



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y SU CONTRIBUCIÓN EN EL  
DESARROLLO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LA CARNE  
DE CUY HACIA EL MERCADO DE NUEVA YORK – ESTADOS  
UNIDOS DE LOS PRODUCTORES DE CARAPONGO DEL  
DISTRITO DE LURIGANCHO – CHOSICA, 2020**

**PRESENTADA POR  
GIANNA SHESSIRA DEL CASTILLO SAAVEDRA**

**ASESOR  
CARLOS ANTONIO GAMARRA CHAVEZ**

**TESIS  
PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ**

**2021**



**CC BY-NC**

**Reconocimiento – No comercial**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**TESIS**

**LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y SU CONTRIBUCIÓN EN EL  
DESARROLLO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LA CARNE DE  
CUI HACIA EL MERCADO DE NUEVA YORK – ESTADOS UNIDOS  
DE LOS PRODUCTORES DE CARAPONGO DEL DISTRITO DE  
LURIGANCHO – CHOSICA, 2020**

**PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR**

**GIANNA SHESSIRA DEL CASTILLO SAAVEDRA**

**ASESOR:**

**MG. CARLOS ANTONIO GAMARRA CHAVEZ**

**LIMA- PERÚ**

**2021**

### **DEDICATORIA:**

La presente investigación está dedicada a mis padres, José Feliciano y Caty Saavedra, quienes me impulsan a ser una profesional de calidad, pero sobre todo una mejor persona con principios y valores.

A mis familiares y amigos, quienes me alentaron a continuar y no decaer en este proceso de titulación.

**AGRADECIMIENTO:**

A todos los las personas que aportaron a la presente investigación.

A la universidad de San Martin de Porres, por permitirme brindar un aporte a la sociedad.

## ÍNDICE

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO .....	3
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	4
ÍNDICE DE FIGURAS Y TABLAS.....	6
RESUMEN.....	16
ABSTRAC .....	17
INTRODUCCIÓN.....	18
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO .....	22
1.1    Antecedentes de la Investigación .....	22
1.1.1    Antecedentes Internacionales .....	22
1.1.2    Antecedentes Nacionales .....	23
1.2    Bases Teóricas .....	27
1.2.1    Aportes teóricos.....	27
1.2.2    Oferta exportable .....	32
1.2.3    Capacidad Tecnológica.....	39
1.2.4    Capacidad Tecnológica en el Desarrollo de la Oferta Exportable .....	41
1.2.5    Mercados Internacionales .....	44
Presentación del producto.....	55
1.2.6    Cuy.....	57
Propiedades de la carne de cuy .....	59
1.3    Definición de Términos Básicos .....	71
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES .....	73
2.1    Formulación de Hipótesis Principal y Derivadas .....	73
2.1.1    Hipótesis General .....	73
2.1.2    Hipótesis Específicas .....	73
2.2    Variables y Definición Operacional .....	73
2.2.1    Variable.....	73
2.2.2    Definición Operacional.....	74
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA.....	75
3.1    Diseño Metodológico.....	75

3.1.1	Alcance de la investigación.....	75
3.1.2	Diseño de la Investigación .....	75
3.2	Diseño Muestra.....	76
3.3	Técnicas de Recolección de Datos .....	79
3.3.1	Entrevistas:.....	80
3.3.2	Encuestas:.....	80
3.4	Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de Información .....	81
3.5	Aspectos Éticos .....	83
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN .....		84
4.1	Análisis de Confiabilidad de Cuestionarios .....	85
4.2	Pruebas de Normalidad .....	93
4.3	Análisis Inferencial .....	96
4.4	Gráficos de Resultados .....	103
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....		158
5.1	Discusión de Resultados .....	158
Conclusiones .....		163
Recomendaciones .....		166
Fuentes de Información.....		168
Anexos .....		180

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Diferencias de la teoría del crecimiento .....	29
Tabla 2 Lista 15 países con mayores exportaciones del su arancel 020890 en el 2019 .....	44
Tabla 3 Lista de los 10 primeros países que importan el sub arancel 020890 en el 2019 .....	46
Tabla 4 Factores socioeconómicos de Estados Unidos.....	47
Tabla 5 Población de peruanos, ecuatorianos y bolivianos en el exterior según país 2017.....	49
Tabla 6 Régimen arancelario del sub arancel 020890 .....	52
Tabla 7 Clasificación Zoológica.....	58
Tabla 8 Valor Nutricional de la carne de Cuy .....	59
Tabla 9 Rendimiento de la Carne de cuy .....	60
Tabla 10 Características óptimas para Empadre.....	66
Tabla 11 Distribución de los productores de cuyes de la zona de Carapongo .....	69
Tabla 12 Código según productor.....	76
Tabla 13 Valor de la Calificación – Escala de Likert .....	85
Tabla 14 Alfa de Cronbach General .....	86
Tabla 15 Alfa de Cronbach – Capacidad tecnológica.....	86
Tabla 16 Alfa de Cronbach – Oferta exportable.....	87
Tabla 17 Alfa de Cronbach – Dimensiones de la Oferta Exportable.....	87
Tabla 18 <i>Alfa de Cronbach si se elimina el elemento – Capacidad tecnológica .....</i>	<i>88</i>
Tabla 19 Alfa de Cronbach si se elimina el elemento – Oferta exportable.....	90
Tabla 20 Resumen de casos.....	93
Tabla 21.....	94
Tabla 22 Pruebas de Normalidad.....	95
Tabla 23 Tabla Correlacional General .....	96
Tabla 24 Matriz de Correlación Especificas .....	98
Tabla 25 Información General - Pregunta 1: Rango de Edad .....	103
Tabla 26 Información General - Pregunta 2: ¿Cuánto tiempo usted lleva practicando la crianza de cuy?.....	104
Tabla 27 Nivel de Capital Humano – Pregunta 3: ¿Cuál es su grado de instrucción? .....	106



Tabla 28 Nivel de Capital Humano – Pregunta 4: ¿Considera importante el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos? .....	107
Tabla 29 <i>Nivel de Capital Humano – Pregunta 5: ¿Qué porcentaje de su personal operativo cuenta con estudios universitarios culminados? .....</i>	108
Tabla 30 <i>Nivel de Capital Humano – Pregunta 6: ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa? .....</i>	109
Tabla 31 <i>Nivel de Capital Humano – Pregunta 7: ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia u otros que se relacionen con la crianza y reproducción del cuy?.....</i>	110
Tabla 32 Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 8: He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años. ....	111
Tabla 33 Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 9: Estandarizó los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.....	112
Tabla 34 Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 10: En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios .....	114
Tabla 35 Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 11: ¿Considera usted que su actual infraestructura estandariza el peso promedio de la carne de cuy para el mercado nacional e internacional?.....	115
Tabla 36 Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 12: Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy. ....	116
Tabla 37 <i>Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 13: En mi negocio se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy.....</i>	118
Tabla 38 Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 14: Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).....	119

Tabla 39 Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 15: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo continuo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas.....	120
Tabla 40 Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 16: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina. ....	122
Tabla 41 Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 17: Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy. ....	123
Tabla 42 Cantidad de Producto - Pregunta 18: ¿Cuántos cuyes posee actualmente? .....	125
Tabla 43 Cantidad de Producto - Pregunta 19: ¿Qué cantidad de hembras puede preñar un macho? .....	126
Tabla 44 <i>Cantidad de Producto - Pregunta 20: En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?</i> .....	127
Tabla 45 Cantidad de Producto - Pregunta 21: ¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?.....	128
Tabla 46 Cantidad de Producto - Pregunta 22: ¿Cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre? .....	129
Tabla 47 Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 23: Renuevo oportunamente los certificados sanitarios .....	130
Tabla 48 Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 24: Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida.....	131
Tabla 49 Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 25: Mis cuyes tienen una alimentación balanceada.....	132
Tabla 50 Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 26: He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy. ....	134
Tabla 51 Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 27: Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso de la carne de cuy a los Estados Unidos.....	135
Tabla 52 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 28: Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.....	136

Tabla 53 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 29: Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso. ....	137
Tabla 54 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 30: Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio. ...	139
Tabla 55 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 31: Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.....	140
Tabla 56.....	141
Tabla 57 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 33: Es irrelevante para mí acceder a un préstamo formal o informal.....	143
Tabla 58 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 34: Cumplo con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR) .....	144
Tabla 59 Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 35: Actualmente cuento con un crédito que fue invertido en mi negocio el que me permite ampliar mi producción. ....	145
Tabla 60 Capacidad de Gestión – Pregunta 36: He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero.....	146
Tabla 61 Capacidad de Gestión – Pregunta 37: Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa. ....	147
Tabla 62 Capacidad de Gestión – Pregunta 38: Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente .....	149
Tabla 63 Capacidad de Gestión – Pregunta 39: Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa. ....	150
Tabla 64 Capacidad de Gestión – Pregunta 40: Es relevante que las personas más capacitadas realicen la planeación estratégica en mi negocio.....	151
Tabla 65 Capacidad de Gestión – Pregunta 41: Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal. ....	152
Tabla 66 Capacidad de Gestión – Pregunta 42: Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria. ....	154
Tabla 67 Capacidad de Gestión – Pregunta 43: Considero relevante ser parte de una asociación de productores. ....	155

Tabla 68 Capacidad de Gestión – Pregunta 44: Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal. ....	156
Tabla 69 <i>Discusión de hipótesis general</i> .....	158
Tabla 70 Discusión de hipótesis específica 1 .....	159
Tabla 71 Discusión de hipótesis específica 2 .....	160
Tabla 72 Discusión de hipótesis general específica 3.....	161

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Relación en modelo de investigación de intangibles en la exportación.....	42
Figura 2 Evolución de las exportaciones de Carne de cuy.....	45
Figura 3 Población de peruanos, ecuatorianos y bolivianos en el exterior 2017 .....	48
Figura 4 Como clasifican los americanos sus propios hábitos alimenticios. ....	51
Figura 5 Tres tipos de crianza en el Perú .....	62
Figura 6 Evolución genética de las razas criollas y mejoradas de cuyes .....	63
Figura 7 Proceso reproductivo del cuy .....	65
Figura 8 Crianza en Pozas.....	67
Figura 9 Crianza en Jaulas .....	68
Figura 10 Sistema de comercialización de carne de cuy.....	70
Figura 11 Muestra de la investigación .....	79
Figura 12 Escala de Likert .....	81
Figura 13 Intervalo de Valor – Alfa de Cronbach .....	83
Figura 14 Grafico de Dispersión General .....	101
Figura 15 Grafico de Dispersión Especifico 1 .....	102
Figura 16 Grafico de Dispersión Especifico 2 .....	102
Figura 17 Grafico de Dispersión Especifico 3 .....	103
Figura 18 Pregunta 1: Rango de edad.....	104
Figura 19 Pregunta 2: ¿Cuánto tiempo usted lleva practicando la crianza de cuy? .....	105
Figura 20 Pregunta 3 - ¿Cuál es su grado de instrucción? .....	106
Figura 21 Pregunta 4 ¿Considera importante el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos? .....	107
Figura 22 Pregunta 5: ¿Qué porcentaje de su personal operativo cuenta con estudios universitarios culminados? .....	108
Figura 23 Pregunta 6: ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa? .....	109
Figura 24 Pregunta 7 ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia u otros que se relacionen con la crianza y reproducción del cuy? .....	110
Figura 25 Pregunta 8: He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años.....	112

Figura 26 Pregunta 9: Estandarizó los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos. ....	113
Figura 27 Pregunta 10: En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios.....	114
Figura 28 Pregunta 11: ¿Considera usted que su actual infraestructura estandariza el peso promedio de la carne de cuy para el mercado nacional e internacional?.....	116
Figura 29 Pregunta 12: Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy. ....	117
Figura 30 Pregunta 13: En mi negocio se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy. ....	118
Figura 31 Pregunta 14: Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR). ....	120
Figura 32 Pregunta 15: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo continuo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas. ....	121
Figura 33 Pregunta 16: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina. ....	123
Figura 34 Pregunta 17: Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy.....	124
Figura 35 Pregunta 18: ¿Cuántos cuyes posee actualmente?.....	125
Figura 36 Pregunta 19: ¿Qué cantidad de hembras puede preñar un macho?.....	126
Figura 37 Pregunta 20: En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?.....	127
Figura 38 Pregunta 21: ¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes? .....	129
Figura 39 Pregunta 22: ¿Cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre?.....	130
Figura 40 Pregunta 23: Renuevo oportunamente los certificados sanitarios .....	131
Figura 41 Pregunta 24: Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida. ....	132
Figura 42 Pregunta 25: Mis cuyes tienen una alimentación balanceada .....	133

Figura 43 Pregunta 26: He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy. ....	134
Figura 44 Pregunta 27: Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso de la carne de cuy a los Estados Unidos. ....	135
Figura 45 Pregunta 28: Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.....	137
Figura 46 Pregunta 29: Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso. ....	138
Figura 47 Pregunta 30: Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio.....	139
Figura 48 Pregunta 31: Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.....	141
Figura 49 Pregunta 32: Siempre he estado dispuesto a trabajar con una entidad financiera formal.....	142
Figura 50 Pregunta 33: Es irrelevante para mí acceder a un préstamo formal o informal. ....	143
Figura 51 Pregunta 34: Cumplo con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR).....	144
Figura 52 Pregunta 35: Actualmente cuento con un crédito que fue invertido en mi negocio el que me permite ampliar mi producción. ....	146
Figura 53 Pregunta 36: He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero.....	147
Figura 54 Pregunta 37: Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.....	148
Figura 55 Pregunta 38: Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente .....	149
Figura 56 Pregunta 39: Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa. ....	151
Figura 57 Pregunta 40: Es relevante que las personas más capacitadas realicen la planeación estratégica en mi negocio. ....	152
Figura 58 Pregunta 41: Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.....	153
Figura 59 Pregunta 42: Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria. ....	154

Figura 60 Pregunta 43: Considero relevante ser parte de una asociación de productores. .....	155
Figura 61 Pregunta 44: Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal. ....	156



## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Matriz de Consistencia.....	1
Anexo 2 Matriz de Operacionalización variable Independiente .....	3
Anexo 3 Matriz de Operacionalización variable Dependiente.....	6
Anexo 4 Formato de Validación de Juicio de Expertos 1 .....	1
Anexo 5 Formato de Validación de Juicio de Expertos 2.....	6
Anexo 6 Evidencia.....	11

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como finalidad, determinar la capacidad tecnológica y su contribución en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Nueva York – Estados Unidos de los productores de Carapongo del distrito de Lurigancho – Chosica año 2020.

A partir de este contexto se analiza de manera detallada la contribución de la capacidad tecnológica, como beneficia e incentiva a los productores de carne de cuy de la zona de Carapongo a tener una visión exportadora que les permita generar un crecimiento económico a largo plazo, a pesar de los acontecimientos actuales generados por la pandemia.

Debido a la diversificación geográfica que tiene el Perú, desde los tiempos incaicos se evidencian rastros de la crianza de cuyes, es por eso que lo convierte en un animal ancestral. Asimismo, en las zonas altas andinas es muy frecuente el consumo de su carne debido a que contiene nutrientes y buen sabor calificándolo como un tipo de carne saludable. Es por ello que en la actualidad el Perú es el principal país que exporta carne de cuy al exterior, principalmente a los Estados Unidos, siendo los latinos emigrantes de Ecuador, Colombia, Bolivia y Perú quienes “consumen por nostalgia”. Sin embargo, la cantidad que actualmente se exporta, no abastece al total de la demanda, ya que los productores nacionales que exportan son muy pocos. Es por ello que el Estado incentiva a los pequeños negocios a crear asociaciones para generar mayor producción de carne de cuy.

Es así como los productores identifican la oportunidad de realizar el proceso de comercialización con deseos de expandir sus negocios e incrementar los beneficios del crecimiento económico, ya que, analizando los resultados obtenidos en la presente investigación, hace falta la implementación de capacitaciones a los productores respecto a temas administrativos, materiales tecnológicos e implementación de personal calificado, para que de esta manera se logre la supervivencia de los negocios con miras de crecimiento y posicionamiento internacional, expandiendo la oferta exportable.

## ABSTRAC

The purpose of this research work is to determine the technological capacity and its contribution in the development of the exportable supply of guinea pig meat to the New York - United States market of the Carapongo producers of the district of Lurigancho - Chosica year 2020.

From this context, the contribution of technological capacity is analyzed in detail, as it benefits and encourages guinea pig meat producers in the Carapongo area to have an export vision that allows them to generate long-term economic growth, through despite current events generated by the pandemic.

Due to the geographical diversification that Peru has, traces of guinea pig breeding are evident since Inca times that is why it makes it an ancestral animal. Likewise, in the high Andean areas the consumption of its meat is very frequent because it contains nutrients and good flavor, qualifying it as a healthy type of meat. That is why Peru is currently the main country that exports guinea pig meat abroad, mainly to the United States, being the Latino emigrants from Ecuador, Colombia, Bolivia and Peru who “consume out of nostalgia”. However, the quantity that is currently exported does not supply the total demand, since there are very few national producers that export. That is why the State encourages small businesses to create associations to generate greater production of guinea pig meat.

This is how producers identify the opportunity to carry out the marketing process with the desire to expand their businesses and increase the benefits of economic growth, since, analyzing the results obtained in this research, it is necessary to implement training for producers regarding to administrative issues, technological materials and implementation of qualified personnel, so that in this way the survival of the businesses with a view to growth and international positioning is achieved, expanding the exportable offer.

## INTRODUCCIÓN

El mundo se paralizó debido a la crisis sanitaria causada por la COVID – 19 y sus variantes. Antes de la llegada del virus, América Latina proyectaba una expansión de 1,3%, según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), impulsada por la recuperación de las economías de México y Brasil. Pero el impacto que generó dicho virus en la economía global es notorio, ya que, debido a la caída de las exportaciones, el desplome del turismo, la contracción económica, el desempleo y otros problemas más causados por las medidas restrictivas que adoptaron los países latinoamericanos para intentar controlar la pandemia a largo plazo, han afectado significativamente en la recesión global, siendo así que el proceso de reactivación económica puede durar muchos años (Rios, 2020). En el caso de Latinoamérica, para el año 2020 se proyectaba la caída de las exportaciones según la Organización Mundial del Comercio (OMC) que podía ser entre el 13% y el 32%. Según CEPAL, podría contraerse a un 15%, ya sea por volumen o por precios (Rios, 2020)

En el caso de Perú, actualmente no solo se encuentra atravesando la crisis sanitaria y económica que trajo consigo la COVID – 19, sino que además atraviesa una crisis política generada por las discrepancias de dos (2) poderes del estado (Ejecutivo y Legislativo), a ello se suma la corrupción en las instituciones públicas las cuales lentifican el proceso continuo de crecimiento del país. En este sentido los acontecimientos presentados durante el periodo de marzo a junio del año 2020 generaron una caída del producto bruto interno (PBI) afectando a todos los sectores económicos del país, de acuerdo con lo mencionado con el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (Fowks, 2021). Menciona además que la economía del Perú cayó en un 11.1%, siendo esta la más baja en las últimas tres (3) décadas, según lo menciona el INE.

Desde julio del 2020, fecha en la que inició una precaria reactivación económica de los diversos sectores, los pequeños y medianos empresarios quienes intentaban resurgir sus negocios, se ven envueltos en los resultados generados por la pandemia y los disturbios políticos que como consecuencia se presenta el aumento en los precios de los diversos productos (Torres, 2021). En el caso del sector agropecuario, hasta el año 2019 el Perú se mantuvo como el principal país exportador

de carne de cuy con un 77.6% del total de las exportaciones con un valor FOB de 148 mil 768 dólares (EL Peruano, 2020). Sin embargo, durante el año 2020 las exportaciones tuvieron una baja significativa, ya que al disminuir la demanda no han visto rentable seguir manteniendo un ritmo de producción como años anteriores, ya que, no poseen los medios económicos suficientes y peor aún no han recibido el suficiente apoyo del Ministerio de Agricultura para mantener sus negocios a flote (Agronoticias, 2020). Los más afectados con estas medidas son los pequeños productores de carne de cuy que, a causa de la falta de financiamiento, los altos costos de insumos necesarios para la alimentación de los cuyes, el recorte del personal, adicionado a los problemas comunes como la falta de conocimientos y capacitación, la falta de personal profesional adecuado y la tecnificación de los procesos, han tenido un impacto negativo en la producción anual en el año 2020. Adicional a ello, la producción no se daría abasto y la comercialización de la carne de cuy se vería reducida al cierre del 2021 (Torres, 2021). Es por eso que, ante la constante incertidumbre y poca respuesta por parte de las entidades estatales, esta investigación se busca resolver de qué manera capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020, mediante el desarrollo de la investigación que emplea un enfoque cuantitativo con modelo descriptivo correlacional aplicado con diseño no experimental a una muestra de los productores de carne de cuy de la zona, utilizando las técnicas de recolección encuestas con el instrumento de los cuestionarios compuesta por 44 preguntas entre cerradas y en escala de Likert.

En el Perú existen alrededor de 800 mil productores de cuyes y 180 asociaciones de productores, quienes se concentran mayormente en las regiones de Cajamarca, Ancash, Cusco, Apurímac, Junín, Lima, La Libertad y Huánuco Según (GESTIÓN, 2020). De los cuales son un porcentaje mínimo de productores o asociaciones que poseen la capacidad productiva, financiera, económica y de gestión para exportar a los mercados internacionales. Es por ello que la presente investigación es importante ya que fortalece el conocimiento de los procesos y requerimientos que permiten a los negocios de los productores de carne de cuy calificar como “empresas exportadoras”, mediante un sistema de comercialización Familiar – Comercial. Además, esta investigación servirá como antecedente para todo aquel que requiera

información con una perspectiva diferente, que les permita obtener nuevos aportes en las futuras investigaciones relacionadas a la capacidad tecnológica y como contribuye en el desarrollo de la oferta exportable.

El objetivo es determinar la contribución de la capacidad tecnológica en el desarrollo de la oferta exportable de carne de cuy en el mercado de Estados Unidos por parte de los productores de Carapongo, a pesar de las limitaciones que se presentaron, ya sea por la pandemia, por el uso y conectividad de los medios digitales o por otras limitaciones.

La investigación consta de 5 capítulos a fin de resolver el problema principal; ¿De qué manera la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020? En el primer capítulo se realiza el marco teórico en el cual se recopila antecedentes nacionales e internacionales de la oferta exportable y la capacidad tecnológica, además de las bases teóricas de los expertos que explican cómo han logrado llegar a las conclusiones respecto a sus teorías. En el segundo capítulo refiere a la hipótesis general y las hipótesis específicas que relacionan a la capacidad tecnológica con las dimensiones de la oferta exportable: disponibilidad de producto, capacidad económica y financiera y capacidad de gestión. En el tercer capítulo se menciona la metodología de investigación, que se realizará mediante un enfoque cuantitativo. En el cuarto capítulo se presentan los resultados recolectados en la investigación de campo, el cual permitirá comprender el panorama en el que se encuentra la investigación. En el quinto capítulo se realiza la discusión, refutando o confirmando los antecedentes de otros autores. Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones, que, posterior al análisis de los resultados y discusiones, servirán para aplicar mejoras en los procesos que se requieran.

Se considera que el principal problema es que la decisión de exportar no es una opción primordial para los pequeños productores de carne de cuy, ya que, las diversas limitantes impiden que se pueda calificar como empresas que poseen oferta exportable. Algunas de estas limitantes; como la limitante de capacidad física al no disponer una infraestructura adecuada; limitante de capacidad económica, ya que, disponen de poco capital para invertir; limitantes financieras, ya que, el margen de

ganancia que obtiene no les es rentable pagar impuestos elevados; Limitantes tecnológicos, lo que impiden una mejora en I+D para la tecnificación de los procesos; las limitantes administrativos, por el escaso conocimiento de la administración de los recursos y la falta de gestión de sus procesos; también y por sobre todo la falta de cultura exportadora, generado por el desconocimiento de los procesos y requisitos, además del desinterés generado por el temor al fracaso. Adicionado a ello, se suma la incertidumbre política por la que atraviesa el Perú en la actualidad, el cual no incentiva a considerar la inversión en estos tiempos.

## **CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO**

### **1.1 Antecedentes de la Investigación**

#### **1.1.1 Antecedentes Internacionales**

Sánchez (2018) realizó un estudio sobre el Análisis de los factores que influyen en la internacionalización de las PYMES que utilizan la herramienta exporta fácil caso: YANAPI S. Señalando que existe una plataforma (Exporta Fácil) que posee un mecanismo que facilita la logística u otros aspectos para las PYME, el cual, les permita hacer uso efectivo y posterior internacionalización de manera sencilla y confiable. A pesar de ser una herramienta que facilita la internacionalización, su uso no es el esperado, ya que el problema no solo radica en la logística, sino también en la tecnología y el financiamiento de las mismas. Es pues que, mediante la investigación cualitativa de carácter descriptivo correlacional con el método inductivo, se determinaron cuáles eran los factores que influyen en la internacionalización de las pymes que utilizan la herramienta exporta fácil.

Se concluye, mediante el instrumento de las entrevistas, que el ingreso a diversos mercados como primera vez debe ser acompañado de cambios en las compañías, estando dispuestas a invertir en tecnología y capacitación de sus recursos humanos teniendo en cuenta que deben enfrentarse a un sistema aduanero lento y poco favorable. Además de considerar los nuevos conocimientos, investigación y experiencia, que adquirirán con el tiempo.

Parra (2017) en su investigación titulada factores de éxito que promueven la internacionalización de las empresas del sector de alimentos procesados del estado de Sonora, menciona que para iniciar el proceso de internacionalización se requiere afrontar retos considerables para mantenerse vigentes en los mercados competitivos. El objetivo es identificar factores relevantes al momento de elegir el mercado idóneo a exportar los productos, generando así un aumento de ventas que les permita lograr el éxito internacional a las empresas del sector de alimentos procesados del Estado de Sonora.



Mediante una investigación cuantitativa no experimental que es de tipo explicativa, iniciando con el tipo de investigación exploratoria, descriptiva, apoyada en los cuestionarios que forman parte del instrumento de encuestas para la recolección de datos, se concluye que el precio es una variable fundamental de la cual dependerá el posicionamiento, la imagen y la importancia de los clientes potenciales, aunque no necesariamente es el principal y único factor que debe ser considerado. El exportador deberá considerar que no es conveniente tratar de abarcar más de lo que le permiten las posibilidades de oferta exportable y su capacidad de producción.

Burbano (2015) en la investigación acerca de la demanda existente de carne de cuy en la ciudad de Nueva York, Estados Unidos y la oferta exportable en el Cantón Bolívar Provincia del Carchi refiere que debido al desconocimiento que tienen los productores de carne de cuy en el cantón Bolívar, provincia de Carchi, respecto a la demanda no abastecida en los mercados internacionales limita la creciente exportación a uno de los principales mercados en New York. Es por ello que la investigación tiene como objetivo determinar la demanda existente de la carne de cuy por parte de los inmigrantes latinos en Estados Unidos, permitiendo así, motivar a la exportación de la carne de cuy por parte de los productores del Cantón Bolívar, Provincia del Carchi.

La investigación de Burbano estuvo basada en una metodología cuantitativa y cualitativa que requería de la técnica de recolección de datos como las encuestas mediante los cuestionarios cerrados, la cual concluyó en que la provincia del Carchi dispone de una producción de carne de cuy excedente al abastecimiento del mercado local que permite disponer dicha producción para el ingreso a los mercados internacionales como restaurantes ecuatorianos para la satisfacción de los migrantes residentes en la ciudad de New York. Además, la investigación da como resultado que la demanda creciente requiere como mínimo un constante de 735 kilos por periodo

### **1.1.2 Antecedentes Nacionales**

Alvarez (2019) en su tesis titulada Factores que limitan la oferta exportable de palta Hass hacia el mercado de estados unidos de los productores del distrito de 27 de

noviembre provincia de Huaral, 2019 señala que resulta dificultoso para las empresas internacionalizarse si no cuentan con los conocimientos y estrategias necesarias independientemente del sector económico en el que se encuentren. La investigación tiene un enfoque cuantitativo, tipo básica, nivel relacional y diseño no experimental.

Para el desarrollo de la investigación el autor aplicó encuestas y cuestionarios a los productores del distrito de 27 de noviembre. Con esto pudo concluir que los productores no logran producir la calidad y cantidad de palta requerida por el mercado estadounidense. Adicionalmente, se identificó que cuentan con escaso nivel de asociatividad y visión empresarial.

En la investigación realizada por Arias (2019) sobre los Factores limitantes para la exportación de la alcachofa en conserva de Chavimochic para el mercado español del 2008 al 2017, hace énfasis en las carencias y vacíos relacionados a la comercialización, oportunidad de negocio y la calidad de la alcachofa en conserva, las cuales dificultan la cadena de exportadora. Se aprovechó para realizar encuestas y entrevistas a los jefes de fundos de la empresa Agroexportadoras Green Perú mediante una investigación analítica y descriptiva no experimental.

Dentro de este marco, se concluye que debido a los altos costos de certificación pueden generar conflictos de intereses en la cadena de suministro agroalimentaria que impide el aprovechamiento de las oportunidades del mercado de exportación para los pequeños productores.

Asimismo, Espejo (2019) en la investigación nombrada Experiencia de factores productivos del mango en la Región San Martín y la oferta exportable de MYPE al mercado estadounidense 2019, indican que los factores productivos desconocen de la oferta exportable del mango hacia el mercado estadounidense. En este sentido, el objetivo general es analizar los factores productivos que determinan la oferta exportable del mango hacia el mercado estadounidense, los cuales fueron obtenidos mediante un tipo de investigación cualitativo descriptivo- explicativo, basado en una teoría fundamentada.

Los resultados conseguidos mediante una minuciosa investigación usando el instrumento de las entrevistas a profundidad arrojaron que realizar una mayor productividad logra productos homogéneos y disminuye las mermas por lo que se obtiene un incremento en la oferta exportable del mango hacia el país América del norte, además, esto conlleva a asegurar la calidad del mango y de este modo no tener contratiempos en la entrega del producto y alcanzar atender al exigente mercado.

Sostiene Labraga *et al* (2017), en la investigación Modelo de Asociatividad de pequeños productores de mango del distrito de Motupe, Región Lambayeque, para mejorar su oferta exportable con valor agregado señala que existe una necesidad de un modelo de asociatividad de los pequeños productores de mango en el distrito de Motupe que posibilite hallar orden para el beneficio en el crecimiento económico de los pequeños productores, con el objetivo de mejorar la oferta exportable con valor agregado.

En este sentido, la investigación de tipo descriptivo – no experimental permitió recolectar la información necesaria mediante cuestionarios como técnica, dio como resultado que el modelo adecuado para la asociatividad de los pequeños productores de mango en el distrito de Motupe sería la de red empresarial, puesto que, agrupa a productores independientes que crean alianzas estratégicas para un resultado que los beneficie en común.

De Fernandez & Rivera (2018) en la investigación titulada Análisis de los factores que limitan la exportación de carne de cuy (*Cavia porcellus*) hacia el mercado de Estados Unidos, en el departamento de Cajamarca, en el año 2016. Hacen referencia que la baja producción, la ineficiente gestión empresarial y los inadecuados procesos logísticos; así como la deficiente capacitación o asesoría para exportar la carne de cuy son un problema que genera la falta de satisfacción de la demanda internacional de la carne de cuy. Con el objetivo de identificar los principales factores que limitan la exportación de carne de *Cavia porcellus* en el departamento de Cajamarca al 2016 hacia el mercado de EE. UU, la investigación usó el diseño exploratorio y descriptivo (Mixto), y recabar información aplicó entrevistas y encuestas.

Los resultados de dicha investigación identificaron que es necesario unir la producción de las asociaciones para satisfacer la demanda internacional, además de brindar solución a los problemas de falta de gestión administrativa, fenómenos naturales y enfermedades que generan en la cadena productiva que no pueden superar de manera individual.

Munguía (2017) ha desarrollado una investigación sobre los factores limitantes en el proceso de producción para generar una oferta exportable competitiva del aguaymanto en la provincia de Huanta y Vincho departamento de Ayacucho. Donde hace mención a las características positivas del climas y tierras adecuadas para fomentar el cultivo en la provincia de Ayacucho, la cual no son aprovechadas por los agricultores quienes desconocen de las técnicas de cultivo y/o tratamiento para poder combatir las plagas, es por ello que no pueden cumplir con la demanda para abastecimiento del mercado internacional, conformándose solo en el abastecimiento del mercado local, además de no poder cumplir con los requerimientos para exportación. Es por ello que con el objetivo de identificar cuáles son los problemas que presenta la región de Ayacucho para poder generar una oferta exportable del aguaymanto se realizó una investigación empleando el diseño cualitativo exploratorio.

Para este caso, en primera instancia desarrollando los instrumentos de revisión documentaria, entrevistas a profundidad y observaciones estructuradas a los pequeños y medianos productores de aguaymanto y asociaciones se constata el bajo nivel de producción de aguaymanto debido a que las técnicas empleadas surgieron hace 4 años. Cabe mencionar que en la región hay pocos agricultores y productores de aguaymanto quienes conocen recientemente dichas técnicas.

