen servicio al cliente y estar dispuesto a resolver cualquier problema o inquietud que pueda surgir después de la entrega del producto.

Finalmente en cuanto al aspecto ambiental, se evidenció que tiene un fuerte impacto en el agua que es el principal recurso que usan las empresas para la producción de trucha; el agua puede presentar variaciones, en la calidad debido a la contaminación que a su vez afecta en la propagación de enfermedades, en el volumen que causa desbordes o sequías, en la temperatura y en la oxigenación; lo que produce grandes pérdidas en el volumen de producción. Además, las temporadas de lluvia hacen que se generen huaicos lo cual impide la distribución del producto. Este factor es una limitante para las empresas, ya que puede perjudicar al momento de exportar porque al tener pérdidas en el volumen de producción impediría cumplir con la cantidad de exportación programada.

De acuerdo con el segundo propósito específico: Determinar los factores internos limitantes de las exportaciones de trucha de la sub partida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023. De los resultados obtenidos en la Tabla 14, se determinó que los factores internos limitan a las empresas acuícolas de Huancayo en iniciar con las exportaciones.

En los factores internos se consideró el tamaño de empresa, dónde se identificó que las empresas estudiadas producen anualmente desde 48 hasta 350 toneladas y su ingreso anual varía dependiendo de la cantidad de producción y el precio de venta. Para determinar la cantidad óptima de producción de truchas para iniciar la actividad exportadora, se puede considerar el volumen actual de exportación de la Sub partida Arancelaria 03021100000 desde Perú por parte de la empresa MAR ANDINO PERÚ S.A.C., el cual oscila entre 90 y 100 toneladas anuales, según datos obtenidos de la

plataforma VERITRADE. Tomando en cuenta esta información se identificó que algunas de las empresas estudiadas ya cuentan con la cantidad de producción óptima para poder exportar; sin embargo, las empresas en estudio tienen la percepción errónea de que su producción debería de ser de 300 a 800 toneladas anuales, lo que les limita a animarse a poder exportar.

El diseño de infraestructura para la producción de Trucha Arcoíris debe ser óptima para la cantidad que producen, contar con pozos adecuados para las diferentes etapas, contar con una sala de incubación y puede estar implementado de artesas de concreto o acero inoxidable también es importante ubicarse en lugares estratégicos con buena calidad de agua y un buen clima. La infraestructura varía de acuerdo con la topografía del suelo, en el caso de lagunas se ponen jaulas flotantes y para estanques se trabaja con el sistema americano ranger. Las empresas acuícolas de Huancayo tienen un buen diseño de infraestructura; sin embargo, falta implementar tecnología en su infraestructura y no cuentan con una planta de procesamiento primario que es necesario para poder realizar el correcto proceso de eviscerado de la trucha y obtener el producto de Trucha fresca eviscerada.

Otro factor interno considerado fue la capacidad tecnológica, en la cual se identificó que para la producción de trucha Arcoíris se debe de contar con equipos de manejo técnico como seleccionadoras automáticas, alimentadores, una sala de incubación y para la comercialización se debe de tener una planta de procesamiento primario correctamente implementado; sin embargo, se encuentra una deficiencia por parte de las empresas de estudio al no contar con una planta de proceso primario y hacer uso de métodos artesanales para el procesamiento de la trucha. De igual manera, para la manipulación de la maquinaria industrial es necesario contar con especialistas; sin embargo, las empresas estudiadas al contar con pocas maquinas o con ninguna máquina, no tienen la necesidad de contar con especialistas y poseen poco conocimiento sobre

manipulación de maquinarias industriales. La falta de tecnología influye negativamente en optimizar el proceso de producción de truchas de las empresas acuícolas de Huancayo, haciéndolas menos competitivas.

En el caso de contacto de proveedores y clientes extranjeros, se ve la necesidad de contar con al menos 1 contacto de algún proveedor por cada tipo de insumo como de alimento balanceado, tecnología, materiales, equipos y ovas para poder iniciar la producción de truchas. Se evidenció que las empresas acuícolas de Huancayo no cuentan con proveedores internacionales para la implementación de tecnología y esto se debe a la falta de conocimiento suficiente de contactos y de información. Para poder exportar se necesita como mínimo un cliente fijo y se puede tomar como referencia a las empresas importadoras de la Subpartida Arancelaria 0302110000 como PIEMONTE FOODS LLC y PT QFIPRIMA MANDIRI. Sin embargo, actualmente las empresas entrevistadas aun no cuentan con el contacto de ningún cliente extranjero, lo que limita a iniciar sus exportaciones.

De igual forma en el caso del conocimiento sobre exportación, es necesario conocer el funcionamiento del mercado externo, saber cómo desarrollar un plan de marketing internacional, conocer sobre las distintas certificaciones internacionales como la certificación Global GAP y otras; sin embargo, ninguna de las empresas tiene conocimiento sobre los requerimientos que se necesita para la exportación de trucha. Los posibles mercados para las exportaciones de la partida arancelaria 03021100000 son Estados Unidos e Indonesia, que son los países a los que Perú actualmente exporta. Así mismo, otros posibles mercados potenciales pueden ser Arabia Saudita, Polonia, Estados Unidos, Suecia, Francia, Tailandia, Finlandia, Ucrania, Alemania, Rumania, Malasia, Estonia, Países Bajos, Italia y otros. Sin embargo, ninguna de las empresas acuícolas de Huancayo conoce los posibles mercados. El desconocimiento absoluto sobre el mercado exterior representa una limitante para el inicio de la exportación.

Otro factor interno son recursos humanos, que para la exportación va a ser necesario que las empresas cuenten con los departamentos de producción, de ventas y logística, y administración. El número indicado de trabajadores en una empresa depende de la cantidad de producción de la empresa. Así mismo, las empresas deben contar con personal profesional en el sistema productivo como ingenieros pesqueros, biólogos tecnólogos e ingenierías relacionadas a la acuicultura; también profesionales relacionados al comercio exterior como especialistas en economía, marketing y administración de negocios internacionales. En el caso de las empresas acuícolas de Huancayo todas cuentan con los departamentos necesarios y tienen entre 8 a 40 trabajadores, a los cuales realizan capacitaciones constantes a través de distintos medios; sin embargo, como aún no exportan no realizan las capacitaciones con prospección a un mercado internacional; de igual modo, no cuentan con profesionales relacionados al comercio exterior lo que evidenció una limitante para que puedan comenzar con la actividad exportadora.