## 1.2 Bases Teóricas

### 1.2.1 Aportes teóricos

#### **Teoría de las Ventajas Absolutas**

En la obra de Adam Smith, titulada como “La riqueza de las naciones”, trata de explicar cómo es que interactúa el comercio internacional mediante el concepto de Ventajas absolutas.

De acuerdo con Smith, un país tendría ventajas absolutas sobre otro en la producción de un mismo bien si pudiera fabricarlo con menores costos, independientemente de que esas ventajas derivaran de factores tales como el clima, la geografía o una mejor dotación de recursos (ventajas naturales o estáticas) o bien que fueran el resultado de acciones conscientes o esfuerzos realizados a través del tiempo por los agentes económicos para el mejoramiento de sus conocimientos, capacidades y habilidades (ventajas adquiridas o dinámicas). (Lugones, Bianco, & Piano, 2012, p. 3)

Los países tendrán ventajas absolutas a la medida que sus costos de producción sean más bajos en comparación de otros países, permitiendo así ser más eficientes y obteniendo mayor crecimiento.

#### **Teoría de Ventajas Comparativas**

Es en el año 1817 que David Ricardo quien brinda un nuevo enfoque a las teorías del comercio internacional sin restricciones entre los distintos países, mediante el aporte de las ventajas comparativas o relativas basado en el beneficio mutuo según sus costos relativos.

El beneficio mutuo estriba en que, actuando de esa forma (especializándose), todos los países que participen del comercio internacional estarían en condiciones de consumir mayor cantidad de bienes sin el empleo de más recursos productivos, sino con una más eficiente utilización de los mismos. (Lugones, Bianco, & Piano, 2012, p. 6)

Los países que no poseen ventajas absolutas, al especializarse, tiene las posibilidades de poder interactuar en el comercio internacional y obtener beneficio mutuo con otro país que tenga ventajas comparativas .

Es este sentido David Ricardo menciona que las ventajas comparativas se dan por las diferencias de costes relativos. “(...) un país exportaría (importaría) la mercancía que produce con menor (mayor) costes relativos, en términos de la otra mercancía” (Bajo, 1991, p. 16).

Para ejemplificar la teoría de ventajas comparativas, David Ricardo refiere que el mundo está representado por 2 países (A y B) que ambos producen 2 bienes (tela y vino) y solo usan un factor productivo (trabajo). La idea es demostrar que ambos países obtendrán beneficios mutuos al comercializar tela y vino en mayores cantidades. Si es que solo se emplea el factor de la producción, su costo tendría que ser una unidad de vino y una unidad de tela, respectivamente, sería igualado a la unidad de trabajo que se necesita en cada caso (Lugones, Bianco, & Piano, 2012).

De la teoría ricardiana se toma en cuenta el costo de oportunidad son las unidades que se dejan de producir a fin de usar los recursos para la producción de otro bien (Lugones, Bianco, & Piano, 2012).

Al respecto Krugman, Obstfeld, & Melitz manifiestan: “Un país tiene ventajas comparativas en la producción de un bien si el costo de oportunidad en la producción de este bien en términos de otros bienes es inferior en este país de lo que lo es en otros países” (2012, p. 27).

### **Teoría de la Dotación de Factores**

Los economistas suecos Eli Heckscher y Bertil Ohlin brindan una visión más amplia del modelo del comercio internacional, partiendo desde la base de la teoría comparativa de Ricardo, haciendo mención a la teoría de la dotación de factores. En este sentido, refieren los economistas que la relación de los recursos y la abundancia o la escasez de las mismas son aprovechados para su uso intensivo, el cual será reflejado en la elaboración un bien relativo (Lugones, Bianco, & Piano, 2012). Indica

además que los países tienden a exportar bienes que con factores que disponen en abundancia intensiva e importan aquellos bienes de los cuales tienen escasez relativa de factores.

Refieren Krugman, Obstfeld, & Melitz: “Una perspectiva realista del comercio debe considerar la importancia, no solamente del trabajo, sino también de otros factores de producción, como la tierra, el capital y los recursos minerales” (2012, p. 81).

### **Teoría del Crecimiento Endógeno**

En el análisis realizado por Hernández Rubio (2002) refiere que, a diferencia de la teoría neoclásica, en la teoría del crecimiento endógeno resalta importancia de la inversión en el capital humano y en la investigación tecnológica como impulsores del crecimiento de las economías. Además, menciona la importancia del comercio exterior, que, mediante la acumulación de bienes con factores físicos y humanos, coopera con la difusión de la tecnología, el cual permite acelerar dicho crecimiento.

Es por ello que Hernández Rubio (2002) que existen 3 diferencias resaltantes entre las dos vertientes que se diferencian en lo siguiente:

Tabla 1  
*Diferencias de la teoría del crecimiento*

<b>Característica</b>	<b>Neoclásica</b>	<b>Endógena</b>
Inversión	Inversión en capital físico	Inversión en capital humano, físico.
Tecnología	Factor exógeno	Factor de producción
Convergencia	Economía Equilibrada	Renta per capital que crece sin límites por la inversión tecnológica

Fuente: (Hernandez Rubio, 2002)

*Elaboración: Propia*

En este sentido, de la tabla 1, siendo ambas vertientes de la teoría del crecimiento, tiene características diferentes respecto al crecimiento económico.

Es por ello que se menciona que, a diferencia de la teoría neoclásica, el rendimiento del crecimiento endógeno es a escala, ya que la producción marginal no decae, por lo contrario, se acumula mediante el capital humano y las nuevas tecnologías, el cual genera competitividad en los mercados internacionales (Hernandez Rubio, 2002).

En cuanto a la endogenización del proceso tecnológico y la importancia en el capital humano, se manifiesta en dos posiciones. Romer (1986 y 1990) refiere que el conocimiento es el input de la producción, el cual se acumula y refleja en la renta per capital, generando crecimiento sin límites con tasas de rendimiento que aumentan. En el modelo de nueva tecnología el determinante es la inversión en tecnología. Romer también menciona que la inversión en investigación no es lo mismo que duplicar el nivel de tecnología, sin embargo, la creación de nueva tecnología, genere crecimiento convergente en la producción de bienes (Hernandez Rubio, 2002).

Por otro lado, los modelos de (I+D) mencionado por Uzawa (1965) y Lucas (1988), resaltan la identificación de un sector especializado de producción de ideas, que agrupa el capital humano con el stock de tecnología que permite crear niveles de productividad. En este modelo se le da el énfasis al capital humano, siendo un factor crucial para el proceso de crecimiento. Además, se menciona el “Learning by doing”, el que enfoca a la educación y la práctica profesional del capital humano como importancia en los efectos de crecimiento, siendo acumulativo el esfuerzo en conocimiento, el cual, es aplicado a la producción de nueva tecnología (Hernandez Rubio, 2002).

Por consiguiente, es factible menciona que los países que cuentan con capital humano y potencian la difusión de nuevas tecnologías, disfrutan de mayores tasas de crecimiento, ya que, las economías están interrelacionadas positivamente a través del comercio internacional generando beneficios como la competitividad (Hernandez Rubio, 2002).



## **Teoría del Estado de Schumpeter**

Para (Sanchez, 2005), respecto a la teoría de Joseph Schumpeter, economista austriaco, refiere que existe una interacción entre el estado y las empresas privadas que generan el crecimiento económico. En el caso del estado cumple un rol que activa la capacidad tecnológica generando innovación en (I+D) con el incentivo de crear patente u otros para el beneficio de las empresas individuales que desean adquirir dichos incentivos.

Para Schumpeter el capitalismo es la “destrucción creativa” generada por la interacción de ambos individuos (estado y empresas), basada en el constante cambio y la eliminación de lo estático y rutinario. Esta acción genera nuevos bienes, nuevas formas de producción y formas organizacionales que las empresas deben optar, ya sea por reestructurarse a dichos cambios (periodo de reajuste y posterior adaptación) o arriesgarse a ser eliminadas en el tiempo. Para lograrlo, las empresas deben tener un alto deseo de beneficio que los incentiva a mejorar gradualmente y no quedar obsoletas.

Además, Schumpeter, mencionaba que el concepto de socialismo que la tenía no se refería exactamente al lineamiento Marxista, sino más bien, al capitalismo corporativo altamente institucionalizado, que se basaba en ser más burocrático, pero eliminando la incertidumbre del capitalismo permitiendo que el progreso tecnológico sea más difundido (Sanchez, 2005).

En este sentido, para Schumpeter, el estado como promotor del crecimiento económico, tiene un alto interés en la capacidad de innovación y tecnología, ya que debe ser puesta en práctica común a un mismo objetivo apoyando a la creación, difusión y protección del conocimiento mediante las patentes. Para el estado, el desarrollo tecnológico no es una aventura sino más bien una organizada y costosa ejecución de selección para el beneficio, es por eso que se sigue ciertos criterios para la elección de las empresas favorecidas en I+D, que son:

1. La difusión rápida de innovación por parte de estado, para ser más eficiente.
2. No se deben limitar en I+D.

3. El estado controla el ritmo de introducción de la tecnología.
4. El estado elige la importancia de cada industria y en caso de ser relevante, realiza subvenciones a las que considera empresas altamente tecnológicas (Sanchez, 2005).

Finalmente, Schumpeter considera que la distribución del ingreso, debe ser modificada, ya que los altos impuestos no generan beneficio ni progreso, más bien limitan a la economía que desestimulan a la innovación en (I+D) (Sanchez, 2005).

### **1.2.2 Oferta exportable**

#### **Definición de oferta exportable**

Una de las definiciones mencionadas por (Tostes y García, 2008, como se citó en López, 2017) comenta que la oferta exportable son los bienes o servicios que se ofertan con potencial atención en los mercados internacionales.

Para Toala *et al.*, (2019) se define como la capacidad que disponen las empresas nacionales, para ofrecer bienes o servicios, superando las limitantes de los factores (tecnológicos, financiero, administrativos, normativos u otros), logrando resultados según las condiciones requeridas por los mercados internacionales.

Otra definición es la que menciona (Coral *et al.*, 2019), que concuerda con la información de diversos autores, que, la oferta exportable, además de contar con disponibilidad de producto, debe cumplir con los requisitos de calidad, precio u otros, que requiere el país importador.

En cuanto a la oferta exportable, (Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), s.f.) refiere que va más allá de un concepto de abastecimiento y cumplimiento de las cantidades de productos requeridos por los clientes, si no, también va relacionado con el nivel tecnológico, la capacidad financiera y económicas que poseen las empresas al gestionar el proceso para el ingreso a mercados internacionales, y así, cumplir con los estándares exigidos.

Por lo expuesto anteriormente, para calificar como oferta exportable se requiere lo siguiente:

- Disponibilidad de producto. Es el volumen que la empresa va a disponer de manera estable y continua para el abastecimiento del cliente internacional, además de cumplir con las especificaciones y exigencias del mercado objetivo (MINAGRI, s.f.).

Para (Von Housen, 2014, como se citó en Toala *et al.*, 2019), la disponibilidad de productos, se basa en la experiencia de compra de bienes y servicios que cuenten con un volumen que les permita mantener la continuidad, conservando los requisitos y exigencias del mercado internacional.

Refiere Herrera & Ramos, (2021) Respecto a la disponibilidad de productos es vital, ya que se requiere que la calidad ofertada sea acorde con lo que el cliente necesita, es por eso que se debe mantener una planificación a largo plazo para salvaguardar la disponibilidad de producto, mediante el control de Stock o inventario.

Para Agüero, Urquiola, & Martínez, (2015) la disponibilidad de producto se asocia a la gestión de inventarios, la cual se administra mediante la cadena de suministros, tomando las decisiones estratégicas que permitan lograr el balance de los niveles de inventario con lo requerido por los clientes.

- Capacidad económica y Financiera. Se requiere que las empresas cuenten con los recursos económicos que les permita realizar la exportación y, a su vez, contar con precios competitivos en el mercado a ingresar. Si en caso la empresa no dispone los recursos propios, puede optar por el financiamiento externo, que será evaluado por las entidades financieras mediante su capacidad de endeudamiento (MINAGRI, s.f.).

Referente a la capacidad económica Corral, (2004) menciona que es la aptitud de poder contribuir mediante la renta y el patrimonio, es por ello que se entiende a la capacidad económica como la capacidad que tienen las personas de cubrir sus gastos por medio de los pagos.

Como aptitud para contribuir se le cataloga a la persona que, como titular de derecho u obligaciones, tiene la suficiencia de hacer frente a existencias de obligaciones dinerarias por parte de la administración pública. Como cualidad atribuida por la riqueza refiere a la cualidad de las personas que calificadas por sus riquezas y a las cuantías de las mismas

También menciona Torre, (2015) sobre la capacidad económica que, es la capacidad que tienen las personas de adquirir o ser titulares de bienes o servicios y se manifiesta mediante la acumulación de su patrimonio, es por ello que se relaciona a mayor capacidad económica a quien posee mayor patrimonio.

En cuanto a la capacidad financiera Castaño, Arias, & Portillas, (2011), menciona las empresas requieren evaluar la rentabilidad, generación de valor otros indicadores financieros a corto y largo plazo, lo cual les permite tener grandes ventajas para el cumplimiento de los objetivos organizacionales, permitiendo así, crecer como empresas.

- Capacidad de gestión, las empresas deben adaptarse a una cultura exportadora, con los objetivos y metas claras a cumplir (MINAGRI, s.f.). Además, se requiere definir en que se basa la capacidad de gestión según las siguientes teorías y definiciones:

Acota, (Toala *et al.* , 2019) que la capacidad de gestión es la acción de organizar tomando acción en la solución de los problemas, teniendo en cuenta los objetivos claros, conociendo las fortalezas y debilidades para llegar a la meta de exportar.

Una definición más empresarial acota que, la gestión se basa en administrar y recolectar acciones e información necesaria para la toma de decisiones y realizando seguimiento a fin de lograr las metas y objetivos planteados (Castillo, 2014).

- Teoría de Fayol

Tal como menciona Taylor: “La administración es prever, organizar, mandar, coordinar y controlar” (1987, p. 10). En la teoría, Fayol hace énfasis en el mando del administrador, encargados y jefes quienes verifican y vigilan que los procesos sucedan según lo planeado y organizado en un contexto de la administración industrial.

- Definición según Aguilar

En el caso de plantear los procesos administrativos en empresas agropecuarias, Aguilar & Juárez menciona que: “La administración de empresas agropecuarias es el proceso de planeación y organización que lleva consigo la responsabilidad de integrar, dirigir y controlar en forma eficiente, las actividades de una explotación agropecuaria con una finalidad específica” (1978, p. 8). Es pues que la administración agropecuaria es un proceso continuo ya que a la medida que se cumplan los objetivos, existirán nuevos que se requieran para satisfacer nuevas aspiraciones a fin de generar mejoras en el producto en base a mayores cantidades a menores costos. El administrador, quien es el encargado de verificar que las nuevas mejoras se planifiquen y se organicen, requiere conocimientos técnicos especializados, para poder utilizar de manera eficiente los recursos humanos, económicos y materiales que le permitan alcanzar los objetivos.

Existen diversos autores que toman como base la definición de oferta exportable y la adecuan según su percepción. En este sentido en base a lo recolectado de diversos autores, la oferta exportable es la cantidad de productos en una región que tiene un destino a fin en los mercados internacionales tomando en cuenta que deben

cumplir con requisitos del país importador respecto a condiciones de calidad y precios de producto, certificados u otros (Coral *et al.*, 2020).

### **Limitantes de la oferta exportable**

La existencia de los obstáculos en la decisión de internacionalización para las empresas se divide en obstáculos externos o exógenos, los cuales se basan en las restricciones y barreras que imponen los países a ingresar, y los obstáculos internos o endógenos, que se basan en las limitaciones propias de las empresas que exportarán, también conocido como problemas de la oferta exportable, según (Sierralta, 2007, p. 209)

En cuanto a los obstáculos endógenos, Sierralta (2007) nos menciona que las dificultades y limitaciones que presentan las empresas para establecerse en los mercados internacionales son relacionados a la falta de énfasis en la implementación de la oferta exportable, ya que no disponen las mismas condiciones de competitividad para poder cumplir con los estándares solicitados por los mercados internacionales. Estas limitaciones se componen de los siguientes factores:

- a) Falta de capacidad física: Capacidad física relaciona a la estructura y condiciones de producción que requieren las empresas y las que permiten atender la demanda, con posibilidad de ampliar a una capacidad mayor a dicha demanda en la que se encuentra contemplada de manera física (Sierralta, 2007).

Es necesario la decisión del aumento de producción para satisfacer los mercados internacionales, los cuales, son un limitante para algunas empresas ya que su estructura no está preparada para las ampliaciones y tampoco para atender la demanda requerida. Mayor aún es limitante si en caso la unidad productora trabaja a toda su capacidad. Este limitante conlleva a tomar decisiones de desatender el mercado local o subcontratar producción adicional.

- b) Falta de capacidad económica: La capacidad económica se refiere a las condiciones que tienen las empresas para satisfacer la demanda, mediante el uso de los recursos monetarios propios según cantidades, materiales u otros servicios necesarios (Sierralta, 2007) .

En relación a lo anterior, existen empresas que, a pesar de contar con los recursos propios, no pueden competir en los mercados internacionales ya que la estructura de costos no permite competir a la par con los mercados internacionales (Sierralta, 2007).

Esta limitante se presenta ya que usualmente los precios internacionales no son comúnmente modificables debido a que, al tener variedad de proveedores, las empresas deben competir contra otras empresas altamente industrializadas que disponen de una cadena productiva con eficiencia y eficacia permitiendo tener precios bajos y aceptados por la demanda internacional.

- c) Falta de capacidad financiera: Se trata de la posibilidad de brindar créditos a los importadores, que en la mayoría de veces suelen ser entre sesenta (60) o hasta más de ciento ochenta (180) días. Frecuentemente, las empresas no disponen de la capacidad financiera para brindar créditos a los clientes, ya que no pueden asumir los costos que conllevan la producción y fabricación, la materia prima y otros costos, los cuales serán pagados en el plazo del crédito solicitado. (Sierralta, 2007).
- d) Limitantes tecnológicos: Es necesario que las empresas se encuentren en constante innovación tecnológica y amoldando los estándares a las actualizaciones, aun siendo empresas con muchos años de trayectoria. De esa manera es como sobreviven en el tiempo. Todas las empresas requieren de un grado necesario investigación y Desarrollo tecnológico (Sierralta, 2007). A pesar de que se disponen de ventajas comparativas en materia prima, las nuevas tendencias requieren de tecnología actualizada que pueda ser creada y manejada por técnicos especialistas e ingenieros, quienes realizarán procedimientos y diseños para las empresas nacionales. Pero, específicamente, en el Perú, la calidad educativa, es un limitante que impide integrar al mercado

laboral los técnicos y profesionales en gran proporción para el cumplimiento y creación de la tecnología requerida.

Hace referencia Sierralta (2007) que, mientras se fomente la educación técnica y profesional para la creación de la tecnología, mayor será el crecimiento de la demanda de los productos en los mercados internacionales.

- e) Falta de capacidad administrativa: Algunas empresas no disponen de una estructura administrativa, de recursos humanos y contables que permitan un apropiado crecimiento, ordenado, para el desarrollo de la capacidad exportadora, con continuidad (Sierralta, 2007). Usualmente ocurre que empresas pequeñas y medianas presenten la ausencia de planeamiento estratégico y falta de administración de los recursos, ya que no disponen de una proyección a largo plazo.
- f) Ausencia de una cultura exportadora: Como se relaciona con la capacidad administrativa, es una visión a largo plazo que en su mayoría las empresas no tiene, ya que se conceptualizan en el mercado nacional, aunque algunas empresas siquiera tienen interés por las exportación por imaginar que es una actividad complicada. La base de una visión exportadora son los propietarios o inversionistas, ya que serán quienes indicaran los parámetros, políticas comerciales que permanecerán vigentes a largo plazo (Sierralta, 2007).

Del total de limitantes, la presente investigación tendrá en consideración el uso y estudio de la limitante Capacidad Tecnológica, ya que, se observa que es de mayor interés y concuerda con lo se desea analizar. Además, las otras limitantes serán analizadas como dimensiones de la variable de la oferta exportable, es por ello que adicionarlas como limitantes sería redundante.



### 1.2.3 Capacidad Tecnológica

Por el año 1970 se presenta el problema del estancamiento productivo en las grandes industrias que impedía su constante crecimiento en masa, generando que en 10 años aumentara el índice de desempleo mundial. De ahí que se toma en cuenta la teoría de Joseph Schumpeter respecto a la destrucción creativa, basada en la creación de nuevas empresas que implementaban el ahorro de los costes de mano de obra, uso ahorrativo de la materia prima y energía, mediante la innovación tecnológicas que se comenzaba a crear e implementa en las empresas, dejando a tras a las grandes industrias con modelos absolutos. Desde entonces fue denominado inicialmente como revolución industrial o tercera ola industrial, término que posteriormente con un panorama más claro se le denominó como revolución tecnológica. Sucede pues que para lograr la creación de innovación se requería la implementación de conocimientos tecnológicos en una sociedad de información, dando paso a un término más amplio llamado sociedad de conocimiento, que permitía inyectar; mediante el trabajo en conjunto de las empresas, academias y estados; conocimientos para aumentar la capacidad de I&D en el capital humano con un sistema educativo que potenciara el nivel productivo. (Ponce, 2014).

En las naciones, la capacidad tecnológica son ventajas adquiridas que; mediante la creación y comercialización o absorción y difusión de nuevas innovaciones, se ven reflejadas en la competitividad del crecimiento económico del país. Dicha relación se presenta entre los países en vías de desarrollo y los países desarrollados. “De modo que la capacidad tecnológica nacional de un país en vías de desarrollo puede entenderse como su habilidad de transferir, adaptar y difundir tecnología incluyendo actividades endógenas del I&D (...)” (Brunner, 2001, p. 4). Por esta razón, los países en vías de desarrollo importan las nuevas creaciones de los países que poseen capacidades de innovación absoluta, para así absorber, crear y difundir las nuevas innovaciones.

Sucede pues que para medir la capacidad tecnología entre los países se requiere no solo de indicadores de uso tradicional, que se relacionan con la cantidad de patentes o la exportación de alta gama tecnológica, las cuales no mide de manera concisa las

competencias tecnológicas de los países, si no, que además se requiere un análisis profundo que involucre panoramas más amplios. Es por ello que se considera al Indicador de Arco, de uso en organismos como la UNESCO, UNPD, OCDE, para brindar información más efectiva de modo simplificado que determine las brechas tecnológicas, el aumento de capital humano y mejoramiento de la infraestructura en ciencias (Ponce, 2014).

### **Indicador de ArCo**

Elaborada por los italianos Archibugi y Coco en el año 2004, este indicador mide la asociación entre la economía del conocimiento y la capacidad tecnológica, está compuesto por tres dimensiones (Aboites & Soria, 2008).

- Creación de tecnológica: Patentes, artículos científicos.
- Infraestructura tecnológica: Uso de internet y telefonía, consumo de energía y electricidad.
- Desarrollo de capacidades del capital humano: matriculas en educación superior, alfabetización e inscripción de carreras en ciencia y tecnología.

Mediante el índice de Arco se clasifica a 162 países dentro de cuatro (4) grupos que se clasifican entre países más desarrollados y menos desarrollados, según las características que serán mencionadas líneas abajo (Aboites & Soria, 2008).

- Países Líderes, menciona Ponce (2014) que son aquellos 25 primeros países que destacan con en las tres dimensiones y son capaces de crear y comercializar la innovación tecnológica, además concentran la mayor parte de patente tecnológicas mundiales.
- Países líderes potenciales, refiere Ponce (2014) son aquellos posicionados entre los puestos 26 al 50. Estos países invierten en infraestructura tecnológica y potencian el conocimiento en el capital humano, aunque tiene desarrollo tecnológico reducido y poco tangibles en lo que respecta a innovación.

- Países rezagados, menciona Ponce (2014) que son los países posicionados entre los puestos 51 al 111. Países que estimulan la inversión para desarrollar mínimamente en infraestructura, pero su capital humano no se incrementa, esta inversión se lleva a cabo en paralelo sin dejar de lado el desarrollo de la actividad tradicional. Cabe resaltar que Perú se ubica en el puesto 67.
- Países Marginales, resalta Ponce (2014) son aquellos países posicionados entre los puestos 112 al 162. Estos países no disponen de acceso a tecnologías modernas y el uso de la energía y telefonía es escasa, además de caracterizarse por tener economías de bajos ingresos.

#### **1.2.4 Capacidad Tecnológica en el Desarrollo de la Oferta Exportable**

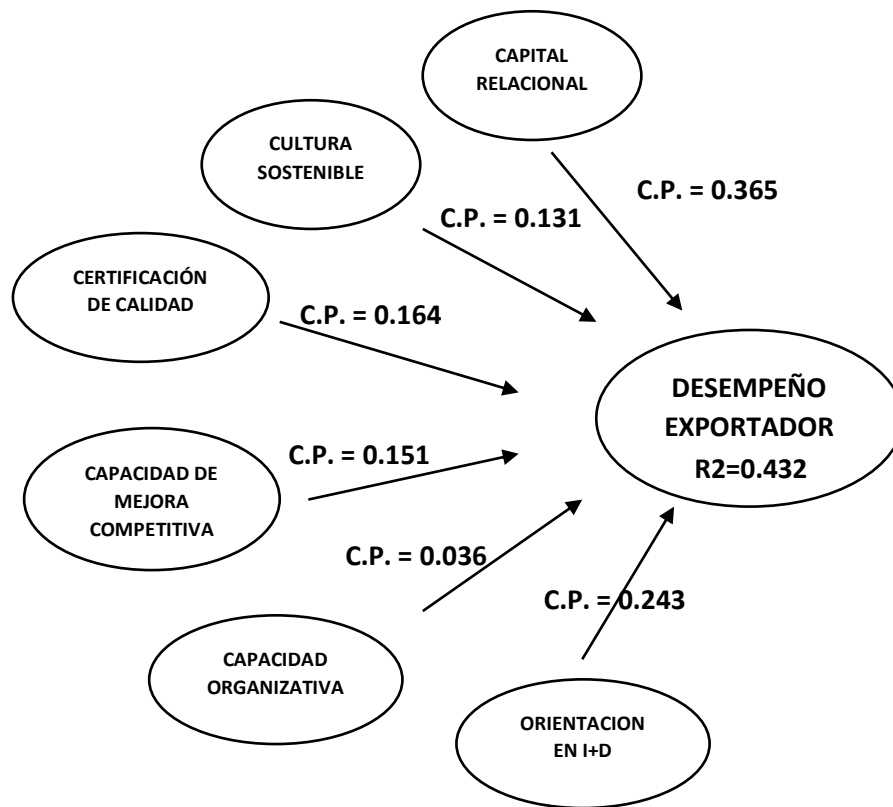
Para analizar la relación directa que existe entre la capacidad tecnológica y el desarrollo exportador, Villena & Souto (2014) plantean un enfoque relacional de los intangibles en un nuevo modelo de gestión del desempeño exportador. En este sentido, los autores proponen que los intangibles estratégicos como lo son el capital relacional, basado en los agentes externos que forman parte del comercio internacional; la cultura sostenible, basada en el compromiso de las empresas con el uso de los recursos y el medio ambiente; la certificación de calidad, basada en los estándares internacionales que generan mejores controles de los procesos; las capacidades de mejoras competitivas, que relacionan la capacidad tecnológica y los recursos humanos generando ventajas directa significativas para el desarrollo exportador; la capacidad organizativa ; relacionada con organizar del trabajo direccionada a las mejoras efectivas de los procesos internos y externos; la orientación en I+D, que va relacionada positivamente con la capacidad tecnológica y la implementación de las mejoras en los procesos productivos y los productos; tiene un impacto positivo en el desempeño exportador de las PYME manufactureras.

De lo antes mencionado, respecto a las mejoras competitivas. Villena & Souto (2014) menciona que para obtener mejoras de competencia en los mercados internacionales se requiere que las empresas dispongan de capacidades tecnológicas. Estas capacidades les permita obtener o crear nuevas tecnologías

que impactaran de manera positiva en los procesos administrativos, de producción, comerciales, entre otros. Para ello también se resalta la importancia de los recursos humanos en la estrategia exportadora.

Además, Villena & Souto (2014) señalan respecto a la orientación en I+D es necesario en énfasis de la inversión tecnológica para la mejora de los procesos productivos, lo cual relaciona positivamente en la capacidad tecnológica que deben tener las empresas para el éxito en los mercados internacionales.

Luego de realizar una investigación en relación a las 6 hipótesis que plantean Villena & Souto, los resultados obtenidos fueron los siguientes (ver Figura 1)



*Figura 1* Relación en modelo de investigación de intangibles en la exportación

Fuente: (Villena & Souto, 2014)

*Elaboración: Propia*

De la figura 1 se observa que los 6 intangibles estratégicos antes mencionados, afectan positivamente en relación al desempeño exportador. Es de importancia

mencionar la orientación en I+D es el segundo factor que influencia de manera efectiva al desempeño exportador, es por ello que los autores hacen énfasis en la inversión en investigación ya que a mayor intensidad en I+D, mayores mejoras en la actividad exportadora. Además, la capacidad de mejora competitiva, en el que se ve inmerso la capacidad tecnológica y el capital humano son el cuarto factor que influye positivamente en el desempeño exportador.

En cuanto a la exportación de carne de cuy, entre el 2001 al 2007 se ha reflejado crecimiento escalonado en cuanto a valor monetario y volumen proveniente de exportaciones no tradicionales y fueron favorecidas con la aprobación del Acuerdo de Promoción Comercial APC entre Perú y Estados Unidos. Es importante el rol que cumplen el uso de los recursos tecnológicos en el crecimiento de la producción exportable que genera mayor competitividad futura. Se debe intensificar la transferencia e implementación de la capacidad tecnológica, que mejore los parámetros de producción en los cultivos y crianza que permita constituir empresas rentables, para evitar el retraso en lo ya escalado (Gil, 2007).

En relación a la idea anterior se debe resaltar la importancia del factor humano, ya que el manejo pecuario requiere de una constante preocupación y trabajo. Este cambio de visión en cuanto a la crianza familiar que realizan los productores, se ha convertido en una crianza Familiar – Comercial, permitiendo incrementar la oferta. Las MYPES han mejorado la calidad de la carne de cuy al momento de comercializarlo, y esto se da gracias a que los productores adaptan la infraestructura de las granjas tecnificadas y la exportación por cantidad pasará de ser una visión a una real a medida de la mejora de la calidad genética (Chauca, 2007). Es necesario resaltar la importancia de la conocimiento tecnificado en las empresas y negocios de la producción de carne de cuy, ya que esto genera considerables incrementos de los resultados favorables.

## 1.2.5 Mercados Internacionales

### Exportación de Cuy en el mundo

Tabla 2

*Lista 15 países con mayores exportaciones del su arancel 020890 en el 2019*

Exportador	Valor exportado (miles de USD)	Cantidad exportada (Toneladas)	Tasa de crecimiento anual en valor 2015-2019 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad 2015-2019 (%)	Participación en las exportaciones mundiales (%)
Mundo	596.51	82,948	-1	-4	100
Nueva Zelanda	129.73	12,371	0	-7	21,7
Polonia	53.98	12,998	-6	-12	9
Alemania	49.71	4,978	-1	-2	8,3
Bélgica	45.15	5,814	-6	-6	7,6
España	42.06	6,988	1	1	7,1
Países Bajos	37.21	6,319	-1	10	6,2
Francia	31.03	3,107	1	1	5,2
Austria	22.04	1,750	-2	-5	3,7
China	21.02	4,023	22	12	3,5
Hungría	20.80	3,596	4	3	3,5
Viet Nam	19.21	2,434	33	36	3,2
Indonesia	14.89	1,985	-10	-12	2,5
Eslovenia	14.20	1,196	8	6	2,4
Australia	13.00	2,903	-2	-4	2,2
Reino Unido	12.75	2,415	-9	-11	2,1
Países restantes	69,73	10,0071	-	-	11.8

Fuente: (TRADE MAP, s.f.)