Finalmente, en el marketing mix las empresas consideran tener un producto de alto valor, la cual se fundamenta en la calidad genética de las ovas, del agua, la infraestructura y un manejo adecuado en la crianza. No obstante, se ha evidenciado que para la exportación, se requiere tomar acciones adicionales para mejorar la producción de trucha, tales como la implementación de equipos tecnológicos adecuados. Asimismo, en el proceso de comercialización, que incluye la presentación del producto, es crucial contar con una sala de procesamiento primario.

La rentabilidad puede variar según la temporada del año, dado que no es constante. Además, el margen de utilidad a menudo disminuye debido a la intensa competencia en este sector. Los precios están determinados por la oferta y la demanda del mercado, lo que a veces impide alcanzar el margen de ganancia deseado. A pesar de estas dificultades, sigue existiendo una ganancia.

Los medios de comunicación o métodos que utilizan las empresas para poder promocionar sus productos son las redes sociales, principalmente la red social de Facebook, la cual sirve para mejorar la percepción de la marca y la empresa, y promover actitudes positivas hacia el consumo del producto. Además, aprovechan la exposición mediante catálogos donde exhiben sus productos y participan en eventos como las ruedas de negocios organizadas por el Ministerio de Producción. Es importante mencionar que para el caso de las empresas productoras de trucha, un medio de promoción esencial es la venta personal, en la cual un vendedor interactúa directamente con un cliente potencial. Esta acción se vuelve especialmente necesaria cuando se cuenta con una cartera de clientes específicos, como los compradores mayoristas y/o minoristas.

Los principales mercados a donde distribuyen las empresas acuícolas de Huancayo son Lima, Huancayo, Selva Central, Chupaca y Jauja demostrando una diversificación en el mercado nacional.

Otra limitante identificada fue que para elaborar un plan de marketing internacional deben contar con el apoyo de profesionales relacionados a comercio exterior y la ayuda de alguna entidad del estado; pues las empresas no se encuentran en la capacidad de realizar un plan de marketing por si solas.

Conclusiones

1. De los resultados obtenidos, al aplicarse la técnica de investigación correspondiente se determinó que los factores externos e internos limitan las exportaciones de Trucha Arco Iris de la sub partida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la Provincia de Huancayo, año 2023. Sin embargo, es importante destacar que ciertos factores tienen un impacto más significativo que otros en esta limitación. Entre los factores externos, los aspectos económicos y ambientales suelen tener un peso mayor, seguidos de cerca por los factores tecnológicos y políticos, mientras que los sociales tienen un impacto relativamente menor. Por otro lado, entre los factores internos, el tamaño de empresa, la capacidad tecnológica, y conocimiento sobre exportación suelen ser los más influyentes, seguidos por, contacto con proveedores y clientes extranjeros, marketing mix y recursos humanos.
2. Los factores externos limitantes de las exportaciones de trucha de la sub partida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023 son los siguientes: i) político, de lo cual se evidenció que las empresas acuícolas entrevistadas no tienen ningún tipo de relación con PROMPERÚ que es la entidad principal para la promoción de la exportación y existe falta de apoyo de entidades como DIREPRO que es calificada como burocráticas debido a que los procesos administrativos son largos, complicados y costosos; ii) económico, en este punto se evidencia que el aumento del costo de producción se ve afectado por el costo de importación de materias primas debido a la valorización de la moneda y las fluctuaciones del tipo de cambio, esto hace que el precio de venta internacional no sea competitivo; iii) social, de lo cual se desprende y evidenció que algunas empresas de baja producción no cuentan con alianzas estratégicas como la asociatividad que les permitiría

mejorar cualitativa y cuantitativamente su producción; iv) tecnológico, evidenciándose una oferta tecnológica limitada y de precio elevado y, por último, v) ambiental, de donde se evidenció el fuerte impacto negativo en el principal recurso para la crianza de trucha que es el agua.

3. Los factores internos limitantes de las exportaciones de trucha de la sub partida arancelaria 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023 son: i) tamaño de empresa, donde se evidenció que las empresas acuícolas tienen una percepción errónea en la cantidad mínima de producción para la exportación; ii) capacidad tecnológica, que las empresas no cuentan con la tecnología adecuada para el procesamiento de la trucha; iii) contacto con proveedores y clientes extranjeros, de lo cual se evidencia que ninguna de las empresas tienen contactos de clientes extranjeros; iv) conocimiento sobre exportación, en el cual se evidenció un completo desconocimiento sobre el tema; v) recursos humanos, reflejándose ello en el hecho de que no se cuenta con personal profesional en comercio exterior y vi) marketing mix, de lo cual se evidenció que las empresas no se encuentran en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional.

Recomendaciones

1. Los factores limitantes externos son el resultado de una compleja interacción de elementos que influyen en diversos aspectos de la actividad empresarial. Estos elementos abarcan aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos y ambientales que están presentes en el entorno en el cual operan las organizaciones. No obstante, las empresas en general y las organizaciones acuícolas productoras de truchas de Huancayo, en particular, deben determinar formas de adaptar sus actividades a dichos factores. Con relación a los factores limitantes internos tales como tamaño de empresa, capacidad tecnológica; contacto con proveedores y clientes extranjeros; conocimiento sobre exportación; recursos humanos y marketing mix; todos ellos deben ser optimizados por las empresas señaladas. En la medida que los factores limitantes internos son determinados por las propias empresas en función a sus objetivos estratégicos, éstas deben diseñar e implementar las estrategias adecuadas para el logro de aquellos maximizando sus fortalezas y mejorando sus debilidades. Existe una serie de herramientas de planeamiento estratégico que pueden contribuir a ello, tales como el mismo FODA, las 5 fuerzas de Porter, Matriz de Perfil Competitivo, Matrices EFI, EFI, Matriz Interna Externa, entre otros. La aplicación de estas herramientas contribuirá a diseñar las estrategias adecuadas para la mejora de los factores limitantes internos en la búsqueda de lograr el ansiado objetivo de la internacionalización de las actividades de las empresas acuícolas productoras de truchas de la provincia de Huancayo.
2. En cuanto a los factores limitantes externos se plantean las siguientes recomendaciones: Con relación al factor político, las empresas deben establecer mayores vínculos institucionales con entidades estatales cuya labor se relaciona directa o indirectamente con las organizaciones empresariales. El acercamiento

a PROMPERÚ (específicamente, con su oficina Macrorregional Centro) y la SUNAT es fundamental para maximizar las diversas herramientas de las que disponen estas entidades estatales para las organizaciones con potencial exportador como lo son las productoras acuícolas de truchas de la sub partida arancelaria 030211.00.00. Para fortalecer la capacidad exportadora y promover la exportación de trucha, es esencial aprovechar los recursos y programas proporcionados por diversas entidades gubernamentales. Esto incluye participar en programas de capacitación ofrecidos por la Ruta Productiva Exportadora, donde se brindan herramientas y conocimientos específicos para el proceso de exportación, abordando aspectos clave como los requisitos de exportación, regulaciones internacionales y estrategias de comercialización. Además, sumarse a los "Miércoles del Exportador", eventos organizados por entidades gubernamentales y cámaras de comercio para fomentar la cultura exportadora, que ofrecen charlas, talleres y mesas redondas donde se comparten experiencias, se discuten desafíos y se brinda orientación sobre cómo iniciar o expandir actividades de exportación. Asimismo, es fundamental hacer uso de plataformas como www.exportemos.pe, proporcionada por PRODUCE, para acceder a información sobre mercados internacionales, tendencias de consumo, regulaciones y requisitos de exportación. Además, se recomienda utilizar la plataforma www.sunat.gob.pe para obtener información sobre trámites aduaneros, normativas fiscales y estadísticas comerciales. Estas acciones permiten a las empresas acuícolas acceder a información relevante, desarrollar habilidades clave y establecer conexiones que facilitan el proceso de exportación de trucha y mejoran su competitividad en los mercados internacionales. De igual forma, es importante vincularse con el gobierno regional, específicamente, con la Gerencia de Desarrollo Económico o de Promoción de inversiones para recibir

todo tipo de apoyo de estas entidades, sobre todo, en lo que respecta a la exportación de trucha. Estas entidades gubernamentales pueden proporcionar valiosa asistencia y orientación en cuanto a los procesos de exportación, requisitos legales y sanitarios, y la identificación de mercados internacionales. Es importante aprovechar al máximo los recursos y el apoyo que ofrecen estas entidades gubernamentales para impulsar la exportación de trucha peruana y fortalecer la presencia de este producto en los mercados internacionales. La colaboración entre el sector público y el privado es fundamental para el desarrollo exitoso de la industria acuícola y la expansión de las exportaciones de productos como la trucha.

Con respecto al aspecto económico, las empresas productoras de trucha pueden solicitar a entidades estatales como FONDEPES el acceso a líneas de crédito con tasas preferenciales. Esto implica que las empresas acuícolas puedan obtener financiamiento a costos más bajos, lo que reduce la carga financiera y facilita la inversión en maquinaria y equipos especializados para la producción de truchas. Este financiamiento se destina principalmente a la adquisición de tecnología moderna y eficiente, como sistemas de recirculación de agua, equipos de monitoreo y control de calidad del agua, incubadoras y sistemas de alimentación automatizados, entre otros. Estos equipos contribuyen directamente a mejorar la productividad y la eficiencia en la producción de truchas. Además, las empresas acuícolas tienen la opción de participar en el Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura (PNIPA), el cual se encarga de respaldar la innovación y el desarrollo tecnológico en el sector pesquero y acuícola. A través de este programa, las empresas pueden acceder a fondos para proyectos de investigación y desarrollo enfocados en mejorar la producción de truchas. En resumen, tanto la solicitud de líneas de crédito con

tasas preferenciales a entidades estatales como FONDEPES, como la participación en el PNIPA, representan estrategias económicas fundamentales para las empresas productoras de truchas. Estas estrategias les permiten acceder a recursos financieros y apoyo técnico para mejorar su competitividad y contribuir al desarrollo del sector acuícola en general.

Respecto al factor social, se requiere conocer la cultura de los países importadores de las truchas para adaptarlas a los gustos y preferencias de sus consumidores. De igual forma, en cuanto al tema tecnológico, es importante que se den las normas necesarias para que se disponga, por ejemplo, el acceso a mecanismos de apoyo en la implementación de la ciencia y el uso de la tecnología por las empresas productoras de truchas para mejorar la productividad que, a su vez, impactará en la fijación de precios competitivos de exportación. Por último, en cuanto al factor ambiental, es crucial darle importancia ya que, hoy en día, la producción orgánica, el uso de buenas prácticas agrícolas y de manufactura y contar con certificaciones es vital para captar el interés de los consumidores preocupados cada vez más por la protección del medio ambiente. Al colaborar estrechamente con DIREPRO, SANIPES y POMPERU, las empresas pueden aprovechar recursos adicionales, como programas de capacitación, investigación y desarrollo, así como campañas de promoción y sensibilización sobre la importancia del consumo de productos acuícolas para la salud y el bienestar. Esta colaboración puede generar beneficios mutuos para las entidades estatales, las empresas y, lo más importante, para los consumidores, al garantizar la disponibilidad de productos de alta calidad que cumplen con los estándares sanitarios y ambientales requeridos.

3. En relación a los factores limitantes internos, se plantean las siguientes recomendaciones: En relación al factor tamaño de la empresa, es vital que la

productora acuícola de truchas de la provincia de Huancayo con una producción menor a 100 toneladas anuales, aumenten su producción, la cual requiere que haya una mayor infraestructura capaz de producir cualitativa y cuantitativamente mayores niveles de truchas, de modo tal que esté en condiciones de atender cualquier pedido por más grande que sea proveniente del exterior. En caso de enfrentarse a pedidos exorbitantes que superen las capacidades materiales de las productoras de truchas, estas deberían considerar la opción de recurrir a algún mecanismo de asociatividad. Sin embargo, es importante tener en cuenta la experiencia del Consorcio Acuícola Junín, que ha intentado exportar durante años sin éxito. Se recomienda que, para garantizar la efectividad de la formación de una nueva alianza entre las productoras de truchas y evitar cometer errores comunes que llevan al fracaso de las asociaciones exportadoras, sea esencial establecer una comunicación clara y fluida, así como definir roles y responsabilidades para alinear a todos con objetivos comunes. Promover un ambiente de confianza y colaboración mediante intercambio de conocimientos y reuniones regulares es clave, al igual que establecer mecanismos transparentes para la toma de decisiones y garantizar la participación equitativa. Además, es necesario implementar estándares de calidad y procedimientos operativos uniformes, lo que incluye prácticas de manejo y control de calidad consistentes. También es fundamental establecer sistemas de seguimiento y evaluación para medir el progreso y realizar ajustes si es necesario. Finalmente, mantener un enfoque en el beneficio mutuo y el crecimiento conjunto fortalecerá la competitividad del grupo, aprovechando las economías de escala y compartiendo recursos para alcanzar el éxito en conjunto.