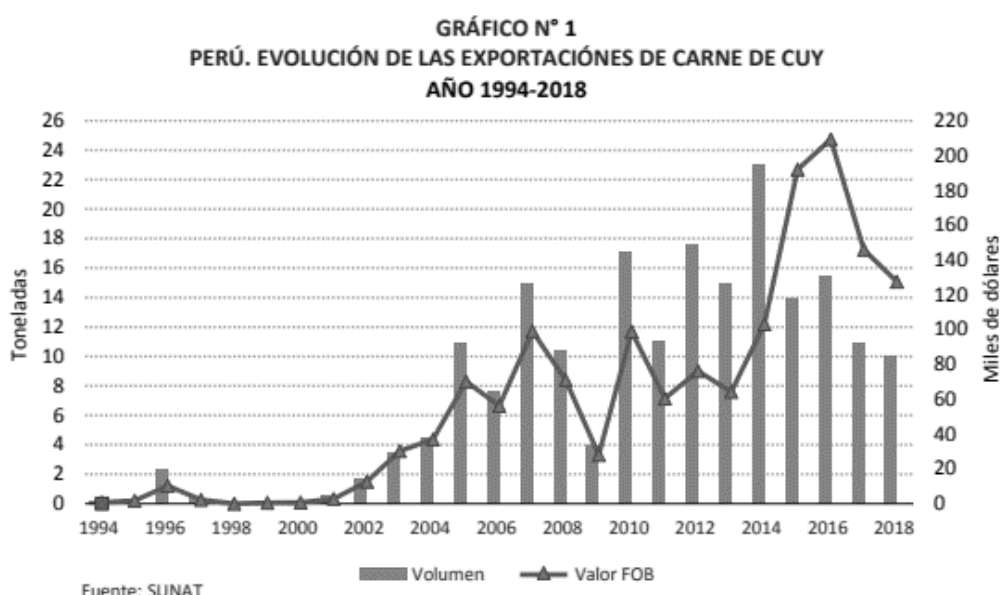
*Elaboración: Propia*

De La tabla 2 se observa a los quince (15) principales países exportadores del sub arancel 020890 al cierre del 2019, tabla en el cual, Perú se ubica en el puesto cuarenta y dos (42) con participación menor al 1% del total de las exportaciones mundiales, que, en cantidades asciende a 13 toneladas anuales que tiene un valor en

miles de dólares de 164. Por el contrario, Nueva Zelanda se ubica en el primer puesto en el listado con un total de participación de 21.7% de la exportación mundial.

Cabe mencionar que, respecto a la Tabla 2 y las exportaciones de Perú del sub arancel 020890, el porcentaje de exportaciones menor al 1%, no refieren en su totalidad a las exportaciones de carne de cuy, si no, al conjunto de productos que se incorporan en dicho sub arancel.

Refiere el MINAGRI (2019) que durante el 2018 las exportaciones de carne de cuy tuvieron como resultados un valor FOB de 128 mil dólares americanos, monto menor en 12.5% en relación a lo obtenido durante el 2017.



*Figura 2* Evolución de las exportaciones de Carne de cuy.

Fuente: (MINAGRI, 2019)

*Elaboración:* (MINAGRI, 2019)

En la conferencia con el director general de Políticas Agrarias del MINAGRI, Elvis García Torreblanca refiere que el Perú sigue liderando como el mayor exportador de carne de cuy a nivel mundial en el año 2019, con un 77.6% de participación en los mercados internacionales, a diferencia del año 2018 que los envíos sumaron 11.6 toneladas (EL Peruano, 2020).

Además, Elvis García Torreblanca menciona que se generó un incremento del 16.6% respecto a las exportaciones del 2018, siendo el calor FOB de 148 mil 768 en comparación al cierre anterior (2018) que fueron dólares equivalentes 127 mil 635 dólares, tal como lo informó el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) (EL Peruano, 2020).

### Importación de cuy en el mundo

Tabla 3

*Lista de los 10 primeros países que importan el sub arancel 020890 en el 2019*

Importadores (Ránking)	Valor importado (millones de USD)	Cantidad importada (TM)	Tasa de crecimiento anual en valor 2015-2019 (%)	Tasa de crecimiento anual en cantidad 2015-2019 (%)	Participación en las importaciones mundiales (%)	Arancel equivalente ad valorem aplicado por el país %
Mundo	592.02	0	-2	-2	100	-
Alemania	114.18	15,481	-2	-3	19,3	2
Bélgica	68.44	11,204	-5	0	11,6	2
Países Bajos	66.00	25,725	-2	7	11,1	2
Estados Unidos de América	53.15	6,865	7	-3	9	1,1
Francia	46.27	6,216	-10	-11	7,8	2
Suiza	44.81	2,972	-3	-5	7,6	0,4
Italia	32.50	4,282	2	-3	5,5	2
Austria	24.26	2,941	4	3	4,1	2
Hong Kong, China	17.91	6,264	10	-1	3	0
Finlandia	13.38	0	-6	-12	2,3	2
Países restantes	111.14	0	-	-	18.7	-

Fuente: (TRADE MAP, s.f.)

*Elaboración: Propia*



De la tabla 3 se observa los diez (10) países con mayores importaciones del sub arancel 020890. De los cuales Estados Unidos se ubica en el puesto cuatro (4), con un total de importaciones de 6,865 toneladas anuales, con relación aritmética entre la tasa de crecimiento del valor del producto y disminución de la tasa de crecimiento por cantidad (relación + 7%, - 3%). Además, tiene el 9% del total de importaciones mundiales, concentrando la mayor cantidad de países que proveen del producto en mención.

## Mercado de Estados Unidos

Tabla 4  
*Factores socioeconómicos de Estados Unidos.*

<b>INDICADOR</b>	<b>ÍNDICE</b>	<b>FECHA</b>
Capital	Washington, D.C.	-
Idioma Frecuente	Inglés	-
Moneda oficial	Dólar (USD)	-
Principales Ciudades	Nueva York, Chicago, Los Ángeles, Miami, Washington D.C	-
Producto BRUTO Interno (PBI/Billones)	20.932.8 Billones. \$ (Anual)	2020
PIB per Cápita:	USD 63.416	2020
Tasa de Crecimiento Real del PIB (anual/%):	-3.5%	2020
Índice de precios al consumidor, IPC %:	1.4%	2020
Riesgo País	172 puntos	08/2021
Población Total (Millones)	331.45	2020
Población Total en estado de New York (Millones)	20.2	2020
Población Total en estado de New York (Inmigrantes Ecuador, Perú y Bolivia/ Miles)	43.0	2017
Tasa de crecimiento de la población anual (2010-2020 / %)	7.4%	2020
Salario Mínimo New York (\$/H)	12.5\$/H	2020
Tasa de Desempleo %	6.7%	2020

Fuente: (Burbano, 2015) (Gobierno de Mexico) (United State Census Bureau, s.f.)  
(MINAGRI, 2019) (Datosmacro.com)

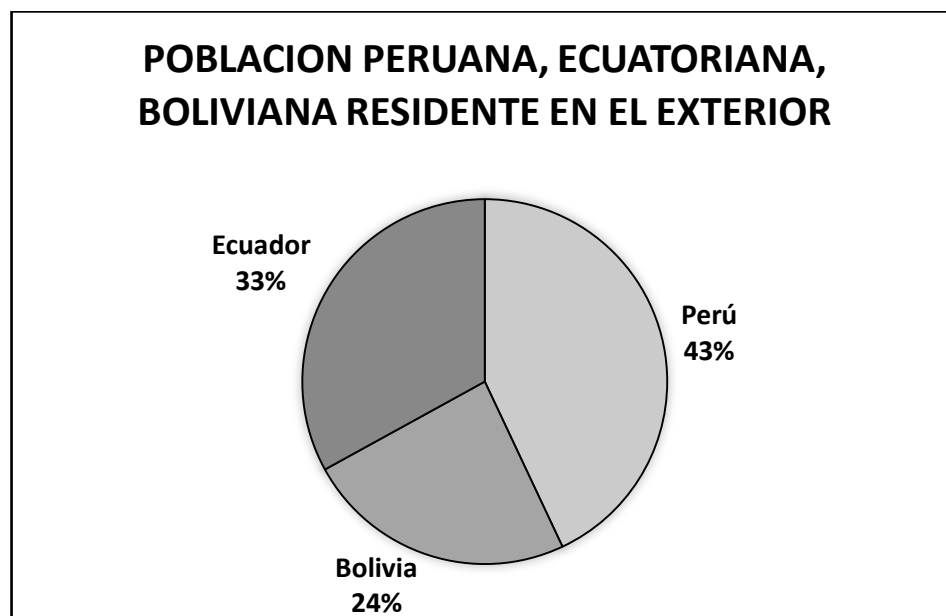
*Elaboración: Propia*

De la tabla 4 se puede apreciar la cantidad el análisis socioeconómico actual, presentado por Estados Unidos.

Refiere el MINAGRI respecto a la cantidad de latinos que se encuentran en países del Exterior que:

Según la Organización de las Naciones Unidas (ONU), al cierre del año 2017, existe una población de 3,4 millones de peruanos, ecuatorianos y bolivianos residentes en el exterior; de los cuales 1,5 millones son peruanos, 1,1 millones ecuatorianos y 0,8 millones de bolivianos. (2019, p. 6)

Los latinos en mención que consumen carne de cuy, quienes se encuentra en el exterior son un tamaño significativo, según el siguiente gráfico (Ver figura 3).



*Figura 3* Población de peruanos, ecuatorianos y bolivianos en el exterior 2017

Fuente: (MINAGRI, 2019)

*Elaboración: Propia*

Las ciudades donde más abundan los peruanos son:

Tabla 5

*Población de peruanos, ecuatorianos y bolivianos en el exterior según país 2017*

<b>Ciudad</b>	<b>País</b>	<b>Población</b>	<b>%</b>
Buenos Aires	Argentina	105 090	10.7
Santiago de Chile	Chile	91 237	9.3
Madrid	España	66 833	6.8
Nueva Jersey	Estados Unidos	45 780	4.7
Nueva York	Estados Unidos	43 025	4.4
Miami	Estados Unidos	42 313	4.3
Milán	Italia	37 750	3.8
Barcelona	España	35 694	3.6
Los Ángeles	Estados Unidos	31 831	3.2
Virginia	Estados Unidos	19 223	2.0
San Francisco	Estados Unidos	17 713	1.8
Córdoba	Argentina	13 901	1.4
Maryland	Estados Unidos	12 751	1.3
La Plata	Argentina	12 153	1.2
Turín	Argentina	10 991	1.1
Connecticut	Estados Unidos	10 158	1.0
Otras ciudades		387 954	39.4
<b>Total, general</b>		<b>984397</b>	<b>100</b>

Fuente: (MINAGRI, 2019)

*Elaboración: Propia*

Según la Tabla 5 se menciona que el principal país donde se concentra la mayor cantidad de peruanos, ecuatorianos y bolivianos es Buenos Aires con un total del 10.7 %. Nueva York se posiciona como el quinto país donde radican esta población de peruanos, bolivianos y ecuatorianos.

Refiere el MINAGRI que “El principal mercado para las exportaciones de carne de cuy viene siendo los Estados Unidos (99,9%); y en menor proporción los

mercados de Japón, Canadá, Korea del Sur, Italia y Aruba, que en su conjunto sumaron el 0,1 %". (2019, p. 2)

Además, se calcula que en Estados Unidos aún existe una demanda insatisfecha de 100 mil cuyes mensuales según indicó el representante de la Asociación Peruana de Promotores de la carne de Cuy (APCUY), mencionó (Carrera & Vigo, 2018).

Esta falta de producto para la atención de la demanda es debido al creciente consumo, ya que es mayormente reconocido por el valor nutricional que provee la carne de cuy. Es por ello que los productores no abastecen con la creciente demanda. Tan solo la empresa Ames Enterprise, siendo una de las principales exportadoras, abastece el 20% de la demanda total de los consumidores estadounidenses (Carrera & Vigo, 2018).

### **Perfil del consumidor estadounidense de cuy**

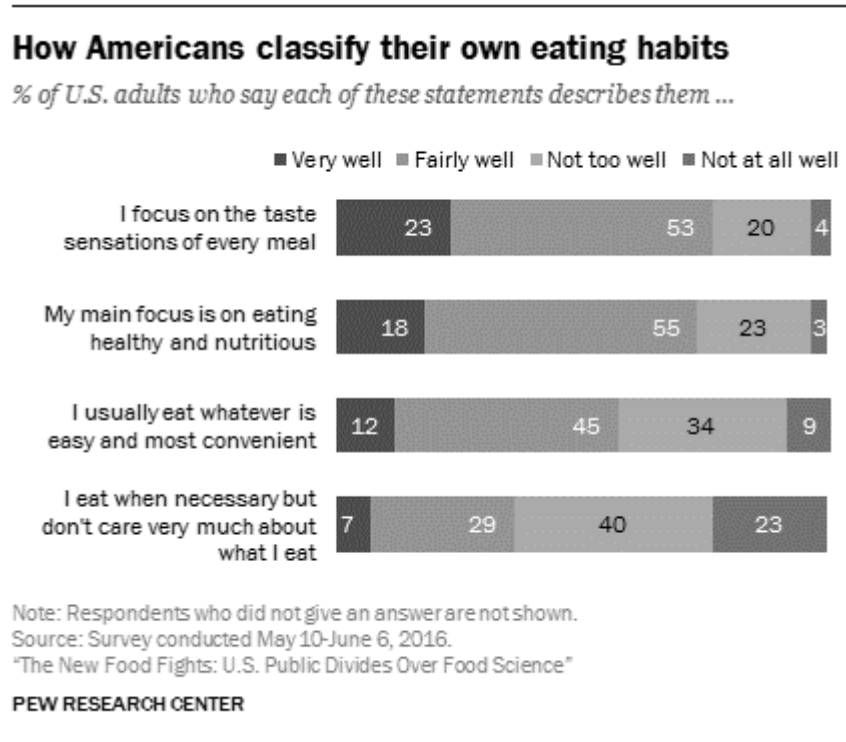
Actualmente, los principales consumidores de la carne de cuy y quienes generan en su mayoría el crecimiento de la demanda son los latinos residentes en las ciudades estadounidenses, entre peruanos, ecuatorianos y bolivianos quienes consumen dicho producto con un concepto de "consumo por Nostalgia" (Carrera & Vigo, 2018). Sin embargo, los estadounidenses, quienes antes no conocían de la calidad, nutrientes y el sabor de la carne de cuy, valoran el producto y consumen con mayor frecuencia.

Respecto a la actitud de compra de los consumidores estadounidenses se caracteriza por compras según la necesidad, es decir, no compran por volúmenes mayores a la necesidad, solo lo estrictamente necesario. Es por ello que los actuales supermercados en Estados Unidos solo disponen lo requerido por el consumidor. (Vivas, 2019, p. 63)

De lo antes mencionado, Carrera & Vigo refieren que "El consumidor estadounidense, en relación a las tendencias de consumo se observa que el bienestar sigue siendo un factor clave" (2018, p. 77). Es por ello que, conscientes de llevar una vida saludable, los estadounidenses buscan productos sin químicos y más naturales.

Dispuestos a ello, es que buscan productos novedosos por explorar, siendo la carne de cuy un producto que contiene mayor proteína y menores cantidades de grasa.

Dentro de este marco Funk & Kennedy (2016) refieren, mediante una encuesta realizada por Pew Research Center respecto a las preferencias alimenticias de los estadounidenses, la siguiente información:



*Figura 4* Como clasifican los americanos sus propios hábitos alimenticios.

Fuente: (Funk & Kennedy, 2016)

Elaboración: (Funk & Kennedy, 2016)

La figura 4 refleja una encuesta que da a conocer las elecciones que tiene los estadounidenses al momento de elegir sus alimentos en relación a la sensación gustativa. El 53% de estadounidenses se encuentra de acuerdo que los alimentos de su preferencia deben tener buen sabor. El 55% de los estadounidenses mencionan que lo más importante, al momento de elegir los alimentos, es que sean sano y nutritivo. El 45% de estadounidenses prefieren comer lo que resulte más fácil y conveniente. Por último, el 40% de estadounidenses no toman muy bien decir que no prestan atención

a lo que comen, es decir, que por el contrario son muy conscientes en la procedencia de los alimentos que consumen.

En este sentido, la carne de cuy es nutritiva y saludable, además de no ser un alimento transgénico con sabor agradable. El impacto que no es favorable es la accesibilidad y facilidad, ya que se requiere una preparación extensa.

### **Acuerdos comerciales entre Perú y Estados Unidos**

El Perú mantiene vigente con Estados Unidos el Acuerdo de Promoción Comercial Perú- Estados Unidos (APC), que fue firmado en Washington el 12 de abril del 2006, de los cuales se negociaron los ingresos a mercados, reglas de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, entre otros. (Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, 2015)

En cuanto a la clasificación arancelaria de la carne de cuy, esta no dispone de una partida especificares, puesto que los volúmenes para la exportación del producto no ascienden a mayores a las requeridas. Es por eso que se ubica en la partida 0208.90.00.00 que agrupa a las demás carnes y despojos comestibles, frescos (Alvarez S. , 2014). (Ver tabla 6)

Tabla 6  
*Régimen arancelario del sub arancel 020890*

<b>Partida Arancelaria</b>	<b>Descripción del Producto</b>	<b>Convenio</b>	<b>Arancel Base</b>	<b>% Liberación</b>
0208.90.00.00	Las demás carnes y despojos comestibles, frescos, refrigerados o congelados.	802 – Acuerdo de Promoción comercial Perú – EE. UU	25%	100%

Fuente: (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), s.f.)

*Elaboración: Propia*

Respecto a la reglamentación de la FDA, no existe una prohibición para la importación de carne de cuy, aunque, debe cumplir con los reglamentos sanitarios y

de etiquetados de productos siguiendo los estándares de calidad para un proceso seguro (Alvarez S. , 2014). Además, todos los productos están sujetos a inspección en la fecha de ingreso, según se menciona en los procesos de importación.

### **Conocimiento de requisitos y procesos de exportación de carne de cuy a Estados Unidos**

Refieren respecto a las normativas establecidas para el ingreso de alimentos según salud y seguridad que:

Todos los productos alimenticios que se comercializan en los Estados Unidos. deben cumplir con los patrones de salud y seguridad de los alimentos establecidos bajo la Ley Federal de Alimentos, Drogas y Cosméticos (Federal Food, Drug, and Cosmetic Act - FD&C Act). En Estados Unidos, la normativa relacionada con la importación de productos procesados no se encuentra centralizada en una sola entidad sino en diferentes organismos. (Carrera & Vigo, 2018, p. 87)

Aunque la normativa no se encuentra centralizada en una sola entidad, la Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA) tiene participación significativa en la supervisión y cumplimiento de las actividades de ingreso e importación a los Estados Unidos respecto la salud pública, etiquetado de alimentos, mariscos y pescados, entre otros productos procesados y otros productos étnicos incluidos la carne de cuy.

De modo que el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), es el organismo que supervisa el correcto manejo de productos agropecuarios, mediante los Servicios de inspección de Inocuidad Alimentaria (FSIS), quienes garantizan la inocuidad de las carnes que van a ser distribuidas y suministradas a todos los estadounidenses (Carrera & Vigo, 2018).

Cabe indicar que, respecto a la documentación requerida por la FDA, en conjunto con la USDA, para la importación de carne de cuy menciona que:

En el caso de los certificados sanitarios para la importación de carne de cuy, la FDA no exige una certificación específica para el cuy, sin embargo, sugieren que los importadores deben tener evidencias que comprueben el buen estado y manipulación del producto, además, de estar libre de salmonella o cualquier otro tipo de agentes patógenos. Razón por la cual, es necesario la emisión de un certificado de sanidad del lugar donde el animal es beneficiado y/o envasado (camal o planta de exportación) (Carrera & Vigo, 2018).

La FDA supervisa los siguientes aspectos, según (Promperú, 2015):

- Ley contra el Bioterrorismo.
- Bajo grado de acidez de los alimentos envasados acidificados (LACF/AF).
- Aditivos e ingredientes alimentarios.
- Etiquetado y envasado de alimentos procesados.
- Alimentos preparados que contengan menos de 2% de contenido cárnico (Los que tienen mayor contenido son regulados por el FSIS).
- Mariscos y pescados.
- Huevo en cáscara (los ovoproductos son regulados por el FSIS).
- Inspección de los límites máximos de residuos de plaguicidas, medicamentos veterinarios, metales pesados y demás contaminantes, conforme a lo establecido por la Agencia de Protección Ambiental (EPA) 002E.

En el Perú, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), es el organismo público descentralizado encargado de la materia de sanitaria agraria, encargada de la protección del ingreso de plagas o enfermedades desde exterior del Perú. Además, implementa protocolos, normas y recomendaciones para la exportación de productos al exterior. Es también la entidad que se encarga de inspeccionar, verificar, y otorgar la certificación fitosanitaria y zoonosaria, entre otros (Promperú, 2015).

Dirección General del Salud Pública (DIGESA) es el ente encargado de la normativa y supervisión de los aspectos relacionados a la saneamiento e higiene alimentaria, además de la protección del ambiente y Zoonosis. (Promperú, 2015)



Respecto a los requisitos necesarios para la certificación deben estar contemplados según la Norma Técnica Peruana NTP 201.058:2006 "CARNE Y PRODUCTOS CÁRNICOS" (Carrera & Vigo, 2018).

Los requisitos Organolépticos según Carrera & Vigo, son:

- Aspecto General: Conformación y acabado de acuerdo a su clasificación.
- Color de la carne y de la grasa de acuerdo a su clasificación.
- Olor: Sui generis y exento de cualquier olor anormal.
- Consistencia: Firme al tacto, tanto el tejido muscular como la grasa (2018, p. 88).

### **Presentación del producto**

Según menciona Estrada & Velastegui (2021), respecto a la presentación del producto refrigerado y envasado que debe presentar las siguientes características:

- Presentación impecable
- Carcasa bien escurrida
- Congelado y/o empacado al vacío
- Etiquetado y Rotulado

Respecto al envase es relevante mencionar que los productos agrícolas pueden ser de materiales como cajas, bandejas de cartón, madera y otros. Deben encontrarse en un estado de limpieza y primer uso. Evitar la contaminación del mismo, mediante una manipulación rigurosa e higiénica. (PromPerú, 2015). En cuanto a la carne de cuy, debe contener en bolsas de nailon autorizadas por SENASA, las cuales deben tener las características de impermeabilidad, conservación, durabilidad, higiene y transparencia.

Respecto al embalaje menciona que el material recomendable para el embalaje de la carne de cuy son las cajas de cartón, además de que la pared interna sea recubierta

con materiales resistentes a la humedad y agua. Sumado a ello, el adhesivo que cierre la caja debe ser resistente a las condiciones del ambiente (PromPerú, 2015).

Respecto al marcado y etiquetado de los productos, el gobierno de Estados Unidos solicita que debe ser obligatorio para los alimentos envasados, a fin de brindar a detalle la información de los componentes de manera precisa y clara para el consumidor (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETU),2010). Para lo cual se requieren dos (2) etiquetados que debe contener información general del producto y el valor nutricional.

Además, MINCETUR (2010) refiere respecto al etiquetado general debe encontrarse en el idioma y sistema de medición del lugar de destino, de ser este caso, el idioma inglés y con medición en libras y onzas). Debe considerarse, además:

- Declaración de identidad, nombre común o usual del alimento (naturaleza del producto).
- Marca o logo del producto.
- Declaración exacta del contenido neto (peso, volumen).
- Nombre y lugar del establecimiento del fabricante, envasador o distribuidor, exportador.
- País de origen.
- Si fuera elaborado con dos o más ingredientes, se deberá detallar la lista completa de los ingredientes, enumerados por su nombre común o usual y en orden decreciente a la cantidad presente en el producto (MINCETUR, 2010, p. 15)

### **Procedimientos de importación establecidos por la FDA**

Carrera & Vigo (2018) mencionan que los productos que ingresan a Estados Unidos deben ser inspeccionados cuando arriban al puerto, con supervisión de la Food and Drug Administration (FDA). Son ellos quienes deciden; según la naturaleza del producto, prioridades de la FDA y la historia del producto; el modo de verificación de los contenedores entrantes, ya que pueden ser físicos o exámenes de muestra y esto

será en base al cumplimiento de la Ley federal de alimentos, medicamentos y cosméticos (FD&C) está basada en la naturaleza del producto, las prioridades del FDA

La FDA decide si el producto ingresa o se observa, según la naturaleza del producto. Si en caso el producto es observado, deben ser subsanados o en última instancia eliminado.

Respecto a la detección y subsanación que debe realizar los importadores para subsanar lo rechazado por la FDA, mencionan Carrera & Vigo (2018) que, al detectarse una violación a la Ley federal, la FDA debe emitir una “Nota de Detención y Audiencia” al importador y al servicio de Aduanas de EE. UU. Esta acción a medida de iniciar un proceso que permita al importador dar el descargo y evidenciar que el producto se encuentra según los requisitos, todo esto a fin de obtener una “Nota de Liberación”. Por parte del Perú, es necesario mencionar que DIGESA no solicita requisitos específicos para la exportación de carne de cuy, tan solo requiere cumplir con la inocuidad estándar de carnes.

Al no haber una subsanación, el producto no puede ser retornado al país, ya que, según DIGESA, no hay una devolución de productos importados rechazados en el país de importación. Es por ello que se procede a eliminar el producto por lote o su totalidad, según sea el caso.

### **1.2.6 Cuy**

El cuy (cobayo o curí) es un mamífero roedor con orígenes andino localizado en países como Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Este roedor aparte de ser un animal tradicional en las zonas alto andinas, también posee un alto valor nutricional que, en la actualidad, forma parte fundamental en la alimentación de la población rural en el Perú (Chauca, 1997). Su carne es de excelente calidad, sabor y se caracteriza por tener alto valor nutricional, rica en vitaminas y minerales. Además, contribuye a la seguridad alimentaria de las poblaciones de más escasos recursos.

Algunas de las características positivas que tiene el cuy se basan en la facilidad de adaptación a diversos ecosistemas, la variedad y flexibilidad de alimentación,

considerando que es un herbívoro que puede comer mayor variedad de plantas (Chauca, 1997).

Dentro de la escala de clasificación zoológica, el cuy se ubica de la siguiente manera:

Tabla 7  
*Clasificación Zoológica*

ELEMENTO	NECESARIO
Reino	Animal
Rama	Vertebrado
Clase	Mamífero
Orden	Rodentia
Suborden	Hystricomorpha
Familia	Caviidae
Género	Cavia
Especie	<i>Cavia porcellus</i>

Fuente: (Agrobanco, 2012)

*Elaboración Propia*

De la Tabla 7 se identifica según la biología, la clasificación zoológica del cuy, se encuentra dentro del reino animal, mamífero y roedor.

Los productos que se pueden aprovechar de la crianza de cuy son los siguientes:

- Carne de Cuy
- Reproductor
- Estiércol (Guano)
- Piel

## Propiedades de la carne de cuy

La carne de cuy se caracteriza por ser altamente digestible, contener alto valor nutritivos, cantidades mínimas de minerales y grasas, gran cantidad de proteína y hierro, Adicional a ello, contiene ácidos grasos esenciales aportando al desarrollo del sistema nervioso e intelectual (Agrobanco, 2012).

Tabla 8

*Valor Nutricional de la carne de Cuy*

Especie Animal	Humedad %	Proteína %	Grasa %	Minerales %
Cuy	70.6	20.3	7.8	0.8
Ave	70.2	18.3	9.3	1.0
Vacuno	58.0	17.5	21.8	1.0
Ovino	50.6	16.4	31.1	1.0
Porcino	46.8	14.5	37.3	0.7

Fuente: (Quispe, s.f.)

*Elaboración Propia*

La tabla 8 ya se observa que la carne de cuy, a diferencia de otras carnes animales, dispone la menor cantidad de grasa y mayor cantidad de proteína. Siendo la carne de cuy altamente saludable, más aún que la carne de pollo que es la más consumida a nivel mundial.

En cuanto al rendimiento de la carne de cuy, Agrobanco (2012) detalla el rendimiento según los componentes que se obtienen del cuy, tales como carcasa, vísceras, pelos y sangre. (Ver Tabla 9)

Tabla 9

*Rendimiento de la Carne de cuy*

Componentes	Rendimiento %
Carcasa	69.70
Vísceras	22.71
Pelos	3.65
Sangre	3.94

Fuente: (Agrobanco, 2012)

*Elaboración Propia*

De la tabla 9 se extrae que la carcasa o carne del cuy compone más del 60% del rendimiento total que se obtiene de un cuy en estado apto. Este porcentaje es una cantidad significativa para el aprovechamiento de su comercialización.

**Sistemas de crianza**

Empleando las palabras de Chauca quien refiere: “En nuestro país la crianza de cuyes se ha desarrollado y ha dejado de ser una crianza marginal para constituirse como una real alternativa de una especie productora de carne” (2007, p. 218). Todo mediante un proceso de investigación que duró varias décadas, las que permitieron el mejoramiento genético de la producción de la carne de cuy.

En la década de los 60, tres (3) instituciones estatales, una de ellas el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), iniciaron estudios de investigación respecto al desarrollo y mejoramiento genético del cuy, en bases experimentales distribuidas en puntos estratégicos del país, a fin de mejorar la calidad de la especie productora de carne de cuy, mediante el ecotipo. Durante la década de los 70, estas instituciones lanzaron el “Programa de Mejoramiento Genético del Cuy Cobayo Peruano”, fortaleciendo los estudios en ciertas regiones o zonas donde el ecotipo del cuy permitía su adaptación y mejoramiento. Ya para la década de los 80, continuando con el mejoramiento genético del cuy, se dispone a un trabajo en conjunto con los criadores que tenían un sistema de crianza familiar que, mediante la entrega de un núcleo de reproductores mejorados además de traspaso de tecnología y conocimiento, les

permitiera reproducir a escalas pequeñas pero mejoradas, convirtiendo así su producción en un sistema Familiar-Comercial. Continuando con los avances, para la década de los 90 con una sólida investigación se considera a crianza de líneas Inti, Perú y Andina como una actividad productora de carne de cuy. Para los años posteriores el INIA se encontraba en cambios estructurales lo que impidieron continuar con el proceso de investigación. Para evitar estancar la investigación de tantos años, se retoma los trabajos con ONG's y con proyectos de apoyo sociales de los que se han concluido que la investigación ha servido como soporte tecnificado al desarrollo de la crianza de cuyes en todo el país y aporte para otros países latinoamericanos (Chauca, 2007). En la actualidad, el INIA trabaja con los productores de la zona de Carapongo, brindando conocimiento tecnificados y tecnológicos a los productores de carne de cuy.

De lo anterior se identifican tres (3) tipos de crianza según la funcionalidad que cumplirá dentro de la unidad productiva. Los sistemas de crianzas según (Chauca, 1997) son:

Figura 5 Tres tipos de crianza en el Perú

<p><b>Sistema Familiar.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- La mas difundida.</li><li>- Se caracteriza por desarrollarse con insumos y mano de obra disponible en el hogar.</li><li>- Se maneja de manera tradicional donde usualmente el cuidado de los animales son responsabilidad de la madre y los hijos del hogar.</li></ul>	<p><b>Sistema Familiar - Comercial.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Es producto de una crianza familiar organizada.</li><li>- Se ubica en las zonas rurales, en lugares cercanos o conectados con las ciudades donde se puedan comercializar los productos.</li><li>- Las vías de comunicación facilitan la comercialización directa o mediante intermediarios.</li></ul>
<p><b>Sistema Comercial.</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Poco difundida pero ubicadas en valles cercanos a áreas urbanas.</li><li>- Actividad principal de empresas agropecuarias, donde el trabajo se realiza con mayor eficiencia y alta tecnología.</li><li>- Usualmente usan cuyes de líneas selectas, precoces y prolíficas para su posterior comercialización.</li><li>- Generalmente producen sus propios forrajes, que contiene los nutrientes requeridos para la alimentacion de los cuyes.</li></ul>	

Fuente: (Chauca, 1995)

*Elaboración: Propia*

Los tres (3) tipos de crianzas existentes en el Perú. Usualmente la crianza Familiar y Familiar- comercial, tiene mayor concentración en la sierra peruana, a diferencia de la Comercial, que concentra la mayoría de las empresas cercanos a la ciudad de Lima, aunque aún existen algunas zonas donde se trabaja con el sistema familiar, en el Valle del Rímac. (Ver figura 5)

### **Categorías de cuy**

Chauca (1995) destaca la existencia de dos (2) genotipos del Cuy Caballo: Criollo y Mejorado. Los que fueron mejorados genéticamente para crear una línea de



producción que permita ser más prolífica y potenciada. Los animales fueron seleccionados por su precocidad y prolificidad, y se crearon las líneas:

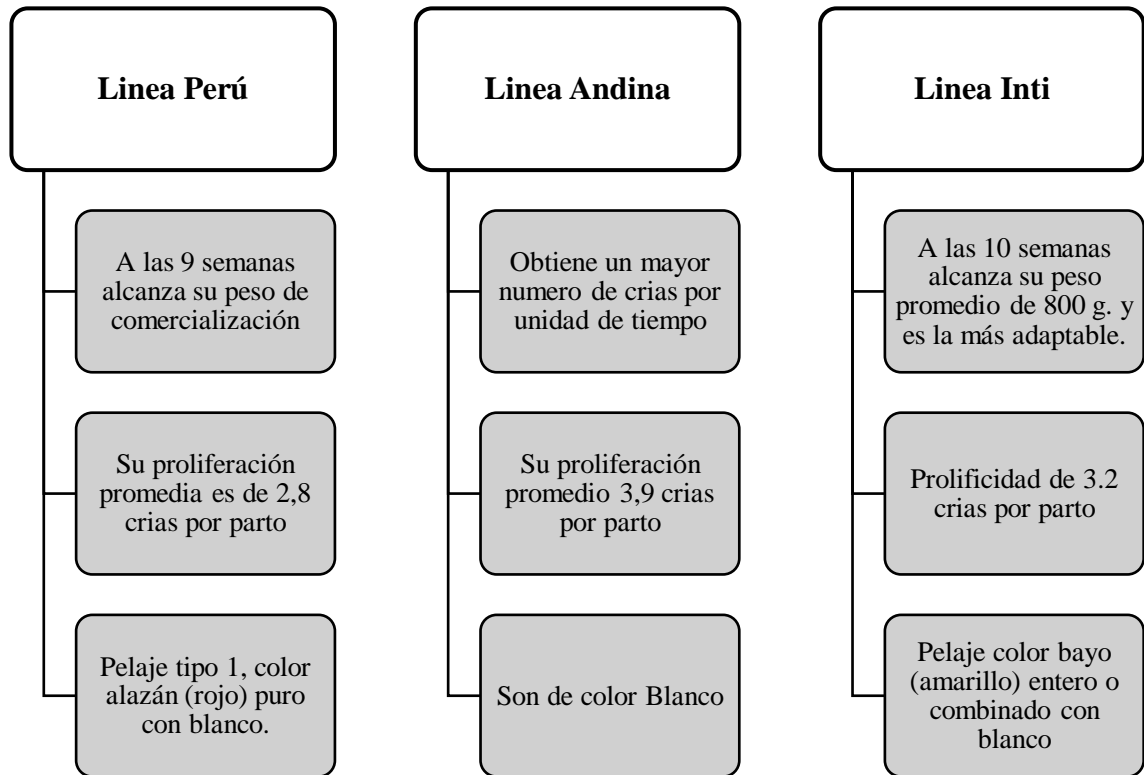


Figura 6 Evolución genética de las razas criollas y mejoradas de cuyes

Fuente: (Chauca , 1995)

Elaboración: Propia

De la figura 6 se extrae que existen tres (3) líneas genéticamente modificadas de las razas criolla y mejorada.