En cuanto al segundo factor acerca de la capacidad tecnológica, ésta será implementada en la medida que entidades como FONDEPES atiendan los

requerimientos de líneas de crédito preferenciales señalada en el numeral 2. Definitivamente, las organizaciones empresariales productoras de truchas de Huancayo no están en condiciones de adquirir por sí mismas maquinarias y equipos que lleven a implementar en sus procesos el uso de la tecnología. Hoy en día, es evidente que se requiere de la tecnología para generar productividad, reducir costos, tener precios competitivos y adaptar el producto a las tendencias emergentes en cuanto al consumo de truchas. En este punto será esencial también obtener los recursos crediticios a fin de que las asociaciones de productores de truchas implementen I+D+i para que obtengan una oferta exportable de truchas diferenciada. Por todas estas razones, se hace imprescindible exigir el apoyo del Estado en el otorgamiento de créditos preferenciales para el cumplimiento de los objetivos señalados.

Con relación al factor contacto con proveedores y clientes extranjeros, es importante que las empresas productoras de truchas evalúen a sus proveedores en el suministro de los insumos necesarios en donde primen criterios objetivos de evaluación de proveedores tales como años de permanencia en el mercado, nivel de ventas, tamaño de la empresa y nivel de morosidad, entre otros. Con relación a clientes, es importante que, a través de una matriz de selección de mercados internacionales, primero, se determine el país hacia el cual se orientará el proyecto exportador en función a un mínimo de 10 indicadores como; demandas y tendencias del mercado, análisis de la demanda actual y tendencias de consumo de trucha en el mercado internacional; requisitos sanitarios y de calidad, cumplimiento de los estándares sanitarios y de calidad exigidos por los países importadores para productos alimenticios, como certificaciones de seguridad alimentaria; acceso al mercado, facilidad para acceder al mercado en términos de barreras no arancelarias, como regulaciones zoosanitarias y

requisitos de etiquetado ; distribución y logística ,disponibilidad y costos de transporte y logística para exportar trucha desde el lugar de producción hasta el mercado objetivo; competencia internacional, análisis de la competencia internacional en el mercado de la trucha, incluyendo países productores y principales exportadores ; precios, estudio de los precios de venta y los márgenes de ganancia esperados en el mercado internacional para evaluar la rentabilidad de la exportación; cambio climático y medio ambiente, consideración de los posibles impactos del cambio climático en la producción de trucha y evaluación de las políticas medioambientales del país importador; estrategias de marketing y promoción, ;identificación de oportunidades de promoción y marketing para posicionar la trucha en el mercado internacional y diferenciarla de la competencia ;riesgos políticos y económicos, evaluación de los riesgos políticos y económicos en el país importador que podrían afectar las operaciones de exportación de trucha; y crecimiento económico, tasa de crecimiento económico del mercado objetivo. Considerando los pesos y puntajes correspondientes en la relación indicador y país. En resumen, el país con mayor puntaje será el mercado objetivo hacia el cual se orientará la actividad exportadora. Posteriormente, se determinará el tamaño y segmento del mercado (target) al cual se orientará la empresa y en apoyo de la OCEX (Oficina Comercial del Perú en el Exterior) del mercado objetivo o más cercana a éste, se determinarán los clientes potenciales a quienes se les enviará la imagen corporativa de la empresa productora y empezar así con las interesadas el proceso de negociación comercial internacional que devendría en la celebración del futuro contrato de compraventa internacional.

De igual forma, el siguiente factor, esto es, el conocimiento sobre exportaciones. Ello tiene que ser el resultado de la cultura exportadora planteada en las

recomendaciones del numeral 2; es decir, los talleres, seminarios, charlas que se organicen en el marco de la difusión de la cultura exportadora sobre temas de gestión comercial, operativa y logística aduanera que permitan al empresario no solamente negociar los términos y condiciones del contrato de compra venta internacional a celebrar con los clientes extranjeros sino, ejecutar el mismo, para lo cual se requiere conocer los componentes de la gestión de distribución física internacional del producto (almacenes aduaneros, agencia de aduana, agentes marítimos, empresas navieras, gestión bancaria correspondiente al cobro por el embarque realizado y la gestión documentaria necesaria) poniendo énfasis en el transporte al ser productos perecibles.

Los recursos humanos son esenciales en toda organización empresarial y aquellos cuyas funciones estén ligados al trabajo operativo y comercial -con mayor razón- deben contar con las competencias y fortalezas necesarias para hacer frente a sus labores y al cumplimiento de las metas y objetivos demostrando en todo ello un alto desempeño laboral. La determinación del perfil del postulante, inducción, capacitación y el proceso de contratación del personal son tareas muy importantes en las que éste debe internalizar la cultura organizacional de la empresa productora y, sobre la base de incentivos monetarios y no monetarios, motivar al personal para que tenga un desempeño laboral óptimo.

Por último, el marketing mix es otro factor esencial. La empresa debe diseñar estrategias distintas en torno a las 4 P's. En torno a la P de Producto, éste está claramente identificado. Cuenta con ficha técnica, imagen corporativa, elementos diferenciadores, presentación adecuada, con envase, empaque, embalaje y las certificaciones correspondientes. Sobre la P de Precio, éste se fijará en torno al mercado sobre la base de una estructura de costos real y objetiva

más un margen de ganancia razonable tratando de que esté por debajo del precio establecido por la competencia. Principio esencial será que al cierre del contrato de compraventa internacional, el cliente abone como mínimo el 50% del precio total pactado (de preferencia FOB Puerto Callao) y el saldo antes del embarque, salvo que el cliente sea una cadena de supermercados de reconocida trayectoria y reputación en su país, en cuyo caso, se podría aceptar el 50% al cierre del contrato y el saldo contra la llegada del producto a destino. En cuanto a la P de Plaza, se recomienda que se fije un canal de comercialización directo (sin intermediarios) y corto (con super mercados o empresas distribuidoras de alimentos frescos importados de reconocida trayectoria). Finalmente, sobre la P de Promoción, se recomienda crear una imagen corporativa atractiva contratando para ello a expertos en la prestación de dicho servicio. Será fundamental contactar permanentemente con la Macrorregión del Centro de Promperú para asegurar la participación en ferias provinciales o regionales, inicialmente para, después, incursionar en ferias internacionales. De igual forma, asegurar la participación en ruedas de negocios para contactar y negociar directamente con clientes potenciales.