### Requerimientos nutricionales del cuy

La alimentación concentra energía, proteínas, fibra, vitaminas y agua, las cuales serán consumidas según el estado fisiológico, la edad y el medio en donde serán criados los cuyes. “Los principales minerales que deben estar incluidos en las dietas son: calcio, fósforo, magnesio y potasio; el desbalance de uno de éstos en la dieta produce crecimiento lento, rigidez en las articulaciones y alta mortalidad” (FAO, 2000). En cuanto a la relación del fosforo y calcio debe ser de uno (1) a dos (2).

Para la correcta alimentación de los cuyes en un sistema de crianza comercial, no solo se requiere de forraje. Además, debe ser complementada con concentrados, que ayudaran a producir mayores crías con eficiencia y evitar la mortalidad prematura, es por ello, que se recurre a un sistema de alimentación Mixto, que requiere ingredientes de calidad, bajo costo e inocuos. Dentro de estos ingredientes se puede utilizar frangollo de maíz, afrecho de trigo, harinas de girasol, conchilla, sal común u otros. Las cuales deben ser suministradas dos (2) veces por día (30-40% del consumo en la mañana y 70-60% en la tarde) y a su vez, no se debe suministrar al instante, ya que puede producir problemas en la digestión de los cuyes. Se requiere orearlos por un par de horas, según nos indica la (FAO, 2000).

En el caso del suministro de la vitamina C y el agua, son mezclados e ingeridos por los cuyes mediante los bebederos. El consumo de dicha mezcla será proporcional a la edad, para que el cuy pueda tener un normal crecimiento. Teniendo en consideración que el agua debe encontrarse en buenas condiciones, fresca y libre de contaminación, según nos indica la (FAO, 2000).

### **Proceso reproductivo del cuy para un sistema de crianza comercial**

Los cuyes se reproducen todo el año y pueden gestar múltiples crías. Es por ello que disponen de procesos o fases en la reproducción, que, según Agrobanco (2012) son las siguientes:

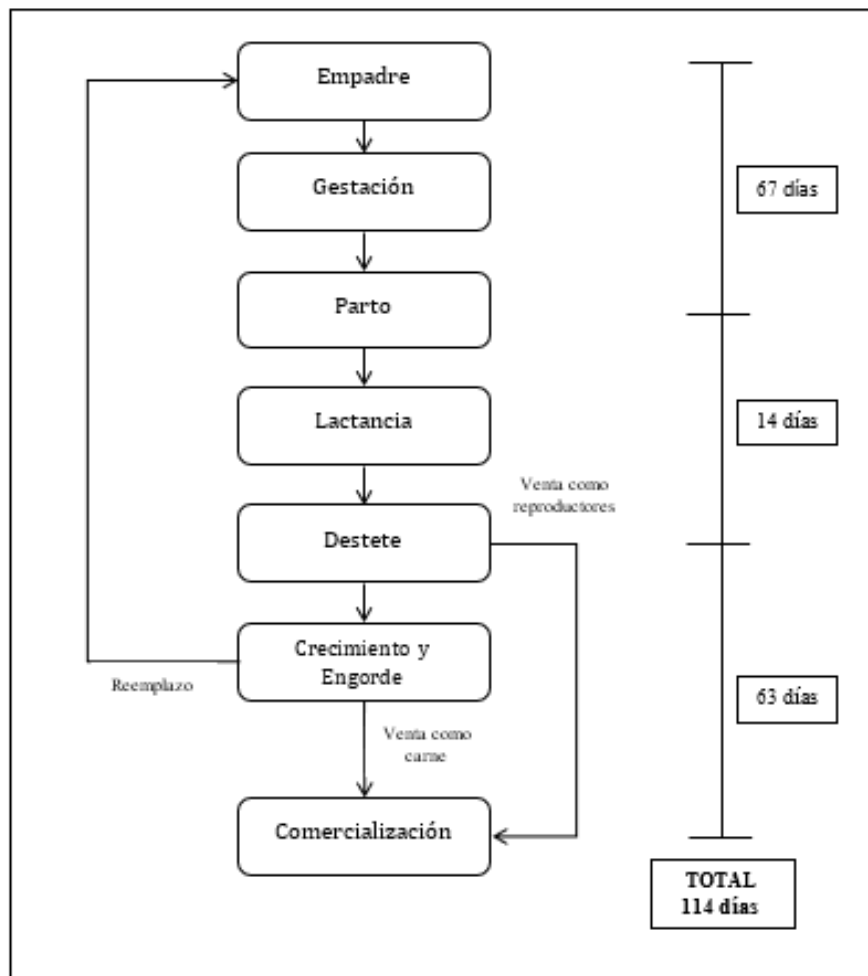


Figura 7 Proceso reproductivo del cuy

Fuente: (Agrobanco, 2012)

Elaboración: Propia

Agrobanco menciona respecto al proceso de reproducción en la crianza comercial, iniciando con el empadre, el cual consiste en agrupar a un cuy macho con una cantidad promedio de hembras (uno (1) por cada quince (15) – veinte (20) hembras). La gestación de las hembras dura en promedio sesenta y siete (67) días, esto dependiendo de la cantidad de crías, ya que, a mayor cantidad de crías, menor será el tiempo de gestación hasta la etapa del parto (Duración aproximada del parto diez (10) a treinta (30) minutos). La cantidad de crías va de 1 a 7, lo más recurrente es de tres (3) a cuatro (4) crías por hembra. Inmediato al nacimiento, proceden a dar la primera lactancia llamada Calostro (brindará inmunidad y protección contra enfermedades). Este proceso de Lactancia dura entre siete (7) a veintiún (21) días (catorce (14) días en promedio), hasta el destete y separación de la cría del vínculo con la madre, para

así iniciar la etapa de crecimiento y engorde hasta encontrarse en el peso adecuado para la comercialización de su carne. En general, el proceso reproductivo del cuy tiene un tiempo en promedio de ciento catorce (114) días desde el empadre hasta finalizar en la comercialización, a menos de que el cuy sea seleccionado para la finalidad de reproducción. (Ver Figura 7)

Tabla 10

*Características óptimas para Empadre*

Sexo	Edad	Peso	Condiciones Externas
Hembra	80 a 100 días (promedio 90 días)	550 a 750 gramos	Buen estado de carnes y
Macho	90 a 120 días (promedio 105 días)	850 a 1000 gramos	Sanos

Fuente: (Agrobanco, 2012)

*Elaboración Propia*

La tabla 10 indica que, en una crianza comercial, se requiere que el animal se encuentre en las condiciones adecuadas, según peso y edad, para que las crías tengan menor índice de mortalidad. La hembra, a pesar de tener solo dos (2) pezones, tiene la capacidad de dar de lactar a más de dos (2) crías.

**Principales lugares de crianza de cuy**

Al ser una especie muy pequeña, prolífica y de crecimiento rápido, la utilización de los espacios y áreas es menor, permitiendo el aprovechamiento en su máxima capacidad (Jimenez R. , 2007). El objetivo es brindar un ambiente seguro y de confort para que los cuyes sean alejados del peligro de los depredadores. Asimismo, puedan ser monitoreados en cuanto a la alimentación, reproducción y sanidad. Según Agrobanco (2012), se debe tener en consideración que, para la crianza de los cuyes, la ubicación de los galpones debe tener una relación entre la accesibilidad de los recursos

y la cercanía con los mercados locales. Además, las jaulas o pozas deben tener temperatura y humedad óptima. Las dimensiones de las jaulas o pozas deben estar correctamente distribuidas y ventiladas para evitar el aniego, permitiendo así facilitar el manejo y limpieza de los animales.

Para la distribución de los espacios utilizados en la zona de crianza de cuyes, es necesario considerar en la etapa en la que se encuentre el cuy según el proceso de reproducción. Según Quispe (s.f.) indica que para una crianza comercial la tercera parte, del total de cuyes, debe albergar a los cuyes reproductores. Los machos de reserva deben ser el 5% de los machos en reproducción. Los destetados para la comercialización, son separados a una poza donde pueden albergar hasta una cantidad de crías en las pozas. Los destetados para el reemplazo en pozas separadas según género (diez (10) machos en una poza y quince (15) hembras en otra poza).

Según el MINAGRI & INIA (2015) existen dos (2) tipos de modalidades de crianza:

- Pozas: Son construcciones hechas en el piso con materiales de construcción como: piedra, ladrillos, adobe. Y el piso de las pozas debe ser a base de aserrín o paja. Estos espacios pueden ser construidos de manera fácil y a bajo costo (Kajjak, 2015).



*Figura 8 Crianza en Pozas*

Fuente: (Kajjak, 2015)

- Jaulas: Son construcciones hechas de materiales como: fierros o madera con mallas metálicas con pisos apilados lo cual permite aprovechar con mayor eficiencia los espacios y mejorar la manipulación para la limpieza en los pisos apilados. A diferencia de los galpones, las jaulas permiten albergar mayor cantidad de cuyes (Kajjak, 2015).



*Figura 9* Crianza en Jaulas

Fuente: (Kajjak, 2015)

Respecto a la Zonificación, se observa que la cantidad de productores ubicados en Carapongo, del distrito de Lurigancho Chosica, se dividen en 3 zonas claramente detallada en la tabla 11, según la base de datos brindada por el MINAGRI.

Tabla 11  
*Distribución de los productores de cuyes de la zona de Carapongo*

ZONA	CANTIDAD DE PRODUCTORES	CANTIDAD DE CUYES TOTALES POR ZONAS	SISTEMA DE CRIANZA INICIAL
Alta	16	Machos: 35 Hembras: 129	
Media	13	Machos: 23 Hembras: 88	Sistema Familiar
Baja	15	Machos: 30 Hembras: 101	
<b>Total</b>	<b>44</b>	<b>Machos: 88</b> <b>Hembras: 318</b>	-

Fuente: Rodríguez, L. – MINAGRI

*Elaboración Propia*

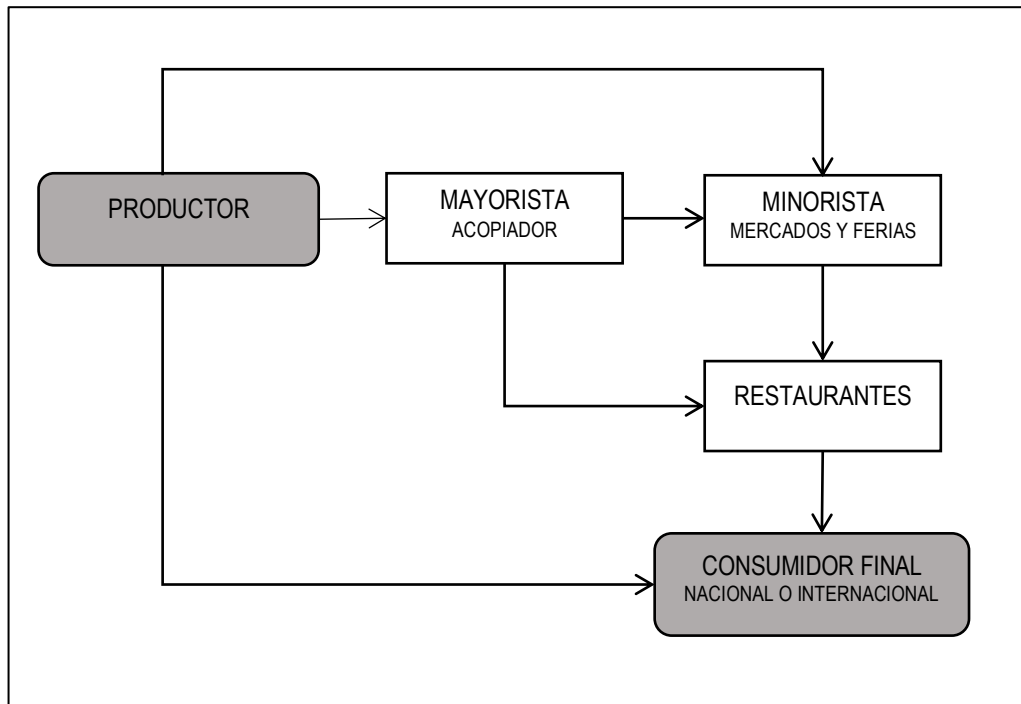
### **Sistema de comercialización de la carne de cuy**

La relación de comunicación directa entre los productores y consumidores finales, considerando que es para el mercado internacional, permite agilizar la comercialización en base a los estándares de calidad, a su vez disminuir los costos del producto. Según Agrobanco: “La relativa facilidad de comunicación entre campo y la ciudad, los gustos y preferencias de los consumidores, así como la necesidad de intercambio que tiene el poblador rural, han originado un sistema de comercialización en su mayoría informal, (...)” (2012, p. 32).

Es por ello que se debe brindar conocimientos técnicos a los productores, impulsada por el sector pecuario, ya que, la existencia de empresas formales que exportan y cumplen con las características de la oferta exportable son muy pocas.

Según Agrobanco (2012) existen cuatro (4) sistemas de comercialización de carne de cuy:

1. Productores – Consumidores
2. Productores - Mayoristas – Restaurantes – Consumidores
3. Productores – Mayoristas – Minoristas – Consumidores
4. Productores – Mayoristas – Minoristas – Restaurantes – Consumidores



*Figura 10* Sistema de comercialización de carne de cuy.

Fuente: (Agrobanco, 2012)

Elaboración: Propia

En la figura 10 se puede apreciar los diversos canales de comunicación hasta el consumidor final, que, mientras más elementos o personas se encuentren involucrados en la cadena de comercialización, mayor será el precio final. Los involucrados pueden encontrarse ya sea en el interior o exterior del país.



## **Sanidad en la carne de cuy**

Las enfermedades son problemas frecuentes que pueden causar la mortalidad de los cuyes, las cuales se deben prevenir mediante la limpieza constante, la desinfección de las áreas y la buena alimentación a los animales. (Kajjak, 2015)

Refiere Agrobanco (2012), la salud preventiva se basa en evitar que los cuyes enfermen mediante las buenas practicas y cuidados básicos. La salud Curativa se basa en los cuidados y medicamentos que se aplican a los animales mientras se encuentran enfermos. La Bioseguridad consiste en aplicar los procesos técnicos, similar al proceso de buenas practicas pero mediante un plan de acción, a fin de evitar el contacto y propagación de los agentes infecciosos a la granja.

Es por ello que, al no realizarse los cuidados necesarios a los cuyes, se pueden presentar diversos tipos de enfermedades como:

- Enfermedades infecciosas (Salmonela, Neumonia, Bronconeumonia, Pseudotuberculosis, micosis).
- Enfermedades parasitarias (Ectoparasitos, coccidiosis).
- Enfermedades carenciales (Cetosis, Deficiencia de vitaminas, distocia) (Agrobanco, 2012, p. 28-30).

### **1.3 Definición de Términos Básicos**

- Destetar: Es la acción de separar a la madre de la cría a un tiempo no mayor las cuatro (4) semanas de nacido. (Quispe, s.f.)
- Criadores: Persona que es responsable de criar animales. (Real Academia Española (RAE), 2020)
- Productores: Persona con responsabilidad financiera y comercial organiza la realización de una obra (RAE, 2020)
- Empadre: El Empadre o apareamiento consiste en agrupar el macho con la hembra cuando se encuentran en el momento óptimo. (Agrobanco, 2012)

- Exportación: Las exportaciones son las salidas de productos del territorio aduanero nacional. (SUNAT, s.f.)
- Galpones: Son espacios cerrados (como habitaciones) que se encuentran ventilados y permiten proteger a los cuyes de posibles depredadores (Kajjak, 2015, p. 17)
- Línea: Son aquellas razas genéticamente mejoradas según su precocidad y prolificidad. Actualmente en el Perú existen 3 líneas (Línea Perú; Inti y Andina) (Chauca, 1995)
- Oferta exportable: La oferta exportable es la capacidad que tiene las empresas para ingresar a los mercados internacionales mediante el uso de la tecnología, la capacidad financiera y económica disponibles para gestionar el ingreso de los productos, teniendo en consideración que debe ser constante y continuo el cumplimiento del abastecimiento. (MINAGRI, s.f.)
- Pozas: Son construcciones hechas en el piso que permiten agrupar a los roedores (Kajjak, 2015).
- Precoz: Se llama así a todo aquel que se desarrolla antes del tiempo esperado o habitual., ya sea en el tiempo o espacio. (Significados, s.f.)
- Prolífica: Que se reproduce o es capaz de reproducirse en abundancia (RAE, 2020).

## **CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES**

### **2.1 Formulación de Hipótesis Principal y Derivadas**

#### **2.1.1 Hipótesis General**

La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto, la capacidad económica y financiera y la capacidad de gestión de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

#### **2.1.2 Hipótesis Específicas**

- La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.
- La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.
- La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

### **2.2 Variables y Definición Operacional**

#### **2.2.1 Variable**

La presente investigación analiza dos (2) variables:

- Variable Independiente (VI): Capacidad Tecnológica

- Variable Dependiente (VD): Desarrollo en la Oferta Exportable

### **2.2.2 Definición Operacional**

La presente investigación dispone de dos (2) variables las cuales se definen de la siguiente manera:

- Capacidad Tecnológica. Es la transferencia, adaptación y difusión de información de conocimientos tecnológicos y conocimientos endógenos de I & D, en base a factores comunes y específicos que abarcan nociones como capital humano, infraestructura y desarrollo de nuevas tecnologías (Brunner, 2001).
- Oferta Exportable. Es la capacidad de abastecimiento y presencia en los mercados internacionales en base a factores tecnológicos, financieros, económicos y administrativos, que poseen las empresas mediante los siguientes factores, según (MINAGRI, s.f.):
  - La disponibilidad de producto que se miden mediante la cantidad de producto y el cumplimiento de las exigencias del mercado.
  - Capacidad económica y financiera, se mide mediante el nivel de ingresos propios y el nivel de conocimiento para acceder a un financiamiento.
  - Capacidad de gestión, que se mide principalmente mediante el nivel de planificación y dirección de las empresas.

## **CAPÍTULO III: METODOLOGÍA**

### **3.1 Diseño Metodológico**

#### **3.1.1 Alcance de la investigación**

Para la elección del enfoque es relevante considerar que los estudios cuantitativos plantean relaciones entre variables con la finalidad de arribar a proposiciones precisas, para luego hacer recomendaciones específicas” (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014, p. 18), de este modo se busca que los resultados contemplen recomendaciones en base a los reportes de los investigadores, para que brinden soluciones para cierta problemática.

En cuanto al enfoque cualitativo consiste en comprender un fenómeno complejo, ya que se requiere analizar y entender las variables. Además, se busca que los datos tengan dispersión o expansión, según lo requiera (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014).

La presente investigación se aborda el enfoque cuantitativo, ya que, se debe acotar intencionalmente mediante un análisis de resultados (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014).

#### **3.1.2 Diseño de la Investigación**

El diseño es de tipo No Experimental ya que la dimensión temporal y el momento en el tiempo de recolección de datos es el actual y únicamente será tomado en cuenta en base a una sola recolección. Hernandez, Fernandez, & Baptista indican que: “Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (2014, p. 154).

El diseño adecuado para la presente investigación es de tipo Correlacional, ya que, refieren Hernandez, Fernandez, & Baptista refiere que: “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más

conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular.” (2014, p. 93). Es de interés es explicar la razón del cuales ocurren los fenómenos y su relación con las variables.

### 3.2 Diseño Muestra

Refiere Hernandez, Fernandez, & Baptista que: “La muestra es, en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (2014, p. 175).

Menciona Hernandez, Fernandez, & Baptista que “Una vez que se ha definido cuál será la unidad de muestreo/análisis, se procede a delimitar la población que va a ser estudiada y sobre la cual se pretende generalizar los resultados” (2014, p. 174).

Para la presente investigación, se ha seleccionado como población a los productores de carne de cuy de la zona de Carapongo del distrito de Lurigancho - Chosica, los cuales se detallan a continuación:

Tabla 12  
*Código según productor*

<b>PRODUCCIÓN DE CUYES</b>					
N°	CODIGO	ZONA	Poza/Jaula	Reproductores	
				Macho	Hembra
1	PRODUCTOR 1	Zona Alta	3	3	10
2	PRODUCTOR 2	Zona Alta	2	2	7
3	PRODUCTOR 3	Zona Alta	3	3	12
4	PRODUCTOR 4	Zona Alta	2	2	8
5	PRODUCTOR 5	Zona Alta	3	3	10
6	PRODUCTOR 6	Zona Alta	4	4	14
7	PRODUCTOR 7	Zona Alta	1	1	2
8	PRODUCTOR 8	Zona Alta	2	2	8

9	PRODUCTOR 9	Zona Alta	3	3	11
10	PRODUCTOR 10	Zona Alta	2	2	6
11	PRODUCTOR 11	Zona Alta	3	3	13
12	PRODUCTOR 12	Zona Alta	3	2	11
13	PRODUCTOR 13	Zona Alta	3	2	6
14	PRODUCTOR 14	Zona Alta	1	1	4
15	PRODUCTOR 15	Zona Alta	1	1	3
16	PRODUCTOR 16	Zona Alta	1	1	4
17	PRODUCTOR 17	Zona Media	2	2	8
18	PRODUCTOR 18	Zona Media	2	2	8
19	PRODUCTOR 19	Zona Media	2	1	4
20	PRODUCTOR 20	Zona Media	2	2	8
21	PRODUCTOR 21	Zona Media	2	2	7
22	PRODUCTOR 22	Zona Media	2	2	8
23	PRODUCTOR 23	Zona Media	2	2	8
24	PRODUCTOR 24	Zona Media	2	2	7
25	PRODUCTOR 25	Zona Media	2	2	7
26	PRODUCTOR 26	Zona Media	2	2	8
27	PRODUCTOR 27	Zona Media	2	2	8
28	PRODUCTOR 28	Zona Media	2	1	3
29	PRODUCTOR 29	Zona Media	2	1	4
30	PRODUCTOR 30	Zona Baja	2	2	7
31	PRODUCTOR 31	Zona Baja	2	2	8
32	PRODUCTOR 32	Zona Baja	1	0	0
33	PRODUCTOR 33	Zona Baja	2	2	8
34	PRODUCTOR 34	Zona Baja	2	2	8
35	PRODUCTOR 35	Zona Baja	2	2	8
36	PRODUCTOR 36	Zona Baja	2	2	8
37	PRODUCTOR 37	Zona Baja	2	2	5

38	PRODUCTOR 38	Zona Baja	3	3	8
39	PRODUCTOR 39	Zona Baja	3	3	9
40	PRODUCTOR 40	Zona Baja	3	3	8
41	PRODUCTOR 41	Zona Baja	2	2	5
42	PRODUCTOR 42	Zona Baja	3	3	11
43	PRODUCTOR 43	Zona Baja	1	1	4
44	PRODUCTOR 44	Zona Baja	1	1	4

Fuente: Rodríguez, L. – MINAGRI

*Elaboración Propia*

Se requiere disponer un código a cada productor, a fin de preservar la identidad e información de cada productor. Además, se menciona que dicha información es real y proveniente de fuentes confiables como entidades estatales.

Existen dos (2) categorías de muestras, las probabilísticas que consiste en que cualquier elemento tiene la misma posibilidad de ser escogido para la muestra, según una selección aleatoria. Caso contrario en la muestra no probabilística que dispone de un criterio de selección según causas relacionadas con la característica de la investigación, en este caso el proceso de selección es según el criterio del investigador o un grupo de investigadores (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014). Es en la presente investigación que se tomará en cuenta el tipo de investigación probabilístico, ya que, cualquiera de nuestros productores en el listado tendrá la información que requerimos.

De acuerdo a (Sample Size Determination, s.f.) para una población de cuarenta y cuatro (44) productores de carne de cuy, se calcula una muestra de cuarenta (40) personas a un 90% de confianza un 5% de margen de error. (Ver figura 11).



Nivel de confianza:  
95% ▼

Tamaño de la población:  
44

Margen de error:  
5% ▼

Tamaño de muestra ideal:  
40

Si desea comenzar desde cero para determinar el tamaño de muestra correcto para su investigación de mercado, permítanos guiarlo por los pasos.

*Figura 11* Muestra de la investigación

Fuente: (*Sample Size Determination, s.f.*)

Antes de la pandemia (marzo de 2020), el INIA realizaba un seguimiento presencial continuo al padrón de criadores y productores de carne de cuy en la zona de Carapongo, teniendo como base de trabajos de la asociación en la zona de Nuevo Horizonte. Posterior a la pandemia, debido a las restricciones dispuestas por el estado y a fin de salvaguardar la seguridad de las personas, se paralizaron las capacitaciones y supervisiones a los productores (44 productores de carne de cuy). Por el lado de los productores de carne de cuy, la pandemia llevó a varios de ellos a tomar la decisión de no continuar con el negocio, ya que se vieron afectado por factores económicos o de salud, generando así la reducción del padrón que disponía el INIA. Es por esta razón que la presente investigación contará con una muestra de treinta (30) productores de carne de cuy, quienes actualmente continúan con el negocio mediante un sistema Familiar- Comercial y quienes amablemente apoyaron para la obtención de la base de datos que se mostrará en los resultados.

### 3.3 **Técnicas de Recolección de Datos**

En la presente investigación se utilizarán las siguientes técnicas de recolección de datos:

### **3.3.1 Entrevistas:**

Según se refiere que la entrevista no es solo un interrogatorio, sino, que es una técnica que se basa en el dialogo o conversación entre el entrevistado y el entrevistador, para obtener una información requerida (Arias F. , 2006). Las Entrevistas pueden ser de tipo formal basadas en una guía pre establecida, de tipo informal que se basan en preguntas según como transcurra la entrevista o quizá puedan ser de tipo semi-estructuradas que se basa en en la mezcla de preguntas guiadas con agregado de preguntas propias.

Para la presente investigación se realizaran entrevistas formales enfocadas a los expertos de las entidades que tengan relación con el MINAGRI u otras entidades estatales y privadas a fin de conseguir información relevante, sin embargo, no será usada como instrumento de investigación, si no, como parte de las referencias. Una de las personas que brindará información relevante es el Ing. Luis Rodriguez, quien supervisa el proceso de mejora de los productores de cuy en la zona de carpongo, en el distrito de Lurigancho - Chosica.

### **3.3.2 Encuestas:**

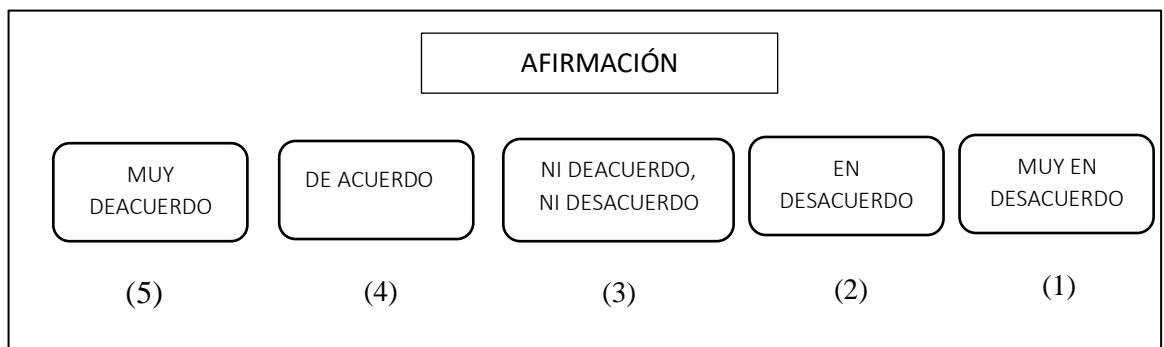
“Se define la encuesta como una técnica que pretende obtener información y suministrar un grupo o muestra de sujetos acerca de si mismos, o en relación con un tema en particular” (Arias F. , 2006, p. 72). De las cuales existen dos tipos, las orales y las escritas.

En la presente investigación se utilizará las encuestas escritas, mediante cuestionarios, que son un instrumento que se le denomina auto administrativo, ya que debe ser llenado por el encuestado (Arias F. , 2006).

Las encuestas están enfocadas en la recolección de información necesaria a los 44 productores de carne de cuy de Carapongo, mediante los diversos tipos de encuestas que tal como menciona son:

- Cuestionarios de preguntas cerradas que se basan en dicotómicas (solo dos opciones).
- Cuestionarios de preguntas abiertas que se basan en la libertad de responder a criterio propio del encuestado.
- Cuestionarios Mixtos que se basan en es la combinacion de los cuestionarios cerrados y abiertos (Arias F. , 2006).

Además, los cuestionarios serán medidos según Escala de Likert que consiste en una afirmación con un conjunto de 5 items que deben ser seleccionados por el encuestado. Cada item tiene asignado un valor numérico que al final de la encuesta, el participante obtendrá una puntuación. (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014).



*Figura 12* Escala de Likert

Fuente: (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014)

*Elaboración: Propia*

### 3.4 Técnicas Estadísticas para el Procesamiento de Información

En cuanto a las técnicas que se usarán para la presente investigación, serán las siguientes:

- Paquete Estadístico para las Ciencias Sociales (SPSS) es uno de los sistemas más utilizados para el análisis estadístico, ya que, contiene la data respecto a las variables y matrices, las que arrojan resultados como

informes, tablas estadísticas descriptivas entre otros. (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014).

- Tabulación de datos en Excel sirve como un sistema que administra base de datos permitiendo optimizar y analizar los resultados mediante fórmulas simples o complejas. (Microsoft, s.f.)
- Las tablas estadísticas de frecuencia son la representación gráfica de datos de manera ordenados con frecuencias asignadas en estadísticas (Salas, 2018). Las cuales pueden ser cuantitativos o cualitativos. También menciona que cuando se realiza un orden de la información y agrupación de valores repetitivos, se logra la obtención de tablas de distribución de frecuencia.
- Los gráficos, son representaciones más sencillas de la información. Su uso es caracterizado por su sencillez en la interpretación de la información y la fácil obtención de diagramas estadísticos mediante el sistema (Romero, 2016). Existen variedad de gráficos, de los que en la presente investigación se usaran los gráficos circulares, que comparan las partes con el total mediante fracciones; Gráficos de barras, que son representadas en planos cartesianos mediante ejes y los gráficos lineales.
- Alfa de Cronbach tal como refieren García, González, & Jornet: “El coeficiente Alfa de Cronbach es un modelo de consistencia interna, basado en el promedio de las correlaciones entre los ítems” (2010, p. 1). Este modelo evalúa la mejoría de la fiabilidad de la información mediante un intervalo de valor (ver Figura 13)

Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach	Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados
[0 ; 0,5[	Inaceptable
[0,5 ; 0,6[	Pobre
[0,6 ; 0,7[	Débil
[0,7 ; 0,8[	Aceptable
[0,8 ; 0,9[	Bueno
[0,9 ; 1]	Excelente

*Figura 13* Intervalo de Valor – Alfa de Cronbach

*Fuente: (Barboza & Rodriguez, 2018)*

- Coeficiente de Pearson; También llamada “coeficiente producto-momento”. Refiere a las pruebas estadísticas que analizan la relación de dos variables y la relación que genera una de las variables en las dimensiones de la otra variable (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2014).

### 3.5 Aspectos Éticos

La presente investigación cumple con el código de ética universitaria que fomenta la cultura institucional, ya que se respeta todo el trabajo de los colegas en mención mediante la autoría establecidas por las American Psychological Association (APA), además de la redacción de citas mediante fuentes confiables, lo cual, destaca la autenticidad, honestidad, transparencia y veracidad del trabajo, sin incurrir en plagio.

Además de que toda información recolectada en la presente investigación es presentada con la confianza y a libre voluntad de los entrevistados y encuestados, aunque se respeta la confidencialidad de la información personal de quienes no desean ser mencionados.

## **CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN**

En el presente capítulo se detallará la información obtenida de la recolección de datos realizadas a los productores de carne de cuy ubicados en el distrito de Lurigancho – Chosica, en la provincia de Lima. Mediante la técnica de recolección encuestas y usando el instrumento de medición de cuestionarios, se analizó la base de datos en el sistema estadístico SPSS.

Los cuestionarios fueron divididos en 3 partes secciones según relevancia de la siguiente manera:

- Parte 1: Información General
- Parte 2: Variable Independiente - Capacidad Tecnológica
- Parte 3: Variable Dependiente - Oferta Exportable.

Para la investigación se realizó una encuesta a 30 productores de carne de cuy que poseen un sistema de crianza Familiar – Comercial ubicados en la zona de Carapongo, distrito de Lurigancho – Chosica. Se zonificó en tres (3) sectores el área de investigación (zona alta, zona media y zona baja).

Para la selección de la muestra a encuestar, se solicitó el apoyo al INIA quienes brindaron el padrón de productores monitoreados por los mismos y a quienes apoyaron en la creación, implementación y capacitación de los negocios de crianza y comercialización del cuy.

El cuestionario consiste en un compendio de 44 preguntas que son una agrupación entre preguntas cerradas y preguntas en escala de Likert. En el caso del último, el valor de calificación es seleccionado en base a las siguientes alternativas:

Tabla 13

*Valor de la Calificación – Escala de Likert*

Valor de la calificación	Etiquetas de la categoría
1	“Totalmente en desacuerdo”
2	“En desacuerdo”
3	“Indeciso”
4	“De acuerdo”
5	“Totalmente de acuerdo”

*Fuente: Elaboración: Propia*

El tiempo propuesto para la recolección de datos fue de 1 mes (agosto 2021) en el cual se concretó a cabalidad.

#### 4.1 **Análisis de Confiabilidad de Cuestionarios**

A fin de optimizar los procesos de confiabilidad, se realizó el análisis en base al software SPSS a todas las preguntas formuladas mediante un sistema de calificación en el presente cuestionario que se realizó a una muestra de 30 productores de cuy de Carapongo Lurigancho – Chosica.

El sistema de calificación elaborado tiene por objetivo principal medir y desarrollar las competencias que el productor carne de cuy que hace referencia a las características de la oferta exportable, en base a factores de la disponibilidad de producto, capacidad económica y financiera y finalmente la capacidad de gestión.

Al calcular el índice de confiabilidad calculado en las preguntas con escala de Likert, tenemos:

Tabla 14

*Alfa de Cronbach General*

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0.898	32

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

Se puede observar que el valor de alfa es de 0.898, de lo cual podemos concluir que para el cuestionario elaborado para medir la variable capacidad tecnológica tiene una excelente confiabilidad. Los resultados alcanzados, mediante un sistema de calificación para medir y desarrollar la oferta exportable del productor de cuy hace referencia a las características de la disponibilidad del producto, capacidad económica financiera y la capacidad de gestión, que genera un desempeño exitoso, son consistentes y coherentes.

A continuación, se calcula el Alfa de Cronbach si se elimina una sub pregunta, y tenemos el siguiente resultado:

**Análisis de Confiabilidad de Variables Especificas y Dimensiones**

Tabla 15

*Alfa de Cronbach – Capacidad tecnológica*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,856	10

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



Tabla 16

*Alfa de Cronbach – Oferta exportable*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,848	22

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

Tabla 17

*Alfa de Cronbach – Dimensiones de la Oferta Exportable*

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,704	3

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

En cuanto aceptación para la validez de los valores de consistencia, Nunally refiere que, para los estudios exploratorios, el nivel mínimo de aceptación debe ser 7. En cuanto a las investigaciones, el mínimo aceptable es de 8. (Nunally, 1978, como se citó en Frías- Navarro, 2021).

A continuación, se calcula el Alfa de Cronbach si se elimina una sub pregunta, y tenemos el siguiente resultado:

Tabla 18

*Alfa de Cronbach si se elimina el elemento – Capacidad tecnológica*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
6- He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años	32,53	77,844	0,725	0,827
7- Estandarizó los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.	32,40	79,007	0,757	0,825
8- En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios	32,17	84,282	0,640	0,837
9- ¿Considera usted que su actual infraestructura estandariza el peso promedio de la carne de cuy para el mercado nacional e internacional?	32,43	84,668	0,571	0,842
10- Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy	33,23	79,289	0,700	0,830

11- En mi negocio se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy.	31,67	88,644	0,572	0,844
12- Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).	33,03	90,930	0,260	0,870
13- Las entidades estatales me han brindado apoyo externo continuo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas	34,17	82,282	0,598	0,839
14- Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.	32,90	78,162	0,682	0,831
15- Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy	32,17	94,971	0,181	0,872

---

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

Tabla 19

*Alfa de Cronbach si se elimina el elemento – Oferta exportable*

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
6- Renuevo oportunamente los certificados sanitarios	71,17	197,868	0,392	0,843
7- Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida	70,60	197,903	0,229	0,850
8- Mis cuyes tienen una alimentación balanceada	67,93	191,513	0,566	0,838
9- He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy	68,33	189,126	0,549	0,837
10- Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso de la carne de cuy a los Estados Unidos.	70,47	190,602	0,432	0,841
11- Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.	68,43	206,668	0,040	0,855
12- Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso.	69,07	198,478	0,176	0,854

13- Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio.	70,80	198,924	0,259	0,848
14- Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.	68,83	191,937	0,343	0,846
15- Siempre he estado dispuesto a trabajar con una entidad financiera formal.	69,17	182,764	0,505	0,838
16- Es irrelevante para mí acceder a un préstamo formal o informal.	71,20	206,786	0,095	0,851
17- Cumplo con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR)	68,30	191,666	0,541	0,838
18- Actualmente cuento con un crédito que fue invertido en mi negocio el que me permite ampliar mi producción.	70,83	193,178	0,369	0,844
19- He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero	68,13	205,154	0,120	0,851
20- Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.	68,47	181,637	0,691	0,831

21- Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente	68,33	192,989	0,470	0,840
22- Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa.	68,97	181,620	0,562	0,835
23- Es relevante que las personas más capacitadas realicen la planeación estratégica en mi negocio.	68,83	193,385	0,348	0,845
24- Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.	68,90	185,679	0,595	0,835
25- Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.	69,20	179,062	0,680	0,830
26- Considero relevante ser parte de una asociación de productores.	68,17	190,626	0,502	0,839
27- Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.	69,07	180,892	0,617	0,833

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

Si se eliminan cada sub pregunta, se obtiene 10 y 22 posibles alternativas de aumento/disminución del alfa de Cronbach.

En este caso en cada una de las preguntas formuladas se puede observar que en todos los casos el Alfa de Cronbach disminuye en centésimas, pero se sigue manteniendo una excelente confiabilidad.

Los resultados alcanzados, en la medida y desarrollo de competencias que el productor de cuy hace referencia a las características de la oferta exportable, en base a factores de la disponibilidad de producto, capacidad económica y financiera y finalmente la capacidad de gestión, siguen siendo consistentes y coherentes.

## 4.2 Pruebas de Normalidad

Para comprobar el cumplimiento del supuesto de normalidad univariante, llevaremos a cabo los procedimientos para contrastar la normalidad (tanto las gráficas como en estadísticas). Para ello analizaremos:

### Resumen de Procesamiento de Casos

Tabla 20

*Resumen de casos*

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Capacidad Tecnológica	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%
Oferta Exportable	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

Esta tabla nos muestra el resumen de los casos, vemos que en las dos variables hay 0 valores perdidos, por lo que se trabajará con el total de la muestra de 30 casos válidos.

## Análisis Descriptivo General

Tabla 21

*Tabla Descriptivas*

		<b>Descriptivos</b>		
			Estadístico	Desv. Error
Capacidad Tecnológica	Media		44,8000	1,83666
	95% de intervalo de	Límite inferior	41,0436	
	confianza para la media	Límite superior	48,5564	
	Media recortada al 5%		45,2407	
	Mediana		46,5000	
	Varianza		101,200	
	Desv. Desviación		10,05982	
	Mínimo		23,00	
	Máximo		59,00	
	Rango		36,00	
	Rango intercuartil		15,50	
	Asimetría		-0,601	0,427
	Curtosis		-0,409	0,833
	Oferta Exportable	Media		82,3000
95% de intervalo de		Límite inferior	76,8190	
confianza para la media		Límite superior	87,7810	
Media recortada al 5%			82,7037	
Mediana			85,0000	
Varianza			215,459	
Desv. Desviación			14,67851	
Mínimo			53,00	
Máximo			105,00	
Rango			52,00	
Rango intercuartil			22,50	
Asimetría			-0,520	0,427
Curtosis			-0,659	0,833

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



Ahora bien, en esta tabla de estadísticos nos muestra varios valores que permiten tener un primer acercamiento a la variable (la estamos explorando), como la media, la mediana, la desviación estándar y el rango.

### Test de Normalidad

La siguiente tabla que arroja SPSS es la de los test de normalidad, en específico la de Kolmogorov-Smirnov (K-S) y Shapiro-Wilk (S-W). Como ya hemos visto, para que esta prueba arroje existencia de normalidad en la variable, el estadístico tiene que tener una significación mayor a 0.05.

Tabla 22

*Pruebas de Normalidad*

	<b>Pruebas de normalidad</b>					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Capacidad Tecnológica	0,131	30	0,199	0,939	30	0,086
Oferta Exportable	0,151	30	0,078	0,945	30	0,127

a. Corrección de significación de Lilliefors

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

Como podemos observar, las dos variables tienen un valor p superior a 0.05, por lo que las variables según la prueba de S-W provienen de una distribución normal. Hay que recordar que el test K-S sólo es válido para muestras de entre 50 y 1000 casos, y el test S-W será válido si el tamaño es igual o inferior a 50, es por ello que usaremos esta última debido al cumplimiento de los supuestos planteados.

### 4.3 Análisis Inferencial

#### Correlación lineal simple – coeficientes de asociación.

Los coeficientes de asociación son valores numéricos que permiten cuantificar el grado de ajuste y de relación lineal entre dos variables.

En base a lo analizado anteriormente respecto a la prueba de normalidad, se va a utilizar el coeficiente de correlación de Pearson pues la distribución muestral se ajusta a una distribución conocida que sería la normal, por lo que los estimadores muestrales son representativos al de los parámetros poblacionales. Cabe mencionar por otro lado, si las variables cuantitativas no cumplen con el supuesto de normalidad (no se distribuyen de acuerdo a la curva normal), o son variables de tipo cualitativo (ordinal), en este caso sólo queda usar el coeficiente de correlación de Spearman.

#### Análisis de Correlación de Pearson

Por lo que, en la presente investigación se utilizó el análisis de la correlación de Pearson para medir la relación entre las variables anteriormente mencionadas. Para su desarrollo, se emplearon como datos el promedio de las respuestas obtenidas por cada pregunta.

Tabla 23

*Tabla Correlacional General*

Correlaciones				
			Capacidad Tecnológica	Oferta Exportable
Pearson	Capacidad Tecnológica	Coefficiente de correlación	1,000	0,591**
		Sig. (bilateral)	.	0,001
		N	30	30
	Oferta Exportable	Coefficiente de correlación	0,591**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,001	.
		N	30	30

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

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*

Al analizar la tabla que arroja el SPSS se observa que se establece un nivel de correlación moderado (0.591\*\*), siendo que está mucho más cercano a 1. Por otro lado, se establece que es una correlación positiva muy fuerte tentativamente, es decir, hay suficiente evidencia para decir que hay una relación directa, dicho de otra manera, a mayor Capacidad Tecnológica, necesariamente será mayor la Oferta Exportable, y viceversa, por lo tanto, se cumple lo que se planteó al escoger las variables. Al analizar la significación, vemos que es de 0.001 nuevamente, por lo que se cumple que sea menor a 0.05, lo que indica que la correlación que se ha establecido (fuerte moderada) es cierta por lo que se infiere que hay una relación lineal entre la Capacidad Tecnológica y la Oferta Exportable.

El objetivo de esta prueba es contrastar la hipótesis mediante el nivel de significación, por lo que si el valor de la significación es mayor o igual que el alfa (0.05), se acepta la hipótesis; pero si es menor, se rechaza. Asimismo, para la realización de esta prueba se requiere el planteamiento de una hipótesis nula ( $H_0$ ) y una hipótesis alterna ( $H_1$ ), donde ésta última es la que la investigación busca demostrar.

A continuación, se presentan las hipótesis elaboradas para el análisis de las dimensiones de las variables independientes con la dependiente:

### **Hipótesis (H<sub>1.1</sub>)**

1.  $H_0$ : La capacidad tecnológica no contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.
2.  $H_1$ : La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

### **Hipótesis (H<sub>2.2</sub>)**

3. H<sub>0</sub>: La capacidad tecnológica no contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.
4. H<sub>1</sub>: La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

### **Hipótesis (H<sub>3.3</sub>)**

5. H<sub>0</sub>: La capacidad tecnológica no contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.
6. H<sub>1</sub>: La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

Después de realizar el análisis, en la tabla siguiente se muestran los valores obtenidos y su significancia.

Tabla 24

*Matriz de Correlación Específicas*

<b>Correlaciones</b>					
		Capacidad Tecnológica	Disponibilidad del Producto	Capacidad Económica Financiera	Capacidad de Gestión
Capacidad Tecnológica	Correlación de Pearson	1	0,429*	0,383*	0,579**

	Sig. (bilateral)		0,018	0,037	0,001
	N	30	30	30	30
Disponibilidad del Producto	Correlación de Pearson	0,429*	1	0,277	0,584**
	Sig. (bilateral)	0,018		0,138	0,001
	N	30	30	30	30
Capacidad Económica Financiera	Correlación de Pearson	0,383*	0,277	1	0,510**
	Sig. (bilateral)	0,037	,138		0,004
	N	30	30	30	30
Capacidad de Gestión	Correlación de Pearson	0,579**	0,584**	0,510**	1
	Sig. (bilateral)	0,001	0,001	0,004	
	N	30	30	30	30

\*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

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

*Fuente: Elaboración propia*

1. Se obtuvo que la correlación de Pearson tiene una significancia bilateral de 0.018.

Debido a que la significancia es menor a 0.05, nos indica que se rechaza la  $H_0$  y por tanto se acepta la  $H_1$ . Asimismo, este valor prueba que existe una relación o influencia significativa entre la variable Capacidad Tecnológica y la Disponibilidad del Producto que sugiere la hipótesis  $H_1$ . Además, estaría presentando una correlación positiva entre las variables mencionadas.

2. Se obtuvo que la correlación de Pearson tiene una significancia bilateral de 0.037.

Debido a que la significancia es menor a 0.05, indica que se rechaza la  $H_0$  y, por tanto, se acepta la  $H_1$ . Asimismo, este valor prueba que existe una relación

o influencia significativa entre la variable Capacidad Tecnológica y la Capacidad Económica Financiera que sugiere la hipótesis  $H_1$ . Asimismo, estaría presentando una correlación positiva entre las variables mencionadas.

3. Se obtuvo que la correlación de Pearson tiene una significancia bilateral de 0.001.

Debido a que la significancia es menor a 0.05, nos indica que se rechaza la  $H_0$  y por tanto se acepta la  $H_1$ . Asimismo, este valor prueba que existe una relación o influencia significativa entre la variable de Capacidad Tecnológica y la Capacidad de Gestión que sugiere la hipótesis  $H_1$ . Asimismo, estaría presentando una correlación positiva entre las variables mencionadas.

Finalmente, los niveles de significancia en cada caso fueron valores menores a 0.05, en ese sentido, se dice que el coeficiente es significativo en el nivel de 0.05 (95% de confianza en que la correlación no sea rechazada y 5% de probabilidad de error). Si es menor a 0.01, el coeficiente es altamente significativo al nivel de 0.01 (99% de confianza de que la correlación no sea rechazada y 1% de probabilidad de error).

Por ende, después de la realización del análisis de correlación de Pearson en cada caso se puede concluir que se aceptan la hipótesis alternante general y las hipótesis alternantes derivadas planteadas en un inicio en el tema de investigación, tal como se muestra y que habría una relación de influencia entre las variables analizadas.

## Diagramas de Dispersión

La representación gráfica que permite comprobar la existencia de relación lineal entre dos variables es el diagrama de dispersión y la medida analítica adecuada es el coeficiente de correlación lineal.

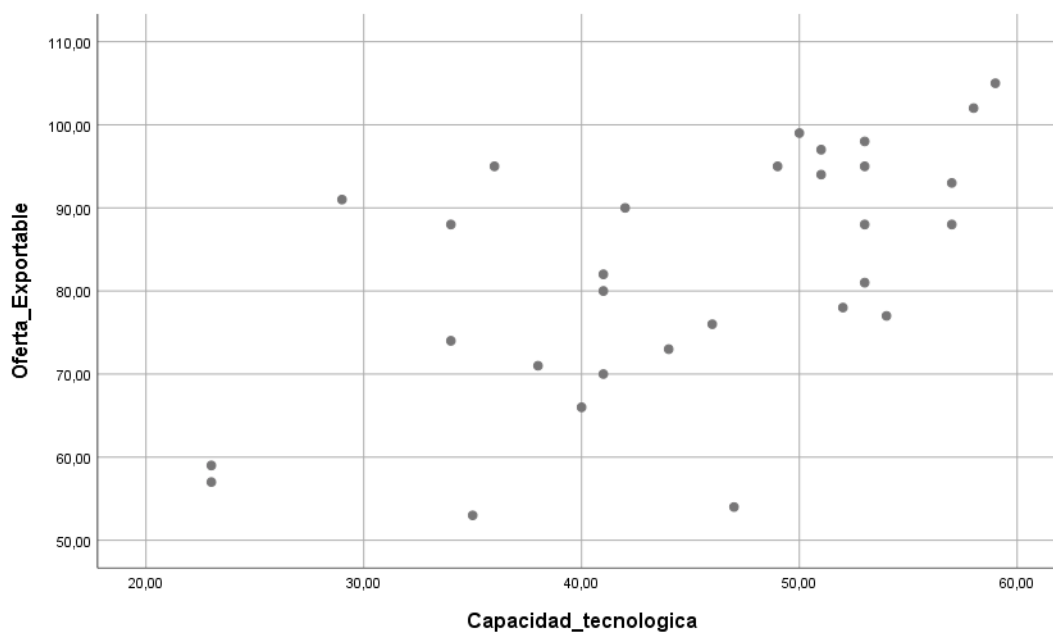


Figura 14 Gráfico de Dispersión General

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*

En el gráfico de dispersión general se observa que se presenta una relación lineal, es decir, que la variable independiente Capacidad Tecnológica influenciará a la variable dependiente Oferta Exportable.

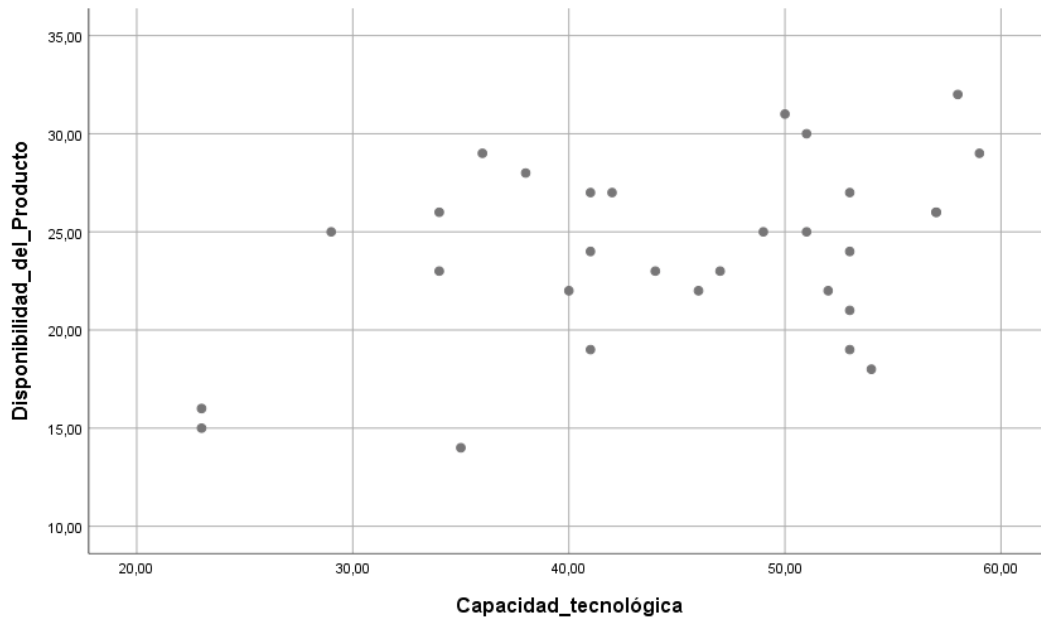


Figura 15 Grafico de Dispersión Especifico 1

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*

Como se observa en este gráfico ambas variables presentaría una relación lineal; es decir, el valor de la variable Capacidad Tecnológica se verá influenciada por la variable dependiente de Dimensión de Disponibilidad del Producto ( $r \approx 1$ ), por tanto, existe una correlación lineal.

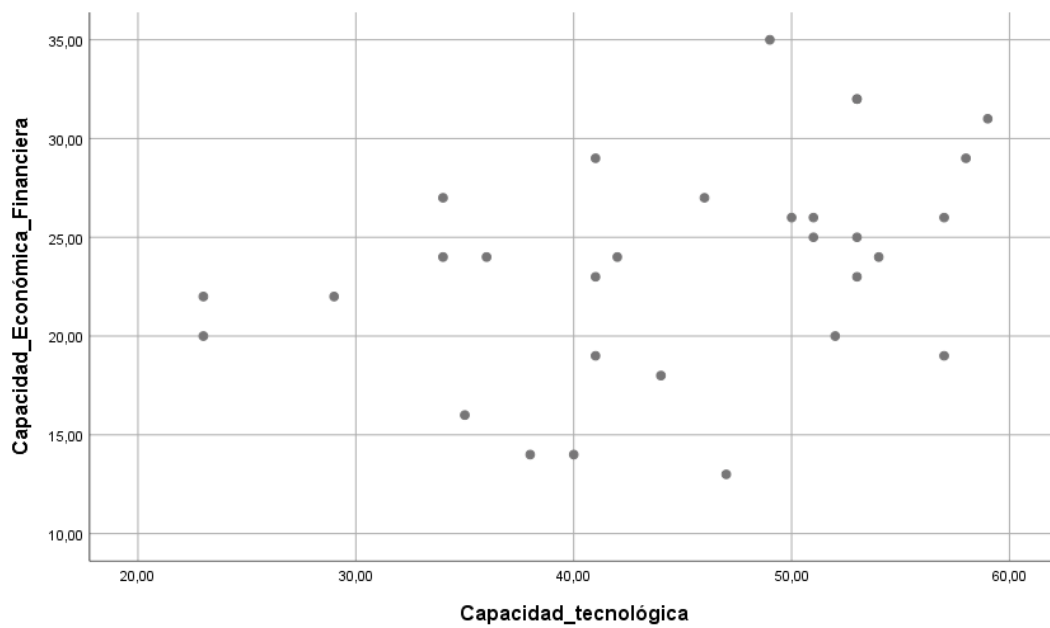


Figura 16 Grafico de Dispersión Especifico 2

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*



Como se observa en el gráfico ambas variables presentaría una relación lineal; es decir, el valor de la variable Capacidad Tecnológica se verá influenciada por la variable dependiente de Dimensión de Capacidad Económica y Financiera ( $r \approx 1$ ), por tanto, existe una correlación lineal.

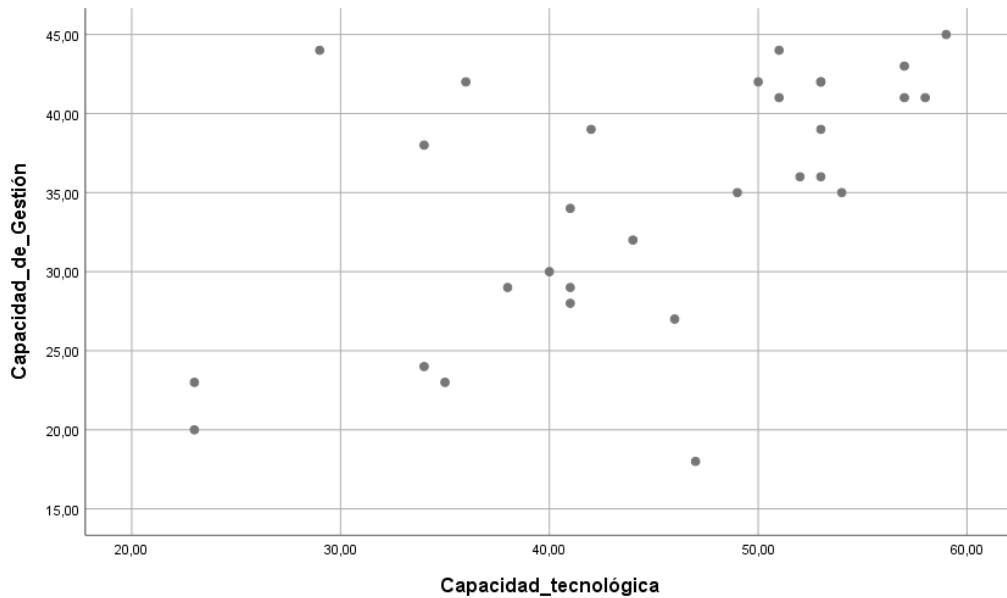


Figura 17 Grafico de Dispersión Especifico 3  
Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

Como se observa en el gráfico ambas variables presentaría una relación lineal; es decir, el valor de la variable Capacidad tecnológica se verá influenciada por la variable dependiente de Dimensión de Capacidad de Gestión ( $r \approx 1$ ), por tanto, existe una correlación lineal.

#### 4.4 Gráficos de Resultados

##### Parte 1: Información General

Tabla 25

Información General - Pregunta 1: Rango de Edad

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

	31 a 40	6	4,2	20,0	20,0
Válido	41 a 80	24	16,7	80,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	
Total		144	100,0		

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

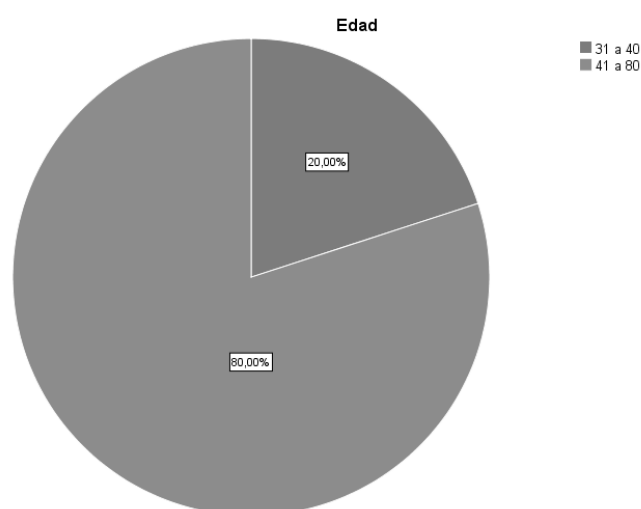


Figura 18 Pregunta 1: Rango de edad

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** De la población encuestada, el 100% de los productores el rango de edad oscila entre 31 a 80 años, de los cuales, el 80% de ellos se encuentran en edad de 41 a 80 años y el 20% entre los 31 a 40 años. Además, se observa que la participación de los jóvenes con edades menores a 30 años es nula.

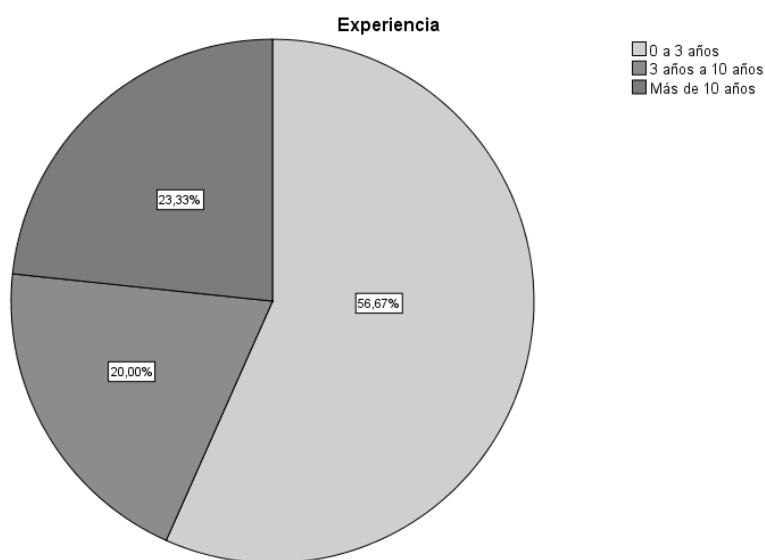
Tabla 26

Información General - Pregunta 2: ¿Cuánto tiempo usted lleva practicando la crianza de cuy?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	0 a 3 años	17	11,8	56,7	56,7
	3 años a 10 años	6	4,2	20,0	76,7

Más de 10 años	7	4,9	23,3	100,0
Total	30	20,8	100,0	
<hr/>				
Total	144	100,0		

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 19* Pregunta 2: ¿Cuánto tiempo usted lleva practicando la crianza de cuy?

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Del 100% de productores de carne de cuy entrevistados, se observa que el 56% de ellos llevan dedicando aproximadamente 3 años a la crianza y producción de carne de cuy. El 20% de los productores tiene entre 3 a 10 años dedicados a la crianza y producción de carne de cuy. 23.33% del total de productores se dedican a la crianza y producción de carne de cuy más de 10 años. Adicional a ello, algunos de los productores comentan que se dedicaron a la crianza y producción de carne de cuy, posterior al fenómeno natural (huaico) ocurrido en la zona de Carapongo durante el año 2017, ya que, entidades estatales y privadas realizaron campañas de emprendimiento para el beneficio de los afectados y otros que requieran.

## Parte 2: Variable Independiente - Capacidad Tecnológica

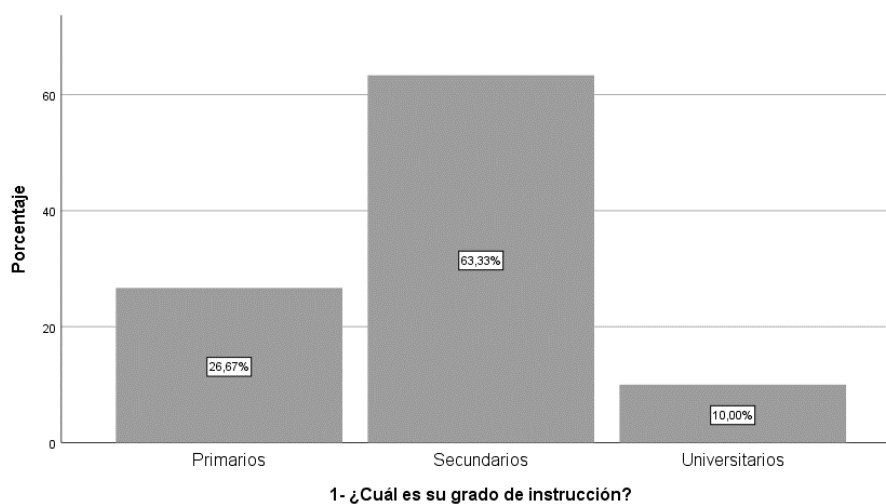
Indicador 1: Nivel de Capital Humano

Tabla 27

*Nivel de Capital Humano – Pregunta 3: ¿Cuál es su grado de instrucción?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Primarios	8	5,6	26,7	26,7
	Secundarios	19	13,2	63,3	90,0
	Universitarios	3	2,1	10,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 20 Pregunta 3 - ¿Cuál es su grado de instrucción?*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

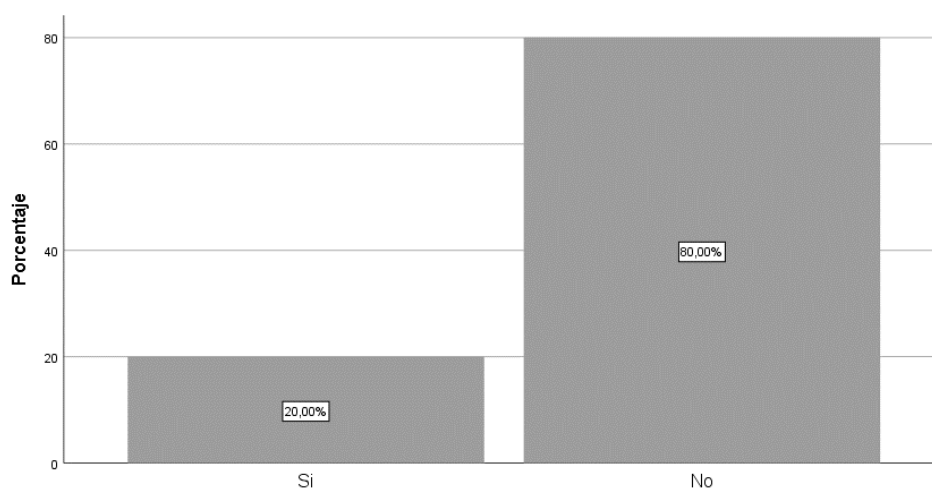
**Interpretación:** El 26.67% de los productores solo tiene estudios primarios concluidos, el 63.3% de los productores de carne de cuy tienen estudios secundarios inconclusos o finalizados y solo el 10 % ha tenido estudios universitarios.