Referencias

- Acuicultura muestra constante crecimiento de participación en el PBI pesquero y acuícola. (2021, febrero 8). Gob.pe. <https://rnia.produce.gob.pe/acuicultura-muestra-constante-crecimiento-de-participacion-en-el-pbi-pesquero-y-acuicola/>
- Aguilar Gavira, S., & Barroso Osuna, J. (2015). La triangulación de datos como estrategia en investigación educativa. *Píxel-Bit, Revista de Medios y Educación*, 47, 73–88. <https://doi.org/10.12795/pixelbit.2015.i47.05>
- Amigo, A., Arcieri, H., & Bondar, C. (2013). LA INVERSIÓN TECNOLÓGICA Y SU IMPACTO EN LA RENTABILIDAD. *Edu.ar*. https://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/21390/Amigo%20y%20otros_1a%20inversi%C3%B3n%20tecnol%C3%B3gica.pdf?sequence=3
- Arias Guerrero, M. S. (2019). Factores limitantes para la exportación de la alcachofa en conserva de chavimochic para el mercado español del 2008 al 2017.
- Armijos Mayon, F. B., Bermúdez Burgos, A. I., & Mora Sánchez, N. V. (2019). Gestión de administración de los Recursos Humanos. *Revista Universidad y Sociedad*, 11(4), 163-170.
- Barbosa, D. M. E., & Ayala, A. H. (2014). Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*, 30(131), 172-183.
- C., & C. (2019, December 26). ¿Por qué es importante el Marketing en una empresa? | Revista Emprende. *Revista Emprende* |. Retrieved March 16, 2023, from <https://revistaemprende.cl/por-que-es-importante-el-marketing-en-una-empresa/>
- Carrasco Ticliahuana, M. P. (2018). Factores limitantes y oportunidades para la exportación de jengibre en la Región Junín en el periodo 2013-2017.

Cerna Villanueva, V. E., & Quiroz Caballero, J. A. (2018). Factores limitantes para la exportación de artesanía textil en la Asociación de Artesanos la Collpa-Porcón-Cajamarca-2017.

de la Luz, M. M. en C. Roberto Hernández Sampieri (Doctoral dissertation, Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey).

Charres, H. (2018). Triangulación: Una herramienta adecuada para las investigaciones en las ciencias administrativas y contables. *Revista FAECO sapiens*, 1(1), 18-35.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - Plataforma del Estado Peruano. (s/f). Gob.pe. Recuperado 2023, de <https://www.gob.pe/institucion/promperu/organizacion>

Decreto Supremo que aprueba el Reglamento de Gestión Ambiental de los Subsectores Pesca y Acuicultura-DECRETO SUPREMO-N° 012-2019-PRODUCE. (s/f). Elperuano.pe. Recuperado el 23 de mayo de 2023, de <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/decreto-supremo-que-aprueba-el-reglamento-de-gestion-ambient-decreto-supremo-n-012-2019-produce-1796453-7/>

Díaz-Bravo, Laura, Torruco-García, Uri, Martínez-Hernández, Mildred, & Varela-Ruiz, Margarita. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación en educación médica*, 2(7), 162-167. Recuperado en 06 de julio de 2021, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009&lng=es&tlng=es.

Distribución | Objetivos y tareas | LIS Léxico del transporte. (2021, July 27). LIS. <https://www.lis.eu/es/lexikon/distribucion/#:~:text=Distribuci%C3%B3n%20definici%C3%B3n%20y%20explicaci%C3%B3n&text=La%20tarea%20principal%20es%20disear,r%C3%A1pidamente%20posible%20seg%C3%BAn%20la%20demanda>

- Ekon, E. (2022, mayo 2). Las principales estrategias de promoción de una empresa. Ekon; Cegid Ekon. <https://www.ekon.es/blog/estrategias-de-promocion-empresa/>
- En el 2022 la economía peruana crecerá 3,3% según proyecciones del Marco Macroeconómico Multianual 2023-2026. (2021). Ministerio De Economía Y Finanzas. Retrieved March 17, 2023
- ENADES 2022: El 72% de peruanos considera que la desigualdad entre ricos y pobres es muy grave. (2022, July 18). OXFAM. Retrieved March 17, 2023.
- Envira. (2019, 14 junio). ¿Cómo se mide la calidad del agua en la acuicultura? <https://enviraiot.es/mide-calidad-agua-acuicultura/>
- Esquivel Cavero, D. J. L. (2018). Factores que limitan la asociatividad para la exportación de los agricultores de Palta Hass del Distrito de Chao-2018.
- Estadística y Mercado – RNIA. (s/f). Gob.pe. Recuperado el 22 de mayo de 2023, de <https://rnia.produce.gob.pe/estadistica-y-mercado/>
- Estadística e Indicadores de Exportaciones en el Perú. (s/f). Exportemos.pe. Recuperado el 7 de marzo de 2024, de <https://exportemos.pe/inteligencia-para-exportar/estadisticas-de-exportaciones-peruanas>
- Ficha Comercial. (n.d.-c). https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=200&pnomproducto=Trucha
- Forni, P., & De Grande, P. (2019). Triangulación y métodos mixtos en las ciencias sociales contemporáneas. *Revista Mexicana de Sociología*, 82(1), 159-189. <https://doi.org/10.22201/iis.01882503p.2020.1.58064>

GOBIERNO DE ESPAÑA [Ministerio de Agricultura Pesca y Alimentación]. (2010, September 14). TRUCHA ARCOIRIS. Junta Nacional Asesora De Cultivos Marinos.

Gobierno de México. (09 de abril de 2019). Obtenido de <https://www.gob.mx/agricultura/articulos/acuacultura-produccion-y-conservacion-de-organismos-acuaticos>

Gonzales, E. (2013). Acerca del estado de la cuestión o sobre un pasado reciente en la investigación cualitativa con enfoque hermenéutico. *Uni-pluriversidad*, 13(1), 60- 63.

Guevara, E. T. C., Cortez, K. R. R., & Quezada, E. A. M. Factores que influyen en la exportación de piña ecuatoriana al mercado chileno periodo 2014-2016.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta Edición Sampieri. Soriano, RR (1991). Guía para realizar investigaciones sociales. Plaza y Valdés, 150-155.

INEI. (2021). Estadísticas de las Tecnologías de Información y Comunicación en los hogares. Lima. <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-tic-i-trimestre-2021.pdf>

Informe Macroeconómico: I Trimestre de 2023. (2023, verano 5). Gob.pe. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2023/nota-de-estudios-36-2023.pdf>

IPE. (2022, mayo 6). Evolución de la pobreza regional 2004-2022. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/evolucion-de-la-pobreza-regional-2004-2021/>

International Trade Centre (ITC). (s/f). Trade Map - Lista de los importadores para el producto seleccionado (Pescado comestible, fresco o refrigerado (exc. filetes y demás carne de pescado de la partida ...). Trademap.org. Recuperado el 7 de

- Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura. (s/f). Gob.pe. Recuperado el 23 de mayo de 2023, de <https://www.gob.pe/pnipa>
- Perú, C. (2021, 22 marzo). Escasez De Agua: Uno De Los Mayores Desafíos Del Siglo XXI. <https://care.org.pe/escasez-de-agua-uno-de-los-mayores-desafios-del-siglo-xxi/>
- Quintero, N. C. (2021, noviembre 27). Evaluación del mercado nacional e internacional de la Trucha. Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales - CIEN. <https://www.cien.adexperu.org.pe/evaluacion-del-mercado-nacional-e-internacional-de-la-trucha/>
- Ramos, C. A. (2015). Los paradigmas de la investigación científica. LIMA: UNIFE.
- Redakteur-de. (2022, septiembre 9). LIS recibe la certificación europea para su propio centro de datos. LIS. <https://www.lis.eu/es/lis-ag-recibe-la-certificacion-europea-para-su-propio-centro-de-datos/>
- Reporte del empleo formal en la región Junín. (s/f). Gob.pe. Recuperado el 25 de julio de 2023, de <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/3293669/12.%20Jun%C3%ADn%20-%20-%20Enero%202022.pdf>
- Rodríguez, R. M. (2017). Directrices para la construcción de sistemas de categorías válidos. *Apuntes de Psicología*, 35(1), 25-34.
- Rojas, J. L. S., & Saavedra, R. T. (2022). Calidad de la canal de trucha arco iris, (*Oncorhynchus mykiss*), comercializada en la ciudad de Huancayo. *Journal of Agri-food Science*, 3(1), 61-65.
- SANIPES. (2023). Funciones. Gob.pe. <https://www.sanipes.gob.pe/web/index.php/es/funciones>

Sorangela Miranda Beltrán, J. A. (2020). Los paradigmas de la investigación: un acercamiento. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo ISSN 2007-7467, 18.

Summa, R. (2019). Marketing-Mix. Red Universitaria Virtual Internacional, 12.

Universidad San Gregorio. (s. f.). Vista de las entrevistas en profundidad y la biografía.

<https://revista.sangregorio.edu.ec/index.php/REVISTASANGREGORIO/article/view/115/69>

Urzola, M. (2020). Método inductivo, deductivo y teoría de la pedagogía crítica. Revista Crítica Transdisciplinar, 3(1), 36-42.

Apéndices

APENDICE 1: Matriz de consistencia

Título: FACTORES LIMITANTES DE LAS EXPORTACIONES DE TRUCHA ARCOÍRIS P.A. 030211.00.00 DE LAS EMPRESAS ACUÍCOLAS UBICADAS EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO, AÑO 2023.

Formulación del problema	Propósito de investigación
¿Cuáles son los factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris P.A. 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023?	Determinar los factores limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris P.A. 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.

Diseño metodológico

Sujetos informantes	Criterios para la selección de sujetos	Técnicas para recoger información	Instrumentos para recoger información
Empresas Acuícolas de la ciudad de Huancayo, región Junín Expertos	Empresas AMYPE con más de 10 años de experiencia Expertos en el rubro de producción y comercialización de Trucha Arco Iris de la ciudad de Huancayo	Entrevista a profundidad	Guía de entrevista

Propósitos	Categorías o temas preliminares	Subcategorías preliminares
Determinar los factores externos limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris P.A. 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.	Factores Externos	Político
		Económico
		Social

		Tecnológico
Determinar los factores internos limitantes de las exportaciones de trucha arcoíris P.A. 0302110000 de las empresas acuícolas ubicadas en la provincia de Huancayo, año 2023.	Factores Internos	Tamaño de la empresa
		Capacidad tecnológica
		Contacto de proveedores y clientes extranjeros
		Conocimiento sobre exportación
		Recursos humanos
		Marketing mix

Bibliografía utilizada para la delimitación del problema y la elección de la teoría base (en formato APA).	Bibliografía de sustento usada el diseño metodológico (en formato APA).
<p>Ficha Comercial. (n.d.-c). https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=200&pnomproducto=Trucha</p> <p>Quintero, N. C. (2021, noviembre 27). Evaluación del mercado nacional e internacional de la Trucha. Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales - CIEN. https://www.cien.adexperu.org.pe/evaluacion-del-mercado-nacional-e-internacional-de-la-trucha/</p> <p>Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura. (s/f). Gob.pe. Recuperado el 23 de mayo de 2023, de https://www.gob.pe/pnipa</p> <p>Obregon, R. G. M. (s/f). Dirección Regional de Producción. Gobierno Regional de Junin. Recuperado el 23 de mayo de 2023, de http://www.regionjunin.gob.pe/pagina/id/direccion_regional_de_produccion/</p>	<p>Ñaupas, H., Mejía, E., Novoa, E. y Villagómez, A. (2013). Metodología de la investigación. (4ta Edición). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U editorial</p> <p>Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2016). Metodología de la investigación. 6ta Edición Sampieri. Soriano, RR (1991). <i>Guía para realizar investigaciones sociales</i>. Plaza y Valdés, 150-155.</p>

APENDICE 2: Entrevista Semiestructurada a Representante de la Empresa Acuícola



Guion de Entrevista Semiestructurada al Representante

1. Datos del Entrevistado

Nombre del Entrevistado	
Cargo	
Nombre de la Empresa	
Fecha de la Entrevista	

2. Objetivo del Instrumento

La presente entrevista tiene como objetivo determinar los factores que limitan la exportación de Trucha Arco Iris de las empresas Acuícolas de la provincia de Huancayo. Así mismo, a través de la información recolectada poder brindar recomendaciones que sean óptimas para la mejora y desarrollo de la empresa.

3. Preguntas

- ¿Conoce usted las entidades del estado que apoyan a la producción y comercialización de Trucha Arco Iris? ¿Con cuál de estas entidades su empresa tiene relación? Explique dicha relación
- ¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?
- Debido a la situación actual de la economía del país así como el efecto de la inflación de los precios en materias primas ¿Cree usted que estos factores afecten a su empresa? ¿Cómo?

- ¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que su empresa comience con la actividad exportadora?
- ¿Con qué tipo de alianzas estratégicas cuenta su empresa?
- ¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?
- ¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?
- ¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecte a su empresa para comenzar con la actividad exportadora?
- ¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en su empresa?
- ¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?
- ¿Cuánto es la capacidad de producción de su empresa?
- ¿Cuánto es el ingreso anual de su empresa?
- ¿Cómo considera la calidad de su infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?
- ¿Cuánto cree usted que debería de ser su producción anual para poder exportar?
- ¿Con qué equipos cuenta su empresa que ayuden a la producción y procesamiento de trucha?
- ¿Cuál es el nivel de conocimiento y dominio de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en su empresa?
- ¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en el desarrollo de su empresa'?
- ¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros cuenta su empresa y de qué tipo?

- ¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros cuenta su empresa?
- Usted, ¿Conoce sobre los requerimientos para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?
- Usted, ¿Conoce los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?
- ¿Cuántos departamentos o áreas tiene su empresa?
- ¿Cuántos trabajadores tiene su empresa?
- ¿Cuenta con personal profesional dentro de su empresa? ¿Qué tipo de profesionales?
- ¿De qué manera se realiza la capacitación de los colaboradores de su empresa para mejorar el producto de mercado que ofrece?
- ¿Cómo considera usted la calidad de su producto?
- ¿Qué acciones suelen tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?
- ¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que vende?
- ¿Considera usted que el precio que ofrece va acorde al margen de ganancia esperado?
- ¿Qué medios de comunicación o métodos utiliza para poder promocionar sus productos?
- ¿Cuáles son las ciudades a donde distribuye sus productos?
- En el caso de exportación su empresa, ¿Se encuentra en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?

APENDICE 3: Entrevista Semiestructurada a Expertos



Guion de Entrevista Semiestructurada a Expertos

1. Datos del Entrevistado

Nombre del Entrevistado	
Cargo	
Institución de trabajo	
Fecha de la Entrevista	

2. Objetivo del Instrumento

La presente entrevista tiene como objetivo determinar los factores que limitan la exportación de Trucha Arco Iris de las empresas Acuícolas de la provincia de Huancayo. Así mismo, a través de la información recolectada poder brindar recomendaciones que sean óptimas para la mejora y desarrollo de la empresa.

3. Preguntas

- ¿Cuáles son las entidades del estado que tienen relación con las empresas acuícolas?
- ¿Cree usted que las entidades del estado cumplen un papel importante en el apoyo para la exportación de trucha? ¿Por qué?
- Debido a la situación actual de la economía del país como la inflación de los precios en materias primas ¿Cómo afecta esto a las empresas acuícolas?
- ¿De qué manera cree usted que el factor económico influye para que las empresas acuícolas comiencen con la actividad exportadora?
- ¿Con que tipo de alianzas estratégicas debería contar una empresa acuícola?

- ¿Cree usted que es importante contar con alianzas estratégicas para la exportación? ¿Por qué?
- ¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en las empresas acuícolas?
- ¿Cómo cree usted que el factor ambiental influye en el comienzo de la actividad exportadora?
- ¿Qué opinión tiene usted sobre la oferta tecnológica del mercado peruano para la producción y comercialización de trucha arco iris?
- ¿Cómo cree usted que el factor tecnológico afecta a las empresas para comenzar con la actividad exportadora?
- ¿Cuánto debería ser la cantidad optima de producción anual para una empresa acuícola?
- ¿Cuánto debería ser el ingreso anual en soles de una empresa acuícola?
- ¿Cómo debería ser el diseño adecuado de infraestructura para la producción de Trucha Arco Iris?
- ¿Cuánto es la cantidad optima de producción anual para poder exportar?
- ¿Con que equipos debería contar una empresa para la producción y procesamiento de trucha?
- ¿Cómo debería ser el nivel de conocimiento y manipulación de maquinaria industrial para la producción y procesamiento de Trucha Arco Iris en una empresa?
- ¿Cómo cree usted que la falta de tecnología influye en las empresas acuícolas?
- ¿Con cuántos contactos de proveedores extranjeros debería contar una empresa y de qué tipo?

- ¿Con cuántos contactos de clientes extranjeros debería contar una empresa para exportar?
- ¿Qué requerimientos deberían conocer las empresas para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?
- ¿Cuáles son los posibles mercados para la exportación de Trucha Arco Iris fresca y/o refrigerada?
- ¿Qué departamentos debería tener una empresa como mínimo para exportar?
- ¿Cuántos trabajadores debería tener una empresa como mínimo para exportar?
- ¿Con qué profesionales debería contar una empresa para la exportación?
- ¿De qué manera se debe realizar la capacitación de los colaboradores una empresa para mejorar el producto de mercado que ofrecen?
- ¿Cuál es la calidad de un producto de trucha para exportar?
- ¿Qué acciones se deben de tomar para el perfeccionamiento del proceso de producción de Trucha Arco Iris?
- ¿Cuáles son las presentaciones de Trucha Arco Iris que se vende en el mercado internacional?
- ¿Cómo considera que es el precio que se ofrece en el mercado en relación con los costos de producción?
- ¿Qué medios de comunicación o métodos utilizan las empresas para poder promocionar sus productos?
- ¿Cuáles son las ciudades a donde se distribuye la trucha?
- ¿Cree usted que en el caso de exportación las empresas se encuentren en la capacidad de elaborar un plan de marketing internacional? ¿Por qué?

- Para finalizar, ¿Qué factores considera usted que son los que más limitan a las empresas a poder exportar?

APENDICE 4: Ficha de Validación de Instrumentos



FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Considerando que el/la estudiante, en la asignatura Seminario de Investigación, debe elaborar su instrumento de medición, se solicita la validación respectiva, para la cual el/la estudiante debe adjuntar el instrumento de recolección de datos, la matriz de consistencia y la matriz de operacionalización de la investigación titulada Factores limitantes de las exportaciones de Trucha Arcosiris P.A. 030211-00-00 de las empresas acuícolas ubicados en la provincia de Huancayo, año 2021

Instrucciones: Marque con una "X" según considere la valoración de acuerdo a cada ítem.

PARA: Congruencia y claridad del instrumento	PARA: Tendenciosidad (propensión hacia determinados fines)
5 = Optimo	5 = Mínimo
4 = Satisfactorio	4 = Poca
3 = Bueno	3 = Regular
2 = Regular	2 = Bastante
1 = Deficiente	1 = Fuerte

Criterios de Evaluación	Congruencia					Claridad					Tendenciosidad				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. El instrumento tiene estructura lógica.				X					X			X			
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.				X					X					X	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.					X				X			X			
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.			X					X				X			
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.				X						X		X			
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.				X						X		X			
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.					X					X		X			
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.				X						X			X		
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.				X						X		X			
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.					X					X			X		
Sumatoria Parcial			3	24	15			3	12	30	5	8	3		
Sumatoria Total					42					45					16

Observaciones:

hacer algunas preguntas / Asegurar pregunta en el rubro Ambiental Ortografía.

Nombre y Apellidos del Experto: Juan Zubay Salinas Ramos

Especialidad: _____

DNI: 47159587

Nro. Celular: 989831428

Firma: [Firma manuscrita]



ESCALA DICOTÓMICA PARA JUICIO DE EXPERTOS

Apreciación del experto sobre el cuestionario:

.....