Tabla 28

*Nivel de Capital Humano – Pregunta 4: ¿Considera importante el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	6	4,2	20,0	20,0
	No	24	16,7	80,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	
Total		144	100,0		

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



2- ¿Considera importante el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos?

*Figura 21 Pregunta 4 ¿Considera importante el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos?*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Del 100% de productores de carne de cuy, el 80% considera que el grado académico no es importante al momento de contratar al personal operativo, ya que, según menciona, son trabajos que no demandan de conocimiento, por el contrario, solo requieren de esfuerzo físico. El 20% de productores de carne de cuy consideran que es importante que el personal disponga de conocimientos técnicos para un mejor análisis de la situación y

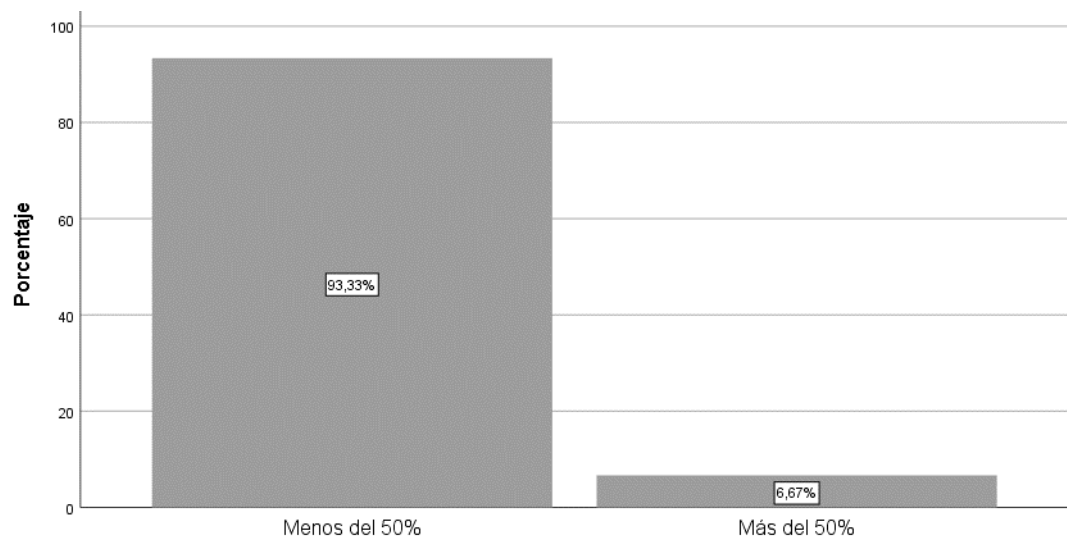
panorama, además, mencionan que el conocimiento que poseen permite mejorar los procesos de crianza y producción.

Tabla 29

*Nivel de Capital Humano – Pregunta 5: ¿Qué porcentaje de su personal operativo cuenta con estudios universitarios culminados?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Menos del 50%	28	19,4	93,3	93,3
	Más del 50%	2	1,4	6,7	100,0
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**3- ¿Qué porcentaje de su personal operativo cuenta con estudios universitarios culminados?**

*Figura 22 Pregunta 5: ¿Qué porcentaje de su personal operativo cuenta con estudios universitarios culminados?*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En base a la pregunta anterior, respecto a la importancia de contratar personal operativo con conocimientos, se ve reflejado que, el 93.33% del personal operativo que contratan los productores de carne

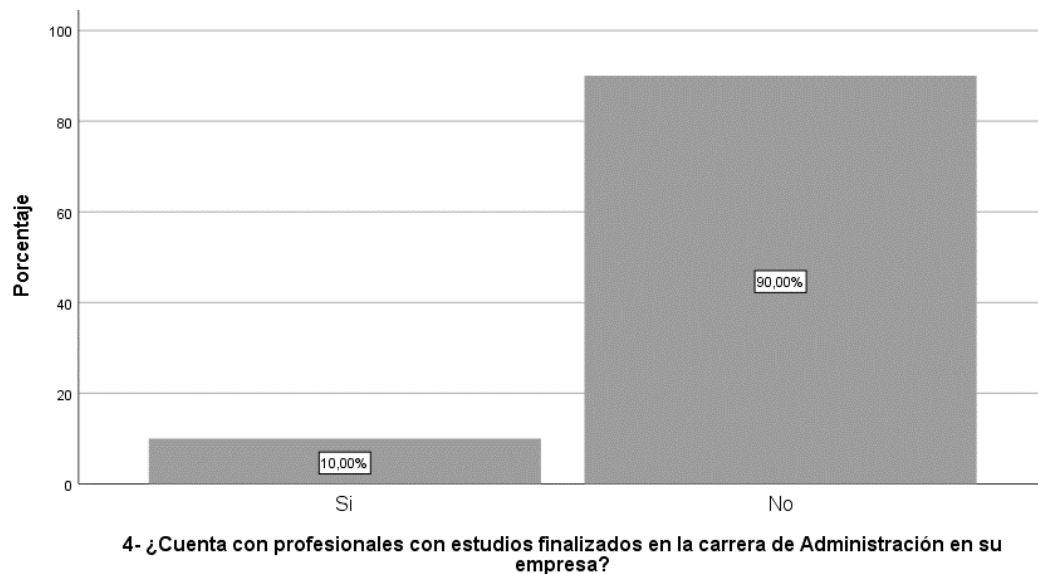
de cuy no disponen de estudios universitarios. El 6.67% del personal operativo que laboran con los productores de carne de cuy, disponen estudios universitarios. En este caso, el personal que tiene estudios universitarios culminados y labora en dichos negocios, tienen carreras profesionales a fines con la crianza y producción de carne de cuy (Administrativos o Zootécnicos).

Tabla 30

*Nivel de Capital Humano – Pregunta 6: ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	2,1	10,0	10,0
	No	27	18,8	90,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 23 Pregunta 6: ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa?*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Solo el 10%, del total de productores de carne de cuy encuestados, disponen de personal con conocimiento y estudios en

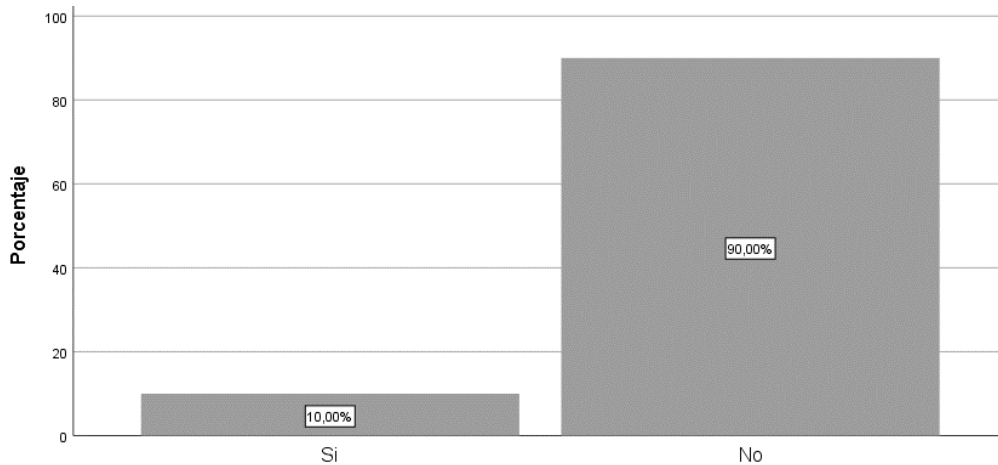
administración, quienes en su mayoría son contratados como personal externo o de asesorías. El 90% de productores de cuyes encuestados no disponen de personal con conocimientos administrativos. Según mencionan, son los mismos dueños quienes manejan el negocio a criterio individual.

Tabla 31

*Nivel de Capital Humano – Pregunta 7: ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia u otros que se relacionen con la crianza y reproducción del cuy?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	3	2,1	10,0	10,0
	No	27	18,8	90,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



5- ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia u otros que se relacionen con la crianza y reproducción del cuy?

*Figura 24 Pregunta 7 ¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia u otros que se relacionen con la crianza y reproducción del cuy?*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**Interpretación:** En la misma relación con la pregunta anterior, solo el 10% de los criadores de carne de cuy cuentan con profesionales con conocimientos relacionados lo la crianza y producción de carne de cuy. En su mayoría personal externo o por honorarios. El 90 % de productores de carne de cuy, no cuentan con profesionales con conocimientos relacionados con la crianza y producción de carne de cuy, tan solo cuentan con conocimientos heredados o por experiencia.

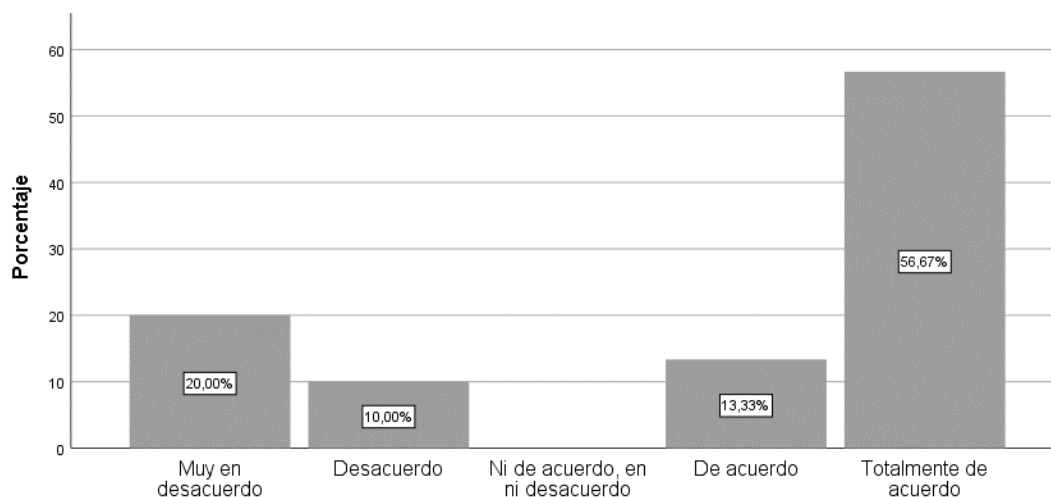
Indicador 2: Nivel de Infraestructura Tecnológica

*Tabla 32*

*Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 8: He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años.*

		Frecuencia	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	6	4,2	20,0	20,0
	Desacuerdo	3	2,1	10,0	30,0
	De acuerdo	4	2,8	13,3	43,3
	Totalmente de acuerdo	17	11,8	56,7	100,0
Total		30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 25* Pregunta 8: He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En relación a la pregunta, el 56.67% muestra un compromiso significativo respecto a la implementación de programas y tecnología, el 13.3% menciona que, si se encuentra de acuerdo respecto a la implementación, sin embargo, creen que aún están en proceso de implementación. El 10% no ha implementado nueva tecnología y el 20% restante mencionan que se encuentran en desacuerdo, ya que, creen que para este rubro de producción no se requiere mayores implementaciones a las que ya disponen.

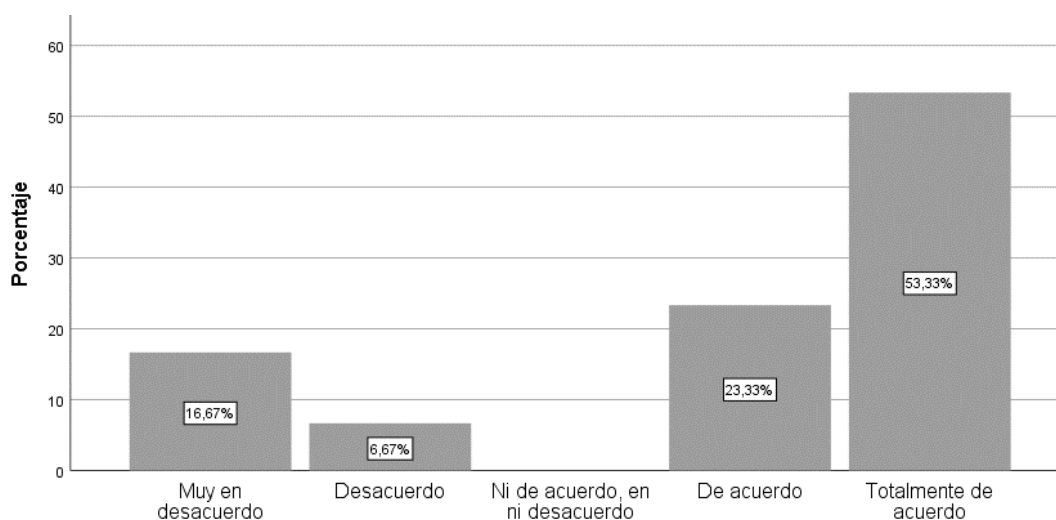
Tabla 33

*Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 9: Estandarizó los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.*

		Frecuencia	Porcentaj e	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	5	3,5	16,7	16,7

Desacuerdo	2	1,4	6,7	23,3
De acuerdo	7	4,9	23,3	46,7
Totalmente de acuerdo	16	11,1	53,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 26* Pregunta 9: Estandarizó los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

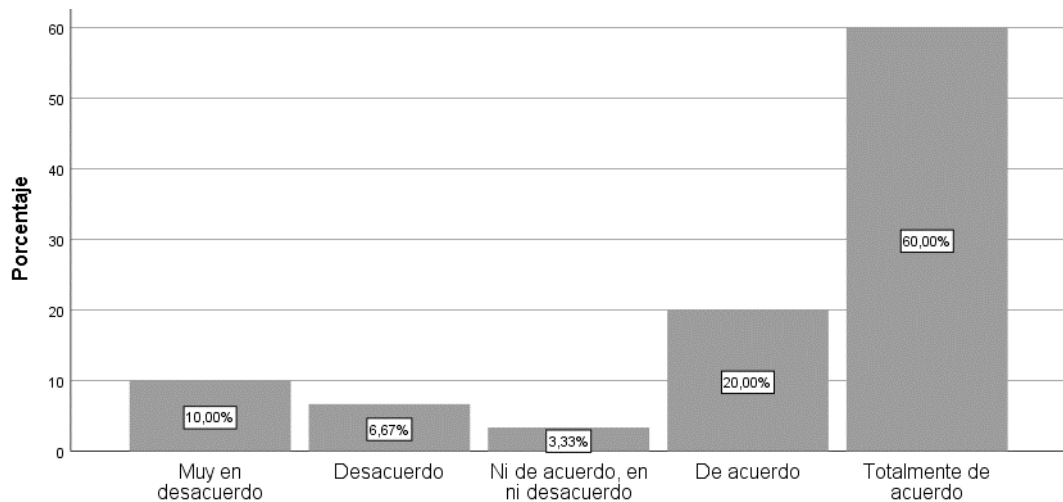
**Interpretación:** Del 100% de productores de carne de cuy encuestados, el 53.33% de ellos se encuentran muy de acuerdo con la estandarización de los procesos de calidad, el 23.3% mencionan que si se encuentran de acuerdo con la implementación de estándares de calidad ya que existen procesos que acortan los tiempos para la producción de carne de cuy. El 6.67% que se encuentra en desacuerdo, mencionan que es más un tema relacionado al cálculo y el 16.67 % refiere que se encuentran muy en desacuerdo ya que los procesos para la producción lo hicieron a través del tiempo y sin apoyo.

Tabla 34

*Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 10: En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	3	2,1	10,0	10,0
	Desacuerdo	2	1,4	6,7	16,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	20,0
	De acuerdo	6	4,2	20,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	18	12,5	60,0	100,0
	<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**8- En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios**

*Figura 27 Pregunta 10: En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

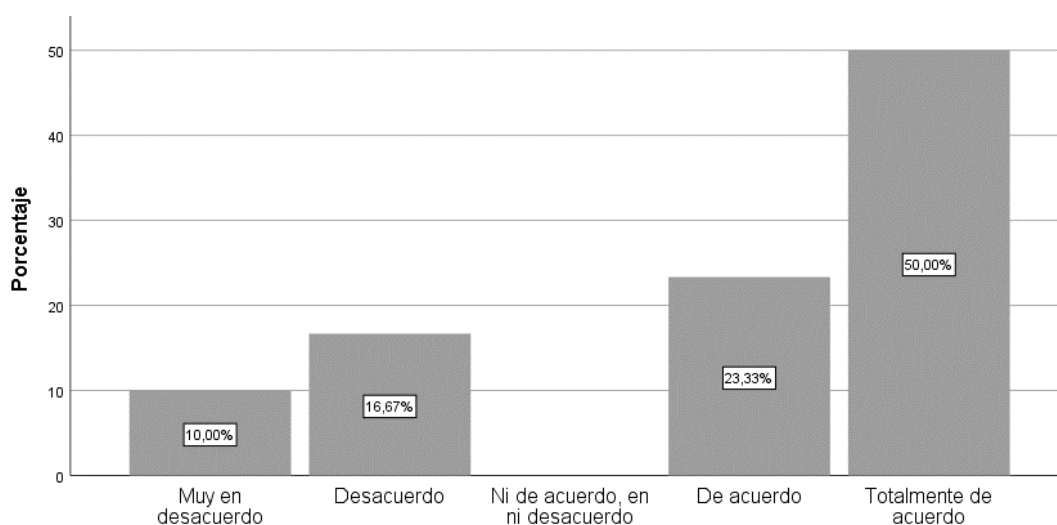
**Interpretación:** El 60% de los productores consideran muy de acuerdo que siguen un proceso adecuado de limpieza de la carne del cuy, el 20% se encuentran de acuerdo en que siguen un proceso de limpieza adecuado, el 6.67% se encuentra en desacuerdo que la carne de cuy no pasa por un proceso de congelado pero si de limpieza, el 10% del total está totalmente en desacuerdo con la implementación de procesos de limpieza y selección de pesos de la carne de cuy, ya que creen que se puede vender en cualquier peso. Finalmente, el 3.33% no se encuentra ni en acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 35

*Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 11: ¿Considera usted que su actual infraestructura estandariza el peso promedio de la carne de cuy para el mercado nacional e internacional?*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	3	2,1	10,0	10,0
Desacuerdo	5	3,5	16,7	26,7
Válido De acuerdo	7	4,9	23,3	50,0
Totalmente de acuerdo	15	10,4	50,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 28* Pregunta 11: ¿Considera usted que su actual infraestructura estandariza el peso promedio de la carne de cuy para el mercado nacional e internacional?

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:**

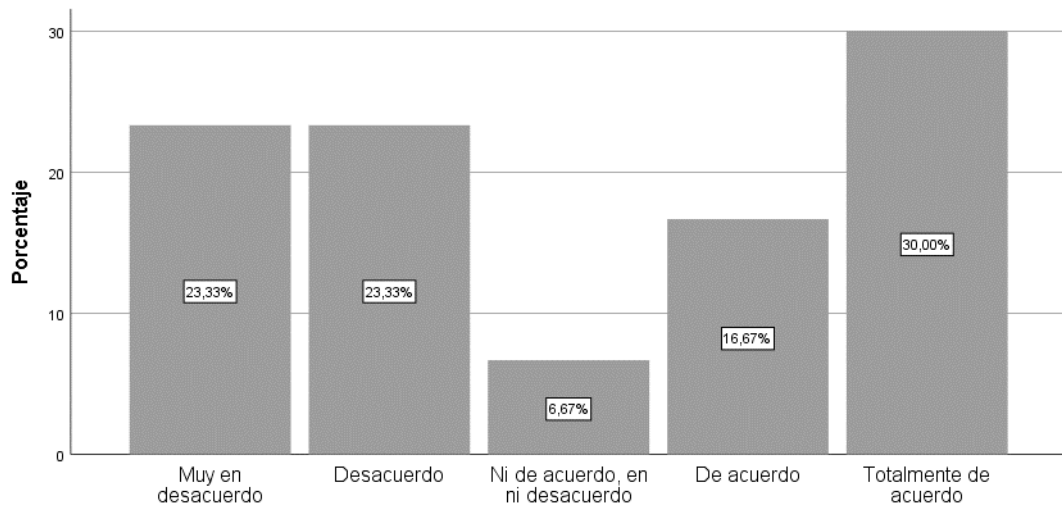
Tabla 36

*Nivel de Infraestructura Tecnológica – Pregunta 12: Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	7	4,9	23,3	23,3
Desacuerdo	7	4,9	23,3	46,7
Válido Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	2	1,4	6,7	53,3
De acuerdo	5	3,5	16,7	70,0

Totalmente de acuerdo	9	6,3	30,0	100,0
Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**10- Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy**

*Figura 29* Pregunta 12: Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En cuanto a los estándares respecto a la presentación del envase y embalaje, el 30% considera que existe buena manipulación por ello se encuentran muy de acuerdo, el 16.67% considera que está de acuerdo con los estándares que posee, sin embargo, el 22.33% no se encuentra de acuerdo con los estándares, el otro 23,33% se encuentra muy en desacuerdo con los estándares de sellado y rotulado, ya que mencionan que el costo por ello es elevado, por eso solo entregan en bolsas plásticas, el 6.67% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

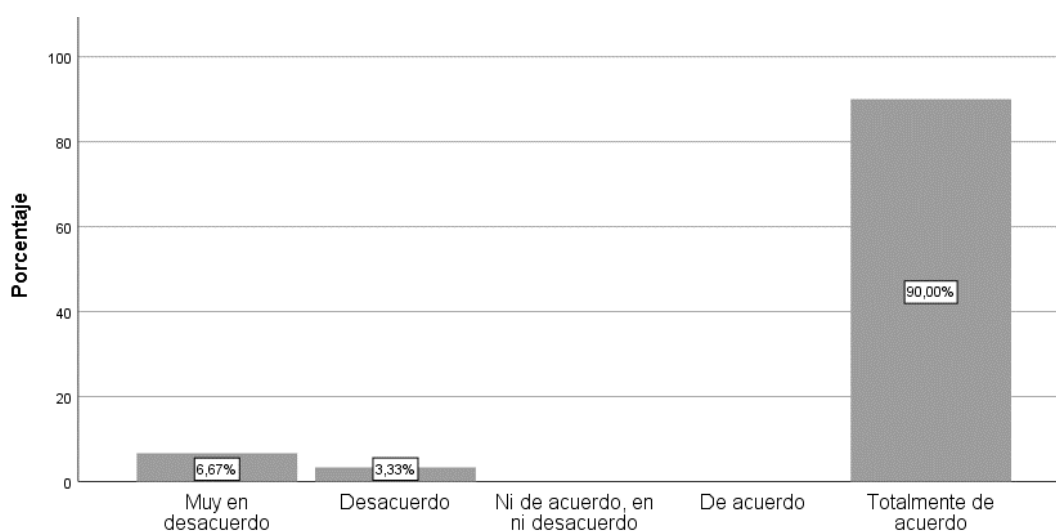
Indicador 3: Nivel de Desarrollo Tecnológico

Tabla 37

*Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 13: En mi negocio se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	2	1,4	6,7	6,7
	Desacuerdo	1	,7	3,3	10,0
	Totalmente de acuerdo	27	18,8	90,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 30 Pregunta 13: En mi negocio se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy.*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



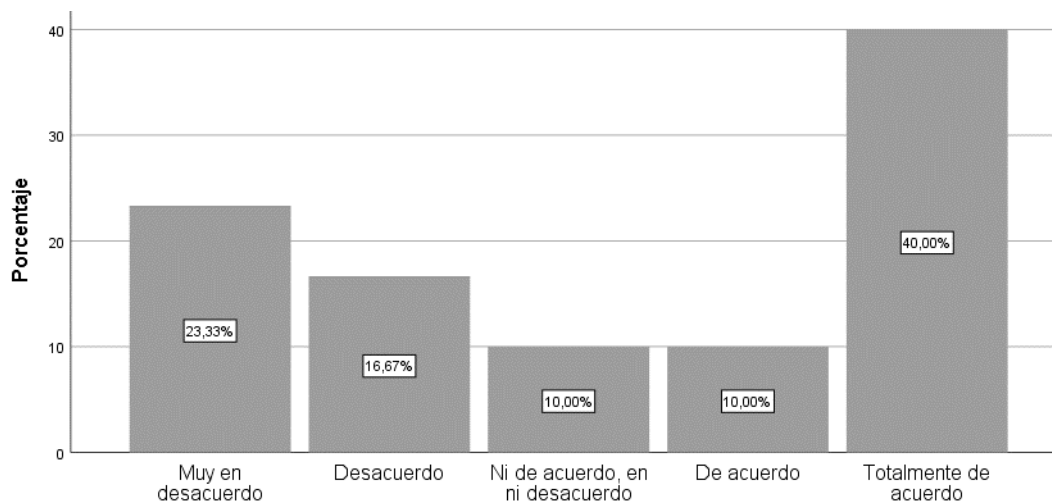
**Interpretación:** El 90% del total de productores se encuentra muy de acuerdo con tener constantes capacitaciones para mejorar las técnicas de producción y existe un interés en los nuevos conocimientos, el 3.33% considera en desacuerdo ya que prefieren trabajar de manera independiente y el 6.67% se encuentra muy en desacuerdo, porque no desean recibir control por parte de las entidades que brindan dichas capacitaciones.

Tabla 38

*Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 14: Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	7	4,9	23,3	23,3
Desacuerdo	5	3,5	16,7	40,0
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	3	2,1	10,0	50,0
De acuerdo	3	2,1	10,0	60,0
Totalmente de acuerdo	12	8,3	40,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



12- Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).

Figura 31 Pregunta 14: Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** En cuanto a la constante información y capacitaciones por parte de entidades estatales o privadas, el 40% de productores de carne de cuy se encuentran muy de acuerdo con la información recibida, el 10% se encuentran de acuerdo, ya que, si se presentan a algunas de las capacitaciones, aunque no a todas. El 23.33% no se encuentra de acuerdo con la información ya que indican que no han sido apoyados por parte de las entidades, el 16.67% menciona que, en la actualidad, no han recibido apoyo posterior a la pandemia y el otro 10% menciona que no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo, ya que no han recibido ningún tipo de apoyo antes ni tampoco en la actualidad.

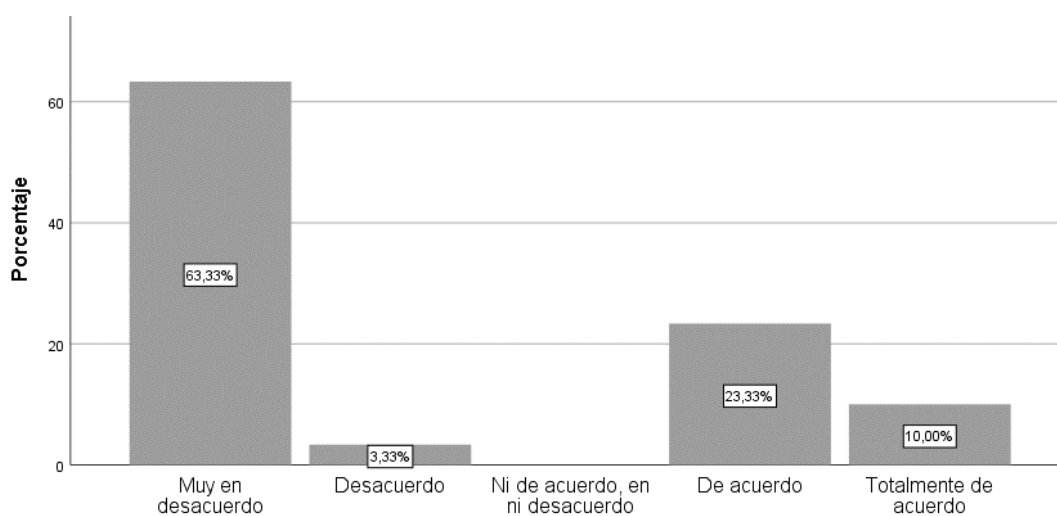
Tabla 39

Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 15: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo continuo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas

Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
------------	------------	-------------------	----------------------

Válido	Muy en desacuerdo	19	13,2	63,3	63,3
	Desacuerdo	1	,7	3,3	66,7
	De acuerdo	7	4,9	23,3	90,0
	Totalmente de acuerdo	3	2,1	10,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 32* Pregunta 15: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo continuo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Los productores de carne de cuy respondieron respecto a las capacitaciones o charlas en temas administrativos brindadas por las entidades de la siguiente manera: el 10% menciona que han recibido capacitaciones en temas administrativos, contables y de finanza. El 23.3 % están de acuerdo con que en algún momento han recibido capacitación u orientación respecto a las ganancias y pérdidas en sus negocios. El 63.33% menciona que están muy en desacuerdo, ya que, no han recibido ninguna

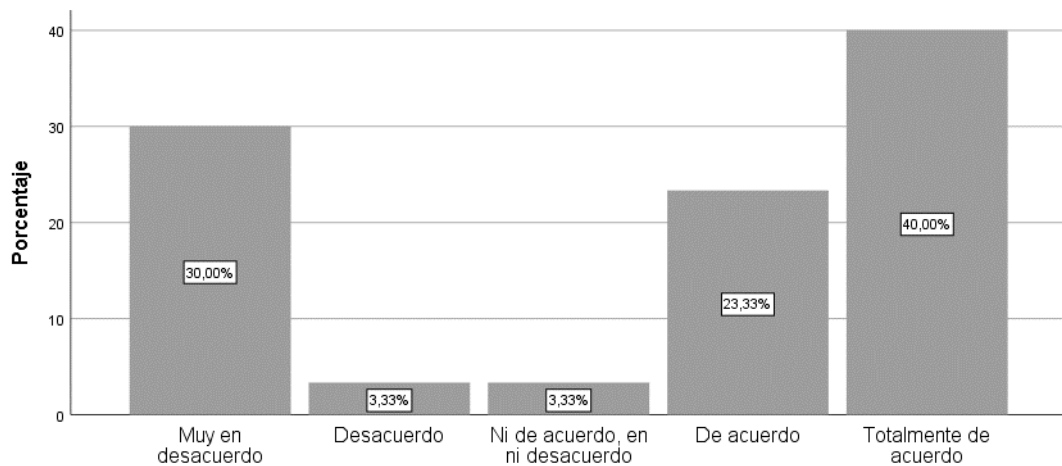
capacitación en temas administrativos por parte de las entidades y finalmente el 3.33% menciona que se encuentra en de acuerdo.

Tabla 40

*Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 16: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	9	6,3	30,0	30,0
Desacuerdo	1	,7	3,3	33,3
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	36,7
De acuerdo	7	4,9	23,3	60,0
Totalmente de acuerdo	12	8,3	40,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**14- Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.**

*Figura 33* Pregunta 16: Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En cuanto a las capacitaciones respecto a la crianza y producción de carne de cuy, el 40% de los productores están muy de acuerdo con recibir continuamente las capacitaciones por parte de las entidades y menciona que existe en la actualidad una continuidad, a pesar de la pandemia. El 23.33% menciona que está de acuerdo con recibir las capacitaciones, sin embargo, no pueden asistir a todas las charlas o se les dificulta por motivos como la tecnología o el tiempo. El 30% menciona que está muy en desacuerdo con las capacitaciones, ya que no les han brindado ninguna capacitación, el 3.33% se encuentra en desacuerdo, indicando que no requieren de muchas capacitaciones. El otro 3.33% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo, sin embargo, mencionan que, si en caso se diera la oportunidad de recibir las capacitaciones, las realizarían.

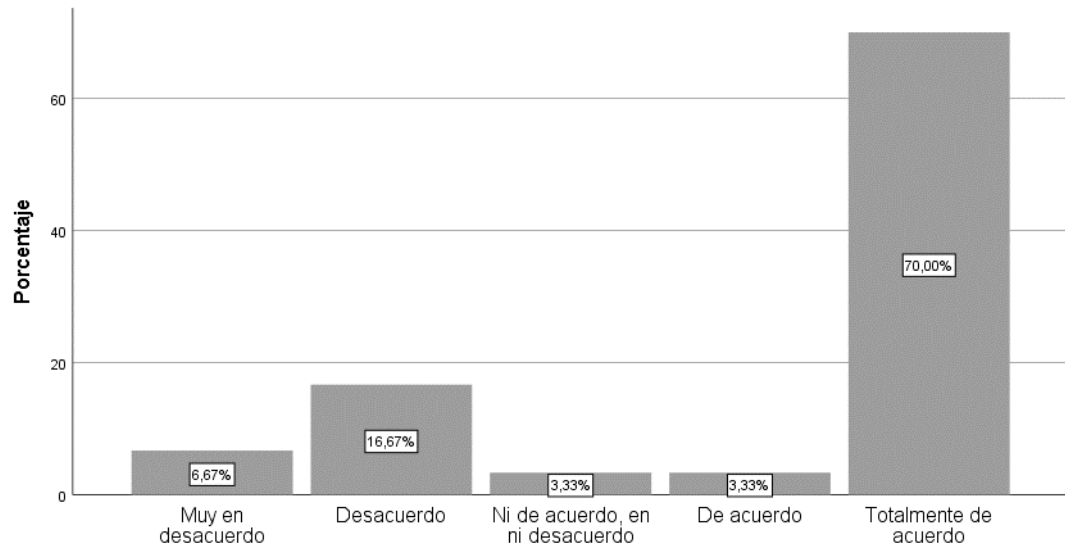
Tabla 41

*Nivel de Desarrollo Tecnológico – Pregunta 17: Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	2	1,4	6,7	6,7
	Desacuerdo	5	3,5	16,7	23,3
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	26,7
	De acuerdo	1	,7	3,3	30,0
	Totalmente de acuerdo	21	14,6	70,0	100,0

Total	30	20,8	100,0
-------	----	------	-------

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**15- Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy**

*Figura 34* Pregunta 17: Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Al respecto, el 70% de productores mencionan que están muy de acuerdo que contar con licencias y patentes les brindaría mejor posicionamiento en el mercado, el 3.33% menciona que se encuentran de acuerdo pero que lo pensarían a futuro ya que consideran que las licencias y patentes son importantes. El 6.67% se encuentra en muy en desacuerdo ya que consideran que sus costos para implementar las licencias y generar patentes son muy elevados, el 16.67% menciona que no se encuentran de acuerdo ya que eso se implementa a grandes empresas o negocios y el 3.33% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo ya que lo pensarían si se diera la oportunidad. Cabe mencionar que son muy pocos los que disponen de dichas licencias, pero como Asociación del Valle Carapongo. Además, la mayoría de ellos espera el apoyo de las entidades, que le facilite o disminuya los costos.

### Parte 3: Variable Dependiente – Oferta Exportable

#### Dimensión 1: Disponibilidad de Producto

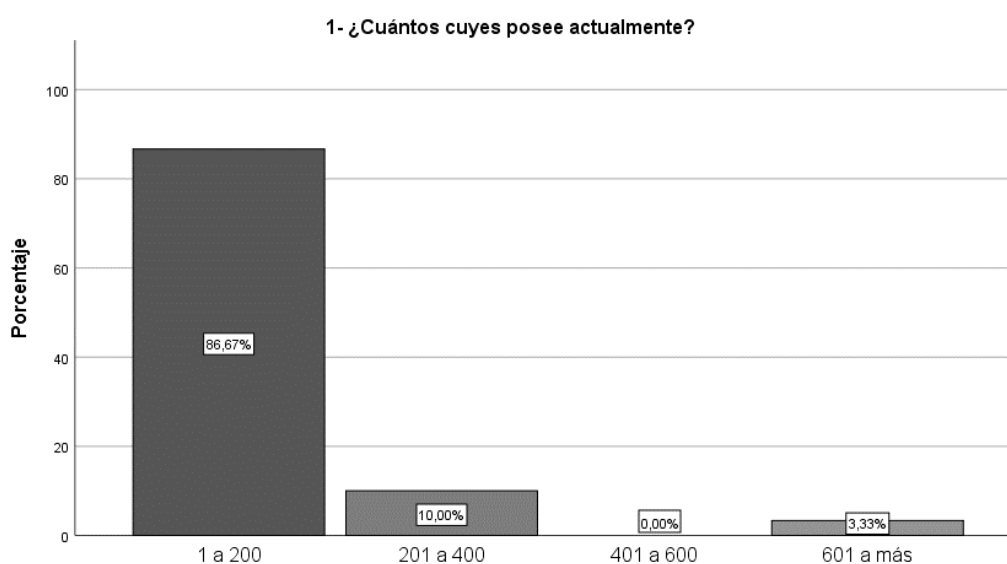
##### Indicador 1: Cantidad de Producto

Tabla 42

*Cantidad de Producto - Pregunta 18: ¿Cuántos cuyes posee actualmente?*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1 a 200	26	86,7	86,7	86,7
201 a 400	3	10,0	10,0	96,7
601 a más	1	3,3	3,3	100,0
Total	30	100,0	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 35 Pregunta 18: ¿Cuántos cuyes posee actualmente?*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** El 86.67% de los productores de carne de cuy disponen en un rango de 1 a 200 cuyes entre machos, hembras de diversos tamaños, el 10% solo dispone de 201 a 400 cuyes y son muy pocos los productores que tiene una disponibilidad de 601 a más cuyes. Esto significaría que la disponibilidad individual no abarca un porcentaje amplio del mercado local ni mucho menos del mercado internacional.

Tabla 43

*Cantidad de Producto - Pregunta 19: ¿Qué cantidad de hembras puede preñar un macho?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2 a 4	8	5,6	26,7	26,7
	5 a 7	5	3,5	16,7	43,3
	8 a 10	14	9,7	46,7	90,0
	Otros	3	2,1	10,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

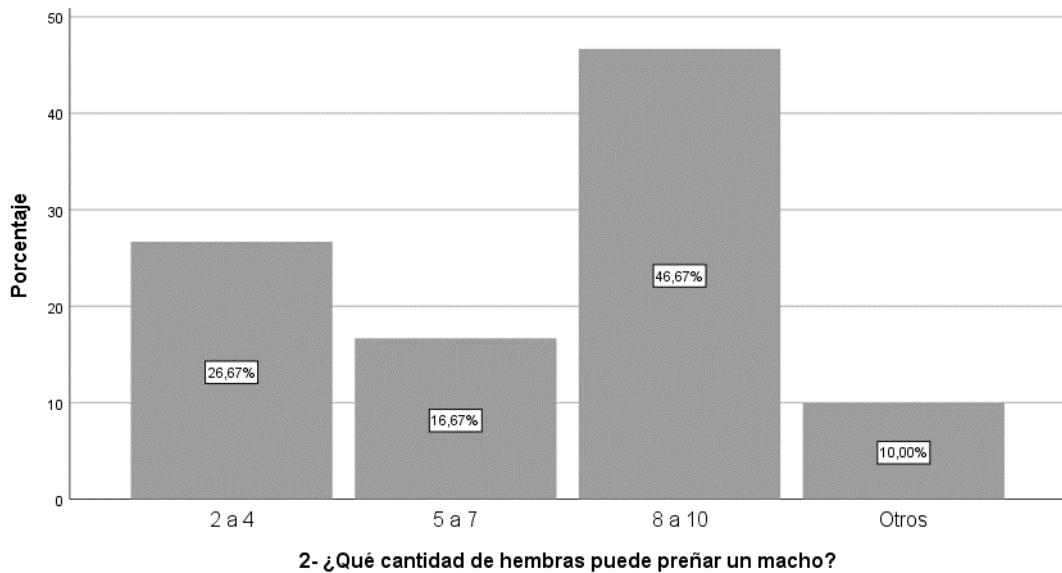


Figura 36 Pregunta 19: ¿Qué cantidad de hembras puede preñar un macho?

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**Interpretación:** El 26.67% de productores de carne de cuy menciona que, respecto al tipo de reproducción del cuy (el cual es importante para determinar la disponibilidad), que uno (1) macho puede preñar de dos (2) a cuatro (4) hembras por vez, el 16.67% menciona que uno (1) macho puede preñar de cinco (5) a siete (7) hembras por vez, el 46,67% menciona que el rango es de ocho (8) a diez (10) hembras por macho cada vez. Solo el 10% mencionan que por macho pueden preñar otras cantidades mayores a once (11) por vez.

Tabla 44

*Cantidad de Producto - Pregunta 20: En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1 - 2	1	3,3	3,3	3,3
	3 - 4	26	86,7	86,7	90,0
	5 - 6	3	10,0	10,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

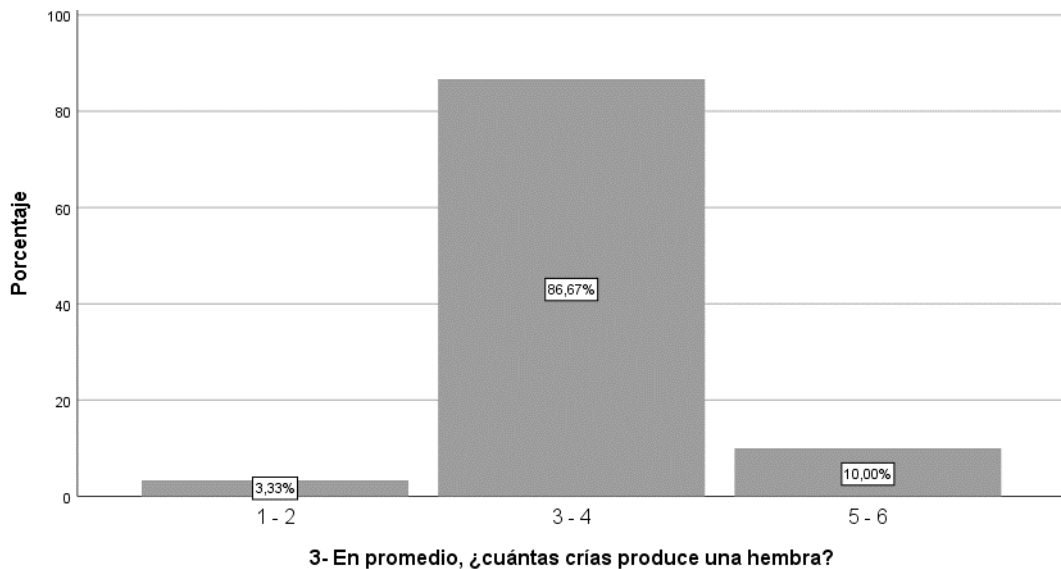


Figura 37 Pregunta 20: En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

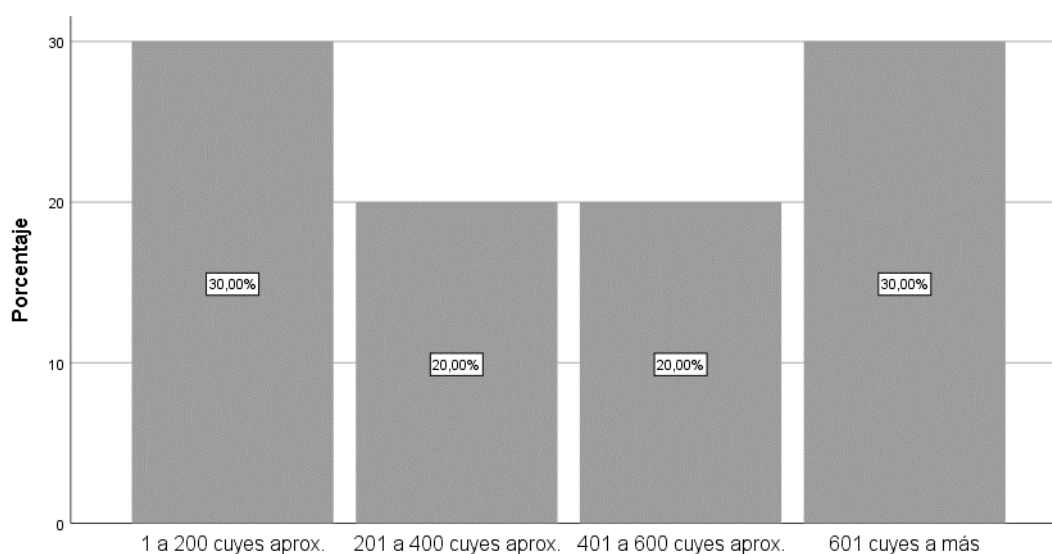
**Interpretación:** Según mencionan los productores, el rango va a depender de la edad o tiempo de vida de cada cuy hembra, sin embargo, mencionan que para generar una buena reproducción consideran en los siguientes rangos: el 3.33% consideran que de uno (1) a dos (2) crías por hembra, el 66.67% menciona que por cada hembra deben nacer de tres (3) a cuatro (4) crías y solo el 10% menciona que por hembra produce de cinco (5) a seis (6) crías.

Tabla 45

*Cantidad de Producto - Pregunta 21: ¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?*

		Frecuenci	Porcentaj	Porcentaje	Porcentaje
		a	e	válido	acumulado
Válido	1 a 200 cuyes aprox.	9	6,3	30,0	30,0
	201 a 400 cuyes aprox.	6	4,2	20,0	50,0
	401 a 600 cuyes aprox.	6	4,2	20,0	70,0
	601 cuyes a más	9	6,3	30,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**4- ¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?**

Figura 38 Pregunta 21: ¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

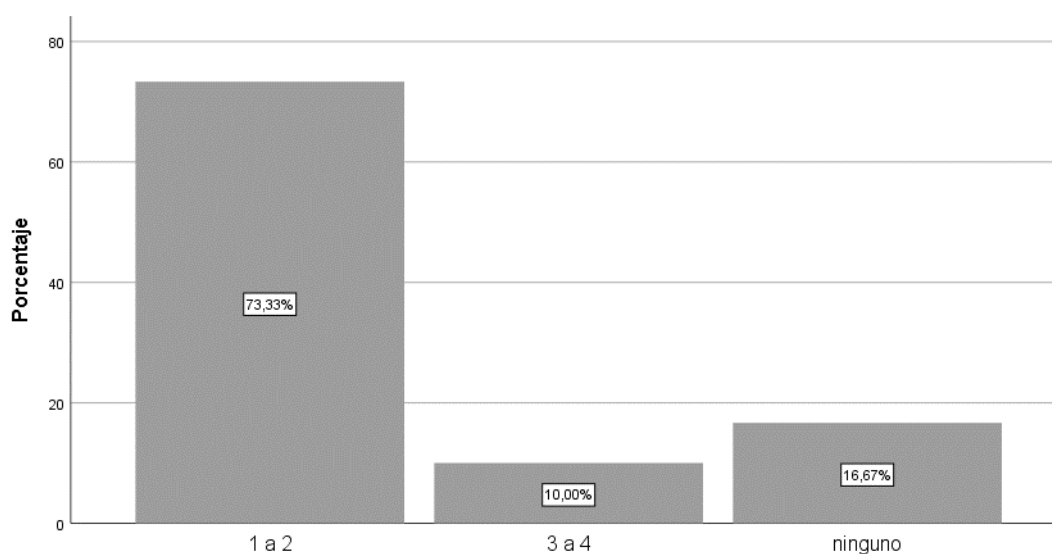
**Interpretación:** Cabe mencionar que la capacidad de producción es distinta a la disponibilidad de productos, en este sentido, el 30% de productores mencionan que disponen una capacidad máxima para albergar a 200 cuyes, el 20% menciona que disponen de capacidad máxima de 201 a 400 cuyes, el otro 20% menciona que pueden albergar entre 401 a 600 cuyes y el 30% mayor a la capacidad de 601 cuyes.

Tabla 46

Cantidad de Producto - Pregunta 22: ¿Cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1 a 2	22	73,3	73,3	73,3
3 a 4	3	10,0	10,0	83,3
ninguno	5	16,7	16,7	100,0
Total	30	100,0	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas



5- ¿Cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre?

*Figura 39* Pregunta 22: ¿Cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre?

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En cuanto a la cantidad de mortandad por gestación es de uno (1) a dos (2) para el 73,33% de productores, de tres (3) a cuatro (4) para el 10%. El 16,67% considera que no debe morir ningún cuy en el proceso de crianza y producción, si en caso mueren por cantidad durante cierto periodo se debe más a temas de plagas u otros factores.

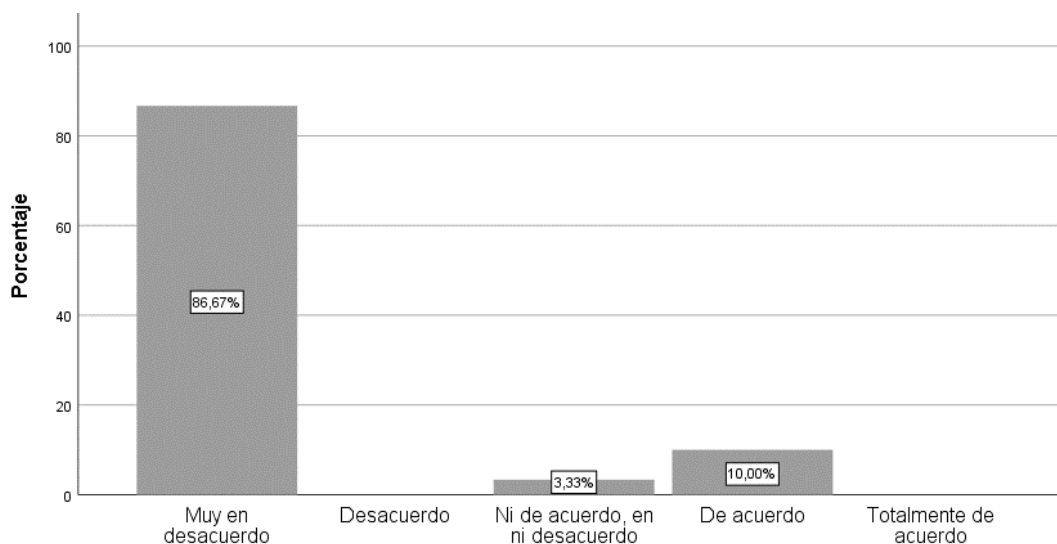
Indicador 2: Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino

Tabla 47

*Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 23:  
Renuevo oportunamente los certificados sanitarios*

		Frecuencia	Porcenta je	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	26	18,1	86,7	86,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	90,0
	De acuerdo	3	2,1	10,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 40* Pregunta 23: Renuevo oportunamente los certificados sanitarios

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Solo el 10% se encuentra de acuerdo con renovar los certificados, el otro 88.67% considera muy en desacuerdo renovar las licencias ya que, en relación a la pregunta 17, la mayoría de ellos no cuenta con licencias o certificaciones. El 3.33% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 48

*Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 24: Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	20	13,9	66,7	66,7
Desacuerdo	2	1,4	6,7	73,3
Válido De acuerdo	6	4,2	20,0	93,3
Totalmente de acuerdo	2	1,4	6,7	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

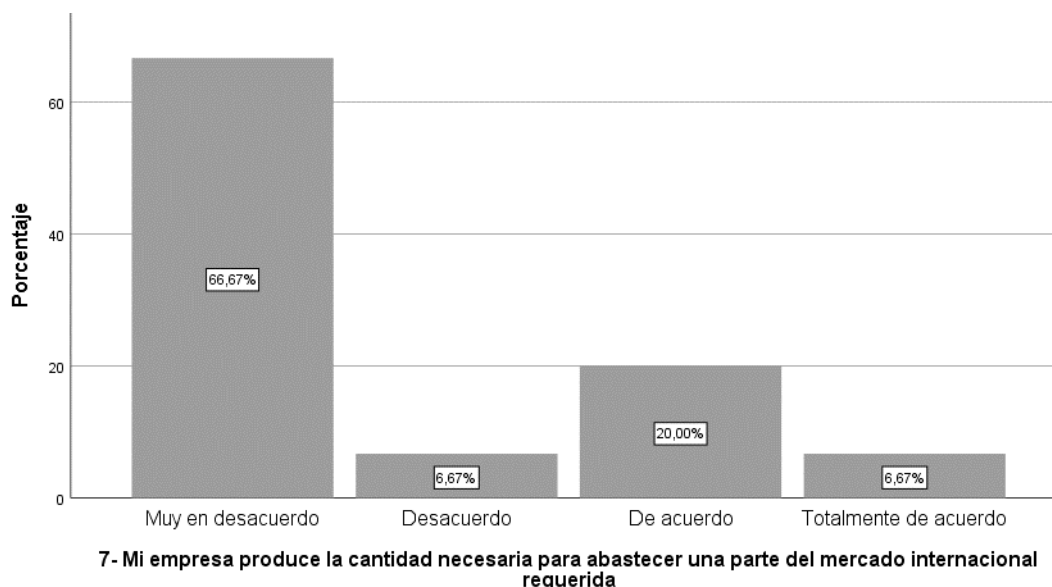


Figura 41 Pregunta 24: Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** El 6.67% de productores de carne de cuy se encuentra totalmente de acuerdo con que sus productos pueden abastecer una parte significativa del mercado internacional, el 20% de productores están de acuerdo con que podrían abastecer una parte significativa del mercado, el 6.67% menciona que está en desacuerdo, ya que, no disponen de la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado y el 66.67% menciona que están muy en desacuerdo con creer que pueden abastecer la demanda internacional debido a su escasa disponibilidad.

Tabla 49  
Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 25: Mis cuyes tienen una alimentación balanceada

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	1	0,7	3,3	3,3
	Desacuerdo	2	1,4	6,7	10,0
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	0,7	3,3	13,3

Totalmente de acuerdo	26	18,1	86,7	100,0
Total	30	20,8	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

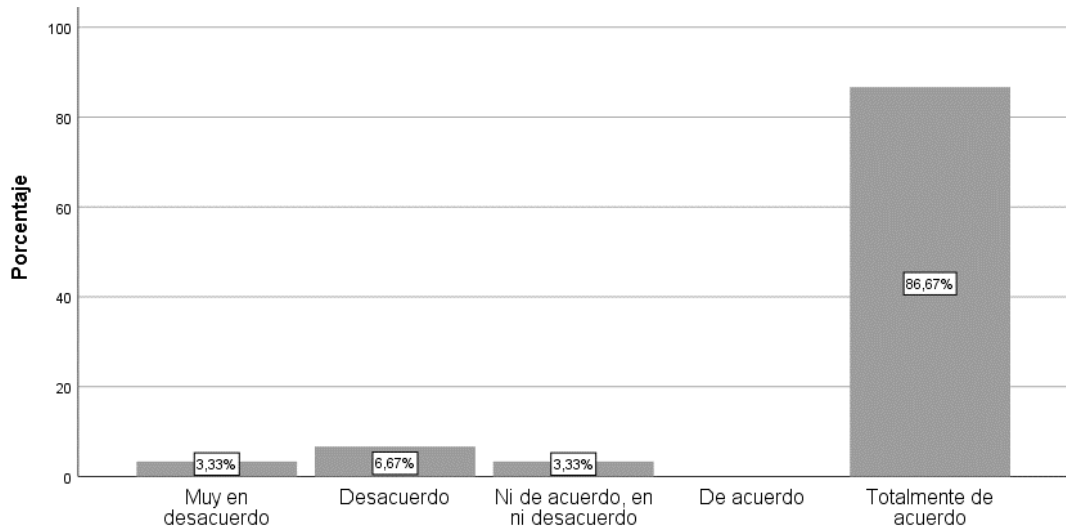


Figura 42 Pregunta 25: Mis cuyes tienen una alimentación balanceada

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** Cabe mencionar que cada productor tiene maneras diversas para alimentar al cuy, pero se requiere de vitaminas para el agua y forraje balanceado como alimento. En este sentido, el 86.67% menciona que brindan que es totalmente de acuerdo que brindan alimentación balanceada a los cuyes, el 3.33% mención que está en desacuerdo ya que recién tiene poca producción y poco conocimiento, el 6.67% refiere que está en desacuerdo, ya que los costos del alimento están muy elevados y tienen que buscar otras opciones sustituibles. El 3.33% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 50

Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 26: He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	2	1,4	6,7	6,7
	Desacuerdo	2	1,4	6,7	13,3
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	2	1,4	6,7	20,0
	De acuerdo	6	4,2	20,0	40,0
	Totalmente de acuerdo	18	12,5	60,0	100,0
Total		30	20,8	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

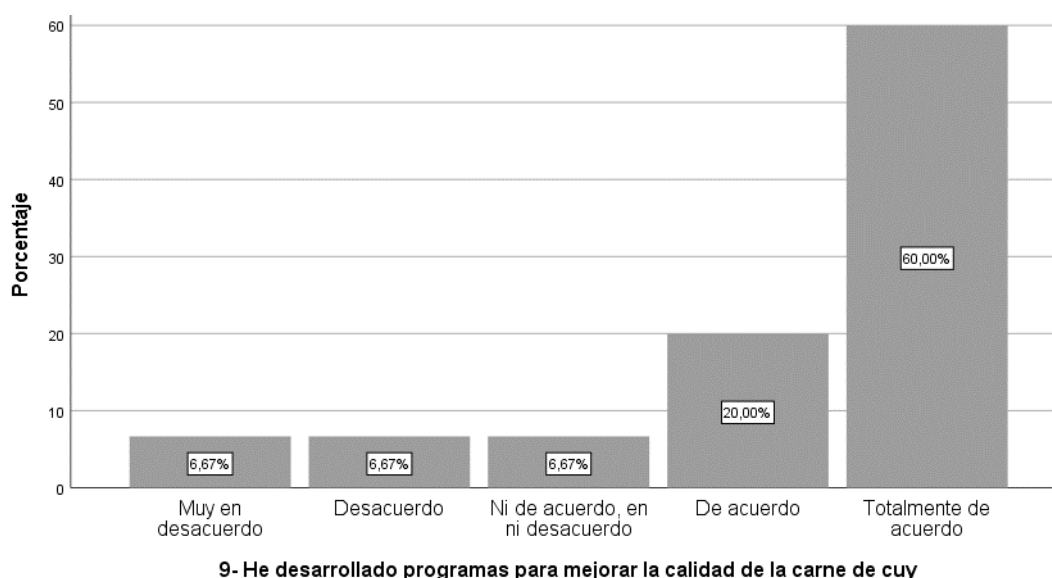


Figura 43 Pregunta 26: He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** El 60% de productores de carne de cuy está totalmente de acuerdo con que han implementado o es necesario implementar programas que permitan mejorar la calidad de la carne de cuy, el 20% están de acuerdo sin embargo requiere de mayores costos, según menciona. El 6.67 % está muy en desacuerdo ya que no ven importancia invertir en gran medida, el



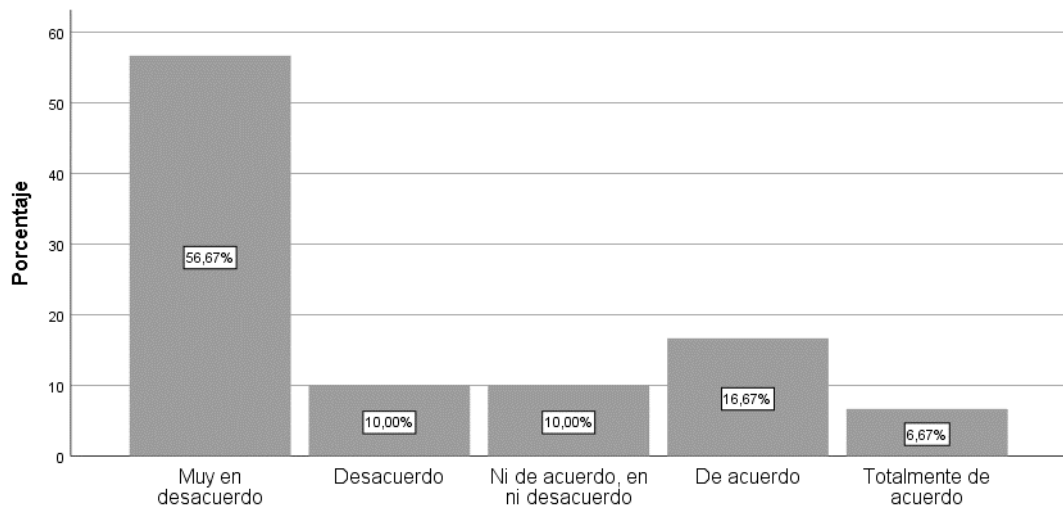
otro 6.67% está en desacuerdo, ya que coinciden con los costos muy elevados pero que si estarían dispuesto a mejorar con apoyo y finalmente el 6.67% restante no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 51

*Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino – Pregunta 27:  
Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso de la carne de cuy a los Estados Unidos.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	17	11,8	56,7	56,7
Desacuerdo	3	2,1	10,0	66,7
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	3	2,1	10,0	76,7
De acuerdo	5	3,5	16,7	93,3
Totalmente de acuerdo	2	1,4	6,7	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**10- Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso de la carne de cuy a los Estados Unidos.**

*Figura 44 Pregunta 27: Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso de la carne de cuy a los Estados Unidos.*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** El 56,67% del total de productores de carne de cuy consideran que están muy en desacuerdo el reunir todos los requisitos que exigen la FDA para la importación de carne de cuy, el 10% menciona que no cumple, pero que le gustaría implementar los procesos para una posible exportación, el 16.67% se encuentra de acuerdo con reunir algunos de los requisitos que indica la FDA y solo el 6,67% considera que reúne los requisitos sanitarios para la posible exportación de carne de cuy.

## Dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera

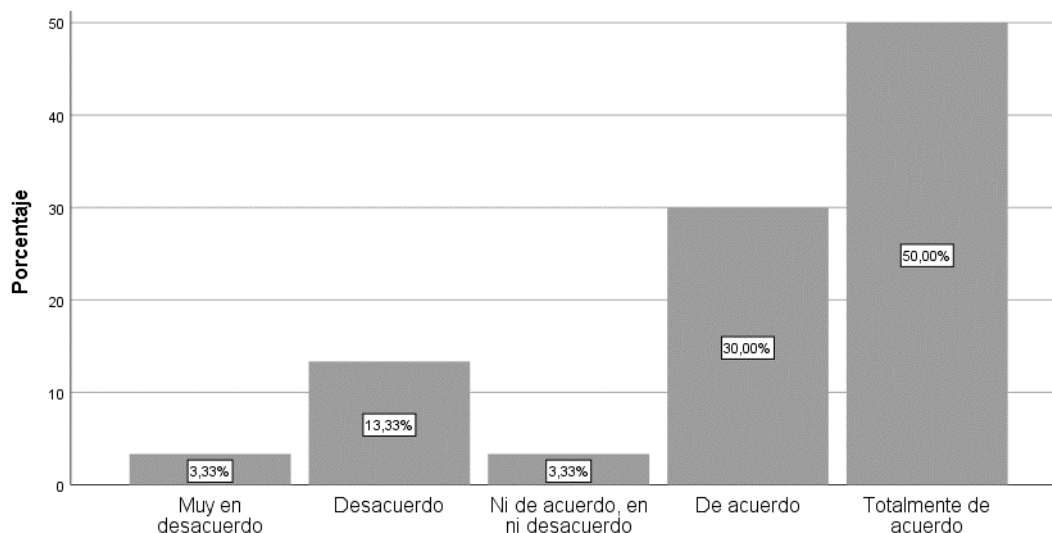
### Indicador 3: Nivel de Ingresos propios

Tabla 52

*Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 28: Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	1	,7	3,3	3,3
	Desacuerdo	4	2,8	13,3	16,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	20,0
	De acuerdo	9	6,3	30,0	50,0
	Totalmente de acuerdo	15	10,4	50,0	100,0
Total		30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



11- Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.

Figura 45 Pregunta 28: Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** El 50% de productores de carne de cuy menciona que están totalmente de acuerdo respecto a que contaron con su propio capital para iniciar el negocio de crianza y producción de carne de cuy, el 30% menciona que están de acuerdo, pero que también recibieron un apoyo por parte de las entidades, el 3.33% menciona que están totalmente en desacuerdo, ya que tuvieron el total apoyo de las entidades quienes les brindaron un núcleo para iniciar con el negocio, el 13.33% mencionan que están en desacuerdo ya que recibieron el apoyo de las entidades pero invirtieron cierta cantidad de dinero propio para la implementación de la infraestructura.

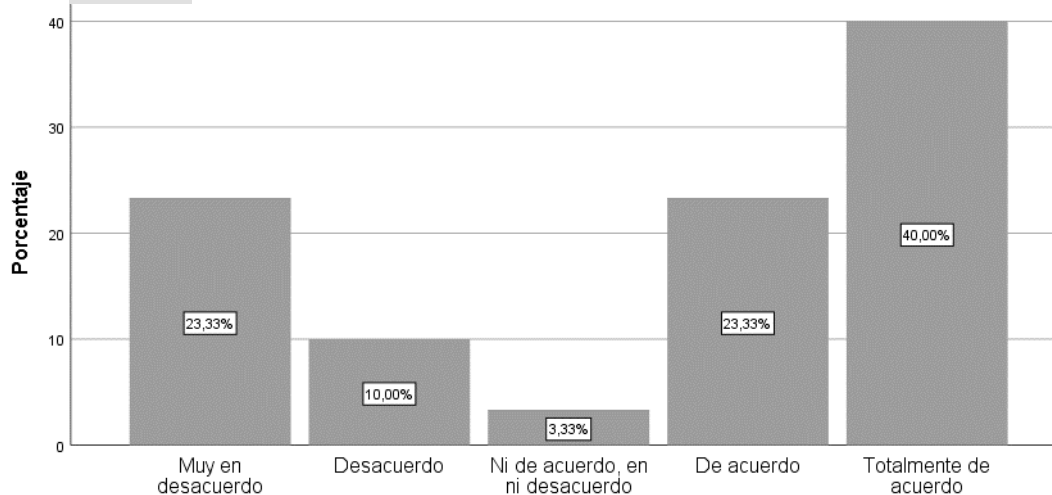
Tabla 53

Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 29: Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	7	4,9	23,3	23,3
Desacuerdo	3	2,1	10,0	33,3

Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	36,7
De acuerdo	7	4,9	23,3	60,0
Totalmente de acuerdo	12	8,3	40,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**12- Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso.**

*Figura 46* Pregunta 29: Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

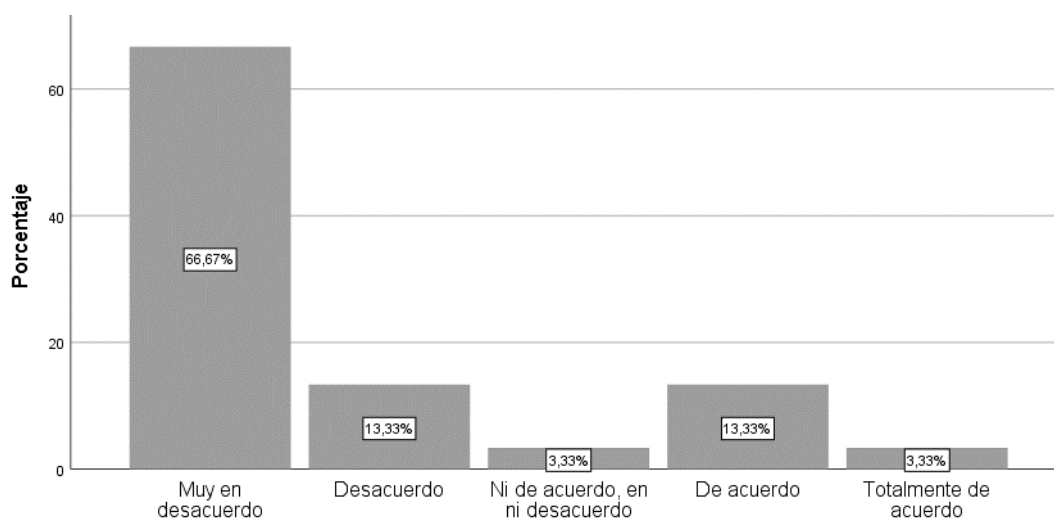
**Interpretación:** En este caso, el 40% de productores de carne de cuy están totalmente de acuerdo en que la venta de carne de cuy es su principal fuente de ingreso, ya que, se dedican de manera íntegra a la crianza, producción y venta del cuy. El 23.33% indican que disponen de otros ingresos, pero su principal fuente de ingreso es la venta de carne de cuy, el 23.33% menciona que están muy en desacuerdo que la venta de carne de cuy es su principal fuente de ingreso, ya que algunos lo ven como un ingreso extra o también debido a que algunos se dedican al campo y aprovechan los espacios para crías a los cuyes. El 10% está en desacuerdo, ya que disponen de otras fuentes de ingreso

a la par de la crianza de cuyes o en todo caso sus familiares aportan con otras fuentes de ingreso. El 3,33% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 54  
*Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 30: Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	20	13,9	66,7	66,7
Desacuerdo	4	2,8	13,3	80,0
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	0,7	3,3	83,3
De acuerdo	4	2,8	13,3	96,7
Totalmente de acuerdo	1	0,7	3,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas



13- Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio.

Figura 47 Pregunta 30: Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** En su mayoría, el 66.67% de productores de carne de cuy menciona que están muy en desacuerdo con brindar créditos los clientes ,

ya que menciona que no reciben muchas ganancias como para brindar créditos, el 13.33% menciona se encuentran en desacuerdo y raras veces brindarían créditos a personas cercanas, el otro 13.33% menciona que están de acuerdo con brindar créditos, pero solo a clientes ya concurrentes, el 3.33% de productores menciona que están muy de acuerdo con brindar créditos, ya que disponen de la capacidad de realizarlo, el 3,33% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

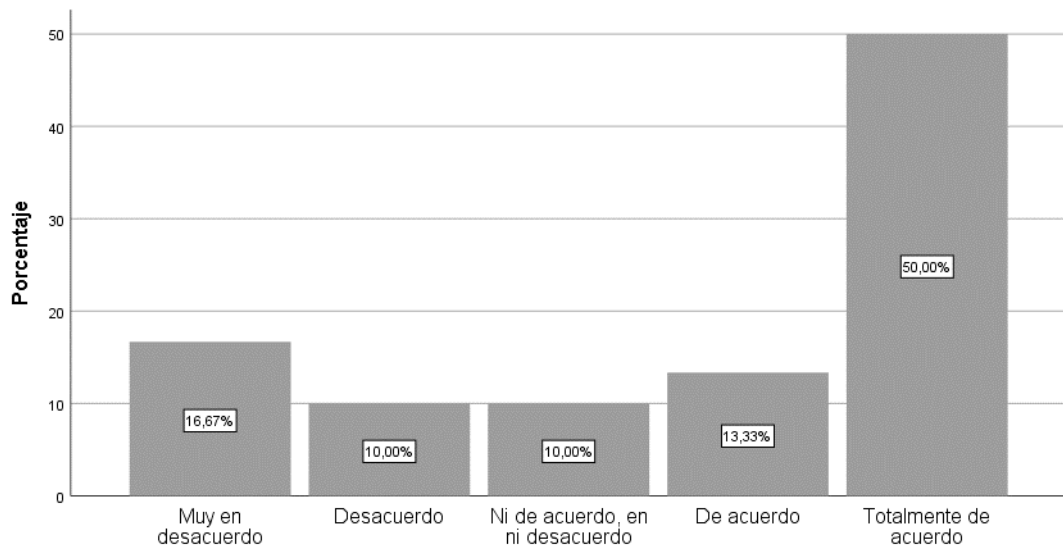
### Indicador 3: Nivel de Ingresos propios

Tabla 55

*Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 31: Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	5	3,5	16,7	16,7
	Desacuerdo	3	2,1	10,0	26,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	3	2,1	10,0	36,7
	De acuerdo	4	2,8	13,3	50,0
	Totalmente de acuerdo	15	10,4	50,0	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



14- Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.

Figura 48 Pregunta 31: Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** El 50% de los productores de carne de cuy se encuentran totalmente de acuerdo con conocer los pasos y condiciones para acceder un financiamiento, el 13.33% está de acuerdo con conocer mas no solicitan financiamientos, el 10% se encuentra en desacuerdo, ya que consideran que conocen, pero creen que los costos de intereses son muy elevados. El 16.67% no conocen y tampoco desean conocer los pasos ya que no toman como una opción solicitar un crédito. El 10% restante no se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo.

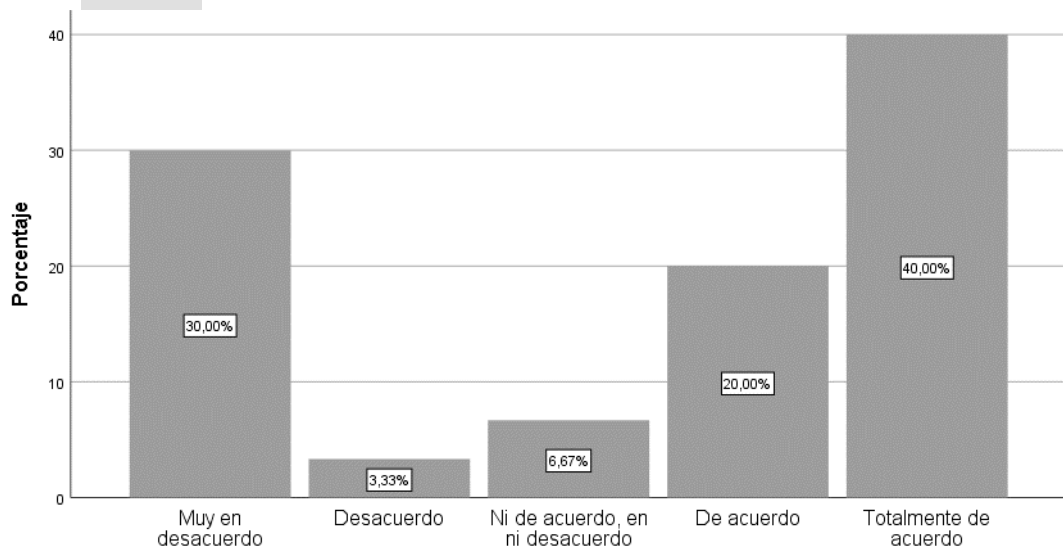
Tabla 56

Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 32: Siempre he estado dispuesto a trabajar con una entidad financiera formal.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Muy en desacuerdo	9	6,3	30,0	30,0
Desacuerdo	1	0,7	3,3	33,3

Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	2	1,4	6,7	40,0
De acuerdo	6	4,2	20,0	60,0
Totalmente de acuerdo	12	8,3	40,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**15- Siempre he estado dispuesto a trabajar con una entidad financiera formal.**

*Figura 49* Pregunta 32: Siempre he estado dispuesto a trabajar con una entidad financiera formal.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En cuanto al financiamiento, respecto a la intención de trabajar con entidades financieras, el 40% se encuentra totalmente de acuerdo de trabajar con entidades financieras, el 20% considera a futuro trabajar con entidades bancarias. El 30 % del total de productores indican que están muy en desacuerdo de trabajar con entidades financieras, ya que los costos de los intereses son elevados o nunca han solicitado préstamos. El 3,33% está en desacuerdo, aunque podrían debido a los costos, pero, evaluar a futuro.

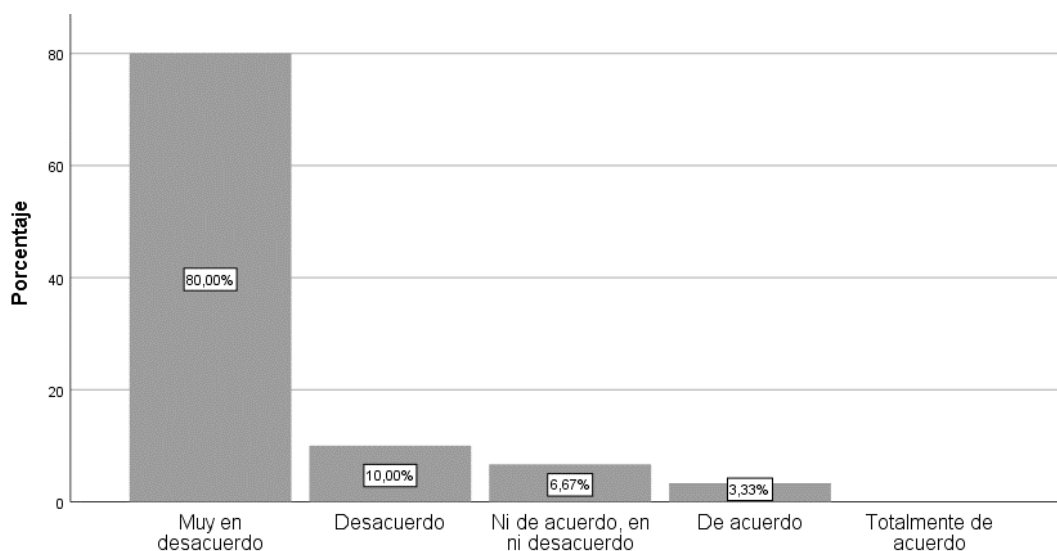


Tabla 57

*Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 33: Es irrelevante para mí acceder a un préstamo formal o informal.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	24	16,7	80,0
	Desacuerdo	3	2,1	90,0
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	2	1,4	96,7
	De acuerdo	1	,7	100,0
	Total	30	20,8	100,0

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 50 Pregunta 33: Es irrelevante para mí acceder a un préstamo formal o informal.*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Al momento de solicitar financiamiento formal o informal, el 80% de productores de carne de cuy se encuentra muy en desacuerdo y prefieren no solicitar préstamos ya sea formales o informales, el 10% de productores se encuentran en desacuerdo de la irrelevancia, es por ello que prefieren trabajar con entidades formales. Solo el 3.33% trabajaría con una

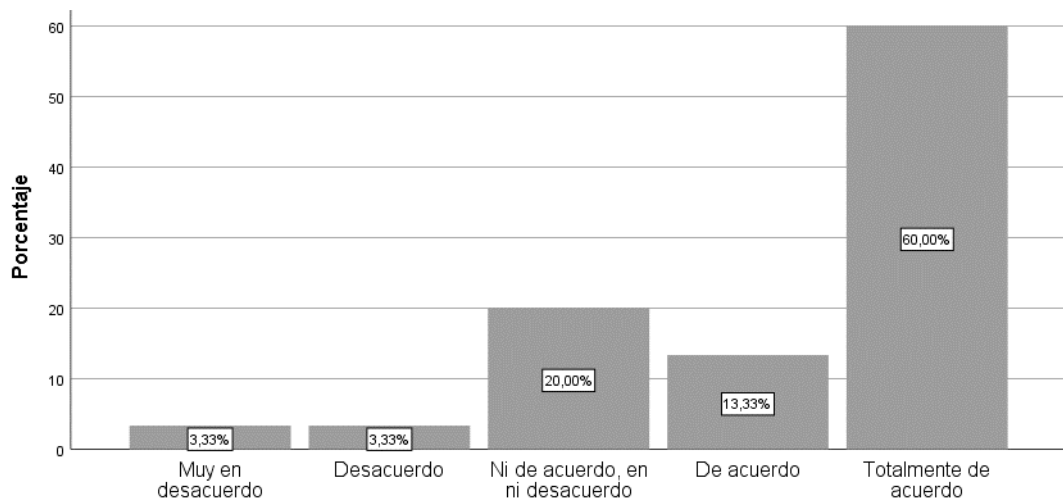
entidad informal si en caso se tratase de un caso urgente, sin embargo, no sería la primera opción. El 6.67% no está de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 58

*Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 34: Cumplimiento con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR)*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	1	,7	3,3	3,3
Desacuerdo	1	,7	3,3	6,7
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	6	4,2	20,0	26,7
De acuerdo	4	2,8	13,3	40,0
Totalmente de acuerdo	18	12,5	60,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**17- Cumplimiento con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR)**

*Figura 51 Pregunta 34: Cumplimiento con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR).*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

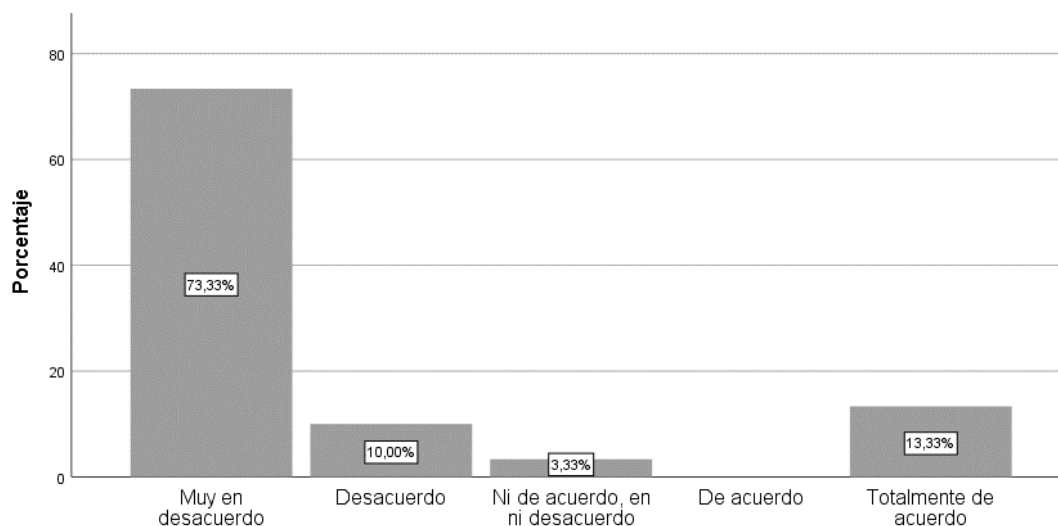
**Interpretación:** Relacionado al cumplimiento de los requisitos y condiciones el 80% de los productores están totalmente de acuerdo al considerarse buenos pagadores, en el caso del 13,33% considera ser buen pagador, sin embargo, no es frecuente al solicitar préstamos. El 3,33% se encuentra muy en desacuerdo, ya que indican que no requieren de préstamos es por ello que no tienen historial crediticio, en el caso del 3,33% mencionan que no solicitarían un préstamo para invertir en el negocio de la carne de cuy. El 20% restante menciona que no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 59

*Capacidad Económica y Financiera – Pregunta 35: Actualmente cuento con un crédito que fue invertido en mi negocio el que me permite ampliar mi producción.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	22	15,3	73,3	73,3
Desacuerdo	3	2,1	10,0	83,3
Válido Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	3,3	86,7
Totalmente de acuerdo	4	2,8	13,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 52* Pregunta 35: Actualmente cuento con un crédito que fue invertido en mi negocio el que me permite ampliar mi producción.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** Del total de productores de carne de cuy, el 73.33% están muy en desacuerdo en solicitar un crédito para invertir en el negocio de la carne de la crianza y producción de carne de cuy. El 10% se encuentra en desacuerdo, ya que no lo tomarían como una primera opción. En cambio, el 13.33% de productores se encuentra totalmente de acuerdo y cuentan actualmente con un crédito que permite la expansión de sus negocios.

### Dimensión 3: Capacidad de Gestión

#### Indicador 5: Nivel de Planificación

Tabla 60

*Capacidad de Gestión – Pregunta 36: He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Desacuerdo	3	2,1	10,0
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	,7	13,3
	De acuerdo	7	4,9	36,7

Totalmente de acuerdo	19	13,2	63,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

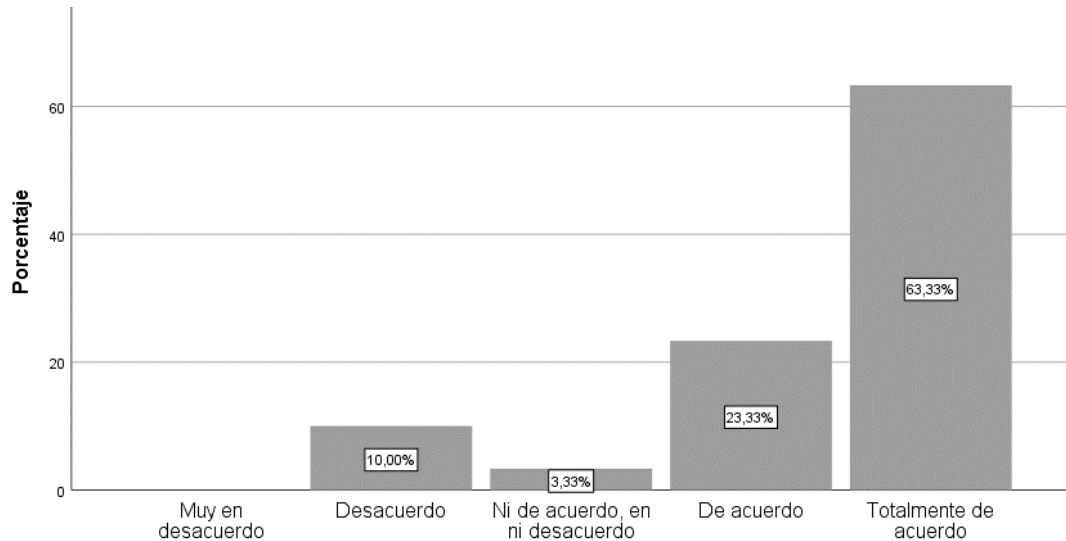


Figura 53 Pregunta 36: He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

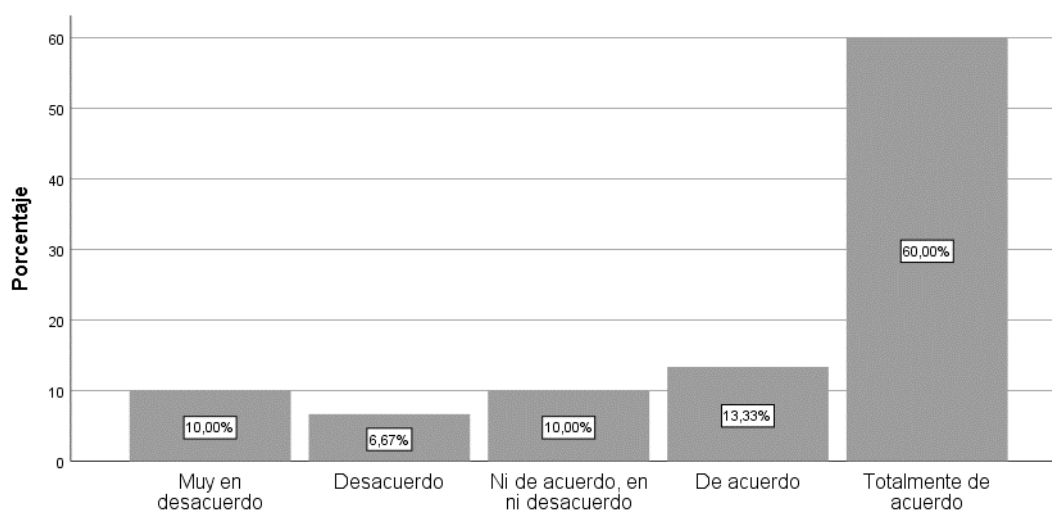
**Interpretación:** En relación a la idea de la visión de expansión y exportación, el 63,33% de productores de carne de cuy están totalmente de acuerdo con que tiene la idea de poder expandir sus negocios y posicionarse en los mercados internacionales, el 23,33% se encuentra de acuerdo en expandir el negocio, pero es una idea a futuro, cuando tengan mayor capital y condiciones. El 10% del total se encuentra en desacuerdo ya que consideran que no poseen todas las condiciones como para exportar sus productos. El 3,33% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 61

Capacidad de Gestión – Pregunta 37: Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	3	2,1	10,0	10,0
	Desacuerdo	2	1,4	6,7	16,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	3	2,1	10,0	26,7
	De acuerdo	4	2,8	13,3	40,0
	Totalmente de acuerdo	18	12,5	60,0	100,0
Total		30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**20- Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.**

*Figura 54* Pregunta 37: Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** El importante la planificación en las empresas, es por ello que el 60% del total de productores de carne de cuy consideran totalmente de acuerdo que exista una visión única de objetivos en la empresa, el 13.33% se encuentra de acuerdo, aunque consideran que la planificación que realizan es del día. El 10% del total de productores considera muy en desacuerdo que realice una planificación, ya que se encuentran trabajando de manera

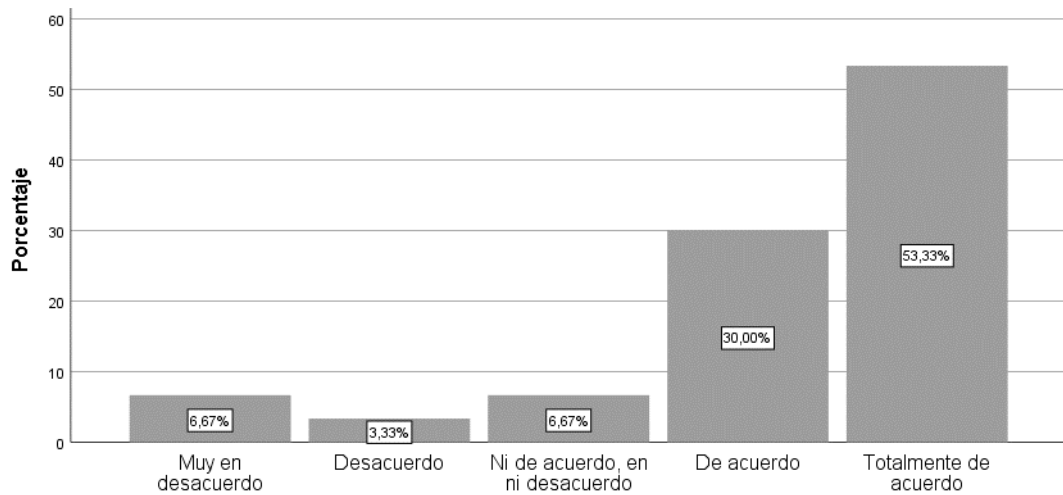
independiente. El 6.67% mencionan que están en desacuerdo ya que sus trabajos son espontáneos y sin planificación, pero que tratan de hallar un orden en común.

Tabla 62

*Capacidad de Gestión – Pregunta 38: Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	2	1,4	6,7	6,7
Desacuerdo	1	0,7	3,3	10,0
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	2	1,4	6,7	16,7
De acuerdo	9	6,3	30,0	46,7
Totalmente de acuerdo	16	11,1	53,3	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**21- Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente**

*Figura 55 Pregunta 38: Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

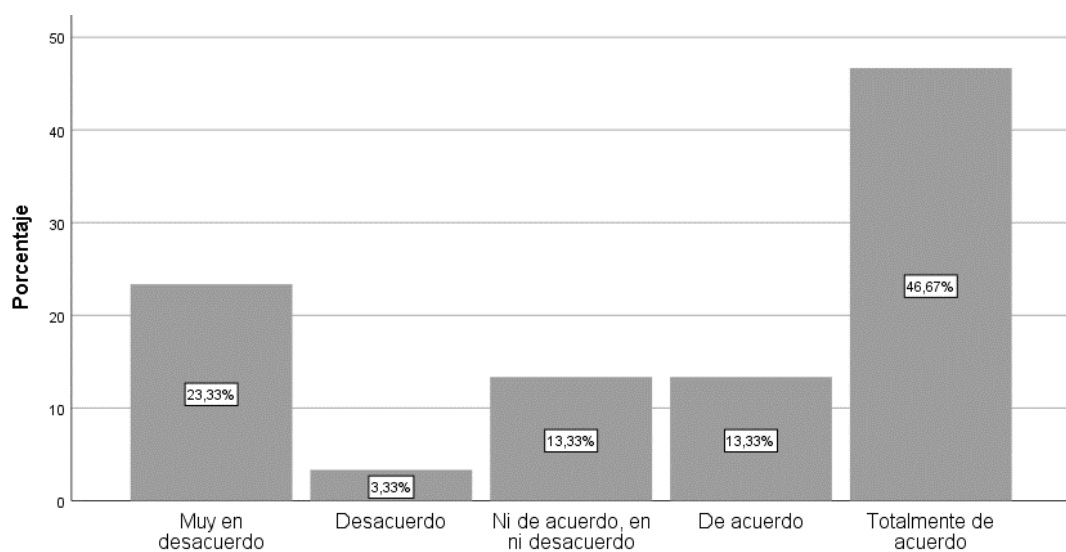
**Interpretación:** En cuanto a los conocimientos técnicos, el 53.33% de productores de carne de cuy se encuentran totalmente de acuerdo en tener conocimientos técnicos, el 30% menciona que están de acuerdo en contar con conocimientos técnicos, aunque creen conveniente adquirir actualizaciones. El 6.67% indica que se encuentra muy en desacuerdo ya que cuando iniciaron no tenían ningún conocimiento y a pesar de ello tiene un negocio prospero.

Tabla 63

*Capacidad de Gestión – Pregunta 39: Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	7	4,9	23,3	23,3
	Desacuerdo	1	0,7	3,3	26,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	4	2,8	13,3	40,0
	De acuerdo	4	2,8	13,3	53,3
	Totalmente de acuerdo	14	9,7	46,7	100,0
Total		30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**22- Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa.**



Figura 56 Pregunta 39: Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

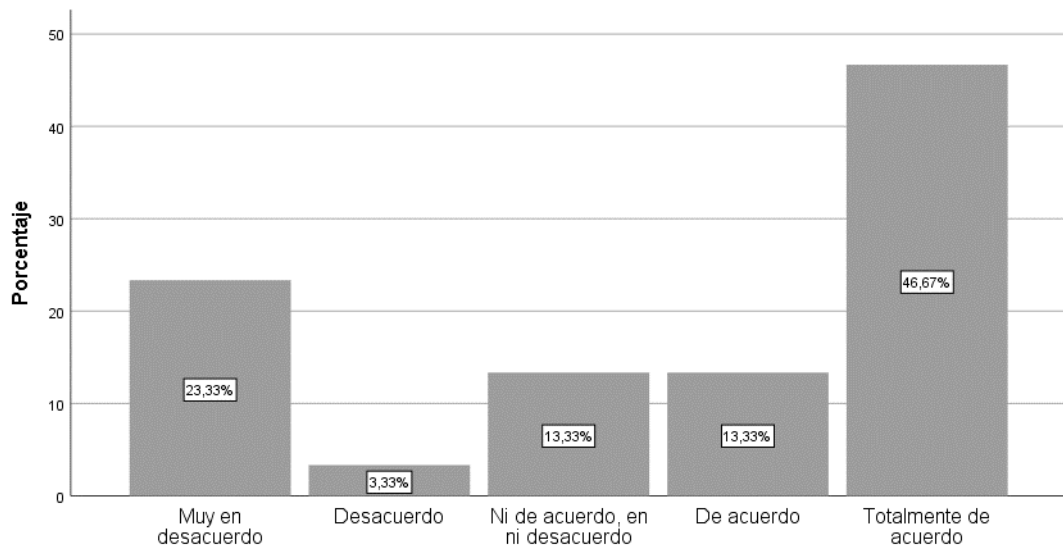
**Interpretación:** Relacionado a la pregunta, el 46.67% de los productores consideran totalmente de acuerdo que trabajar con sus familiares les permite gestionar eficientemente las labores, el 13,33% considera de acuerdo, aunque creen que se podría mejorar. El 23.33% considera muy en desacuerdo, ya que algunos prefieren trabajar de manera individual o no reciben el apoyo de sus familiares. El 3.33% en desacuerdo, ya que creen que existen conflictos y el 13.33% restante considera que no se encuentran ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 64

Capacidad de Gestión – Pregunta 40: Es relevante que las personas más capacitadas realicen la planeación estratégica en mi negocio.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	7	4,9	23,3	23,3
	Desacuerdo	1	0,7	3,3	26,7
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	4	2,8	13,3	40,0
	De acuerdo	4	2,8	13,3	53,3
	Totalmente de acuerdo	14	9,7	46,7	100,0
Total		30	20,8	100,0	

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas



22- Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa.

Figura 57 Pregunta 40: Es relevante que las personas más capacitadas realicen la planeación estratégica en mi negocio.

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

**Interpretación:** El 46.67% considera totalmente de acuerdo que los profesionales se encarguen de sus negocios es por ello que a futuro contratarían personal externo. El 13.33% está de acuerdo en que el personal capacitado debe encargarse del negocio serian una idea. El 23.33% consideran muy en desacuerdo debido a que prefieren administrar ellos mismo el negocio por los costos elevados de planilla. El 3.33% menciona que se encuentra en desacuerdo y el 13.33% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Indicador 6: Nivel de Organización

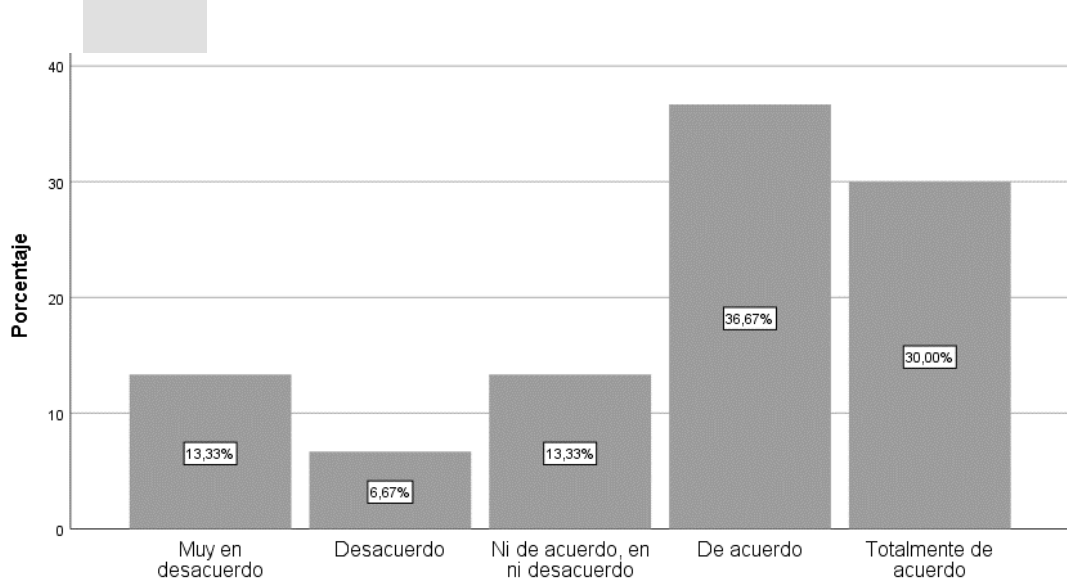
Tabla 65

Capacidad de Gestión – Pregunta 41: Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	4	2,8	13,3	13,3
	Desacuerdo	2	1,4	6,7	20,0

Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	4	2,8	13,3	33,3
De acuerdo	11	7,6	36,7	70,0
Totalmente de acuerdo	9	6,3	30,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**24- Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.**

*Figura 58* Pregunta 41: Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