.....

.....

Criterios de Evaluación		Correcto	Incorrecto
1.	El instrumento tiene estructura lógica.	✓	
2.	La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	✓	
3.	El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	✓	
4.	Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	✓	
5.	Los reactivos reflejan el problema de investigación.	✓	
6.	El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	✓	
7.	Las preguntas permiten el logro de objetivos.	✓	
8.	Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	✓	
9.	El instrumento abarca las variables e indicadores.	✓	
10.	Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	✓	

Nombres y Apellidos del Experto: Juan Zulay Salinas Ramos

Teléfono: 989831425

DNI: 47659587

Firma: [Firma manuscrita]

FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Considerando que el/la estudiante, en la asignatura Seminario de Investigación, debe elaborar su instrumento de medición; se solicita la validación respectiva, para la cual el/la estudiante debe adjuntar el instrumento de recolección de datos, la matriz de consistencia y la matriz de operacionalización de la investigación titulada:

FACTORES LIMITANTES DE LAS EXPORTACIONES DE TRUCHA ARCOÍRIS P.A. 030211.00.00 DE LAS EMPRESAS ACUÍCOLAS UBICADAS EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO, AÑO 2023.

Instrucciones: Marque con una "X" según considere la valoración de acuerdo a cada ítem.

PARA: Congruencia y claridad del instrumento	PARA: Tendenciosidad (propensión hacia determinados fines)
5 = Óptimo	5 = Mínimo
4 = Satisfactorio	4 = Poca
3 = Bueno	3 = Regular
2 = Regular	2 = Bastante
1 = Deficiente	1 = Fuerte

Criterios de Evaluación	Congruencia					Claridad					Tendenciosidad				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. El instrumento tiene estructura lógica.				✓					✓					✓	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.					✓					✓					✓
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.				✓					✓					✓	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.			✓					✓						✓	
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.				✓					✓					✓	
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.				✓					✓					✓	
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.				✓					✓					✓	
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.			✓					✓						✓	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.				✓					✓					✓	
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.				✓					✓					✓	
Sumatoria Parcial			6	28	5			6	28	5			9	28	
Sumatoria Total				39					39					37	

Observaciones:

Se requiere adecuar los objetivos por cada pregunta en relación a la información que se espera obtener de cada ítem, se puede mejorar algunos de los ítems.

Nombres y Apellidos del Experto: María Ximena Rumán Pastor

Especialidad: Marketing y Negocios Internacionales

DNI.: 42738898

Nro. Celular: 954070782

Firma: 

ESCALA DICOTÓMICA PARA JUICIO DE EXPERTOS
Apreciación del experto sobre las guías de entrevista:

Se puede mejorar la formulación de algunos de las preguntas, aclarando que información se espera obtener en cada caso.

Criterios de Evaluación	Correcto	Incorrecto
1. El instrumento tiene estructura lógica.	✓	
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	✓	
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	✓	
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	✓	
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.		✓
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	✓	
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.		✓
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	✓	
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.	✓	
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	✓	

Nombres y Apellidos del Experto: María Ximenes Román Yeater.....
 Teléfono: 954070782.....
 DNI: 42732848.....
 Firma: 



FICHA DE VALIDACIÓN DE EXPERTO

Considerando que el/la estudiante, en la asignatura Seminario de Investigación, debe elaborar su instrumento de medición; se solicita la validación respectiva, para la cual el/la estudiante debe adjuntar el instrumento de recolección de datos, la matriz de consistencia y la matriz de operacionalización de la investigación titulada:

FACTORES LIMITANTES DE LAS EXPORTACIONES DE TRUCHA ARCOÍRIS P.A. 030211.00.00 DE LAS EMPRESAS ACUÍCOLAS UBICADAS EN LA PROVINCIA DE HUANCAYO, AÑO 2023.

Instrucciones: Marque con una "X" según considere la valoración de acuerdo a cada ítem.

PARA: Congruencia y claridad del instrumento	PARA: Tendenciosidad (propensión hacia determinados fines)
5 = Óptimo	5 = Mínimo
4 = Satisfactorio	4 = Poca
3 = Bueno	3 = Regular
2 = Regular	2 = Bastante
1 = Deficiente	1 = Fuerte

Criterios de Evaluación	Congruencia					Claridad					Tendenciosidad				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
1. El instrumento tiene estructura lógica.					X					X	X				
2. La secuencia de presentación de los ítems es óptima.					X					X		X			
3. El grado de complejidad de los ítems es aceptable.					X					X	X				
4. Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.				X					X		X				
5. Los reactivos reflejan el problema de investigación.				X						X		X			
6. El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.				X					X			X			
7. Las preguntas permiten el logro de objetivos.					X			X				X			
8. Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.					X				X		X				
9. El instrumento abarca las variables e indicadores.				X						X		X			
10. Los ítems permiten contrastar las hipótesis.					X					X		X			
Sumatoria Parcial				7	30			3	12	30	3	12			
Sumatoria Total				46				45			15				

Observaciones:

Se recomienda ampliar las fuentes de información; aplicar mayores técnicas, a fin de efectuar un mejor proceso de comparación con elementos divergentes y convergentes en las categorías estudiadas.

Nombres y Apellidos del Experto: Pedro B. Venegas Rodríguez

Especialidad: Dir. Rec. Estrategica

DNI: 40 14 44 04 Nro. Celular: 964670314

Firma:



Universidad
Continental

ESCALA DICOTÓMICA PARA JUICIO DE EXPERTOS

Apreciación del experto sobre el cuestionario:

Verifique la posibilidad de ampliar el número de preguntas con los que se tendría mejor comprensión de la categoría estudiada.

Criterios de Evaluación		Correcto	Incorrecto
1.	El instrumento tiene estructura lógica.	✓	
2.	La secuencia de presentación de los ítems es óptima.	✓	
3.	El grado de complejidad de los ítems es aceptable.	✓	
4.	Los términos utilizados en las preguntas son claros y comprensibles.	✓	
5.	Los reactivos reflejan el problema de investigación.	✓	
6.	El instrumento abarca en su totalidad el problema de investigación.	✓	
7.	Las preguntas permiten el logro de objetivos.	✓	
8.	Los reactivos permiten recoger información para alcanzar los objetivos de la investigación.	✓	
9.	El instrumento abarca las variables e indicadores.	✓	
10.	Los ítems permiten contrastar las hipótesis.	✓	

Nombres y Apellidos del Experto: Pedro S. Venegas Rodríguez
 Teléfono: 964 640314
 DNI: 40.14.44.04
 Firma: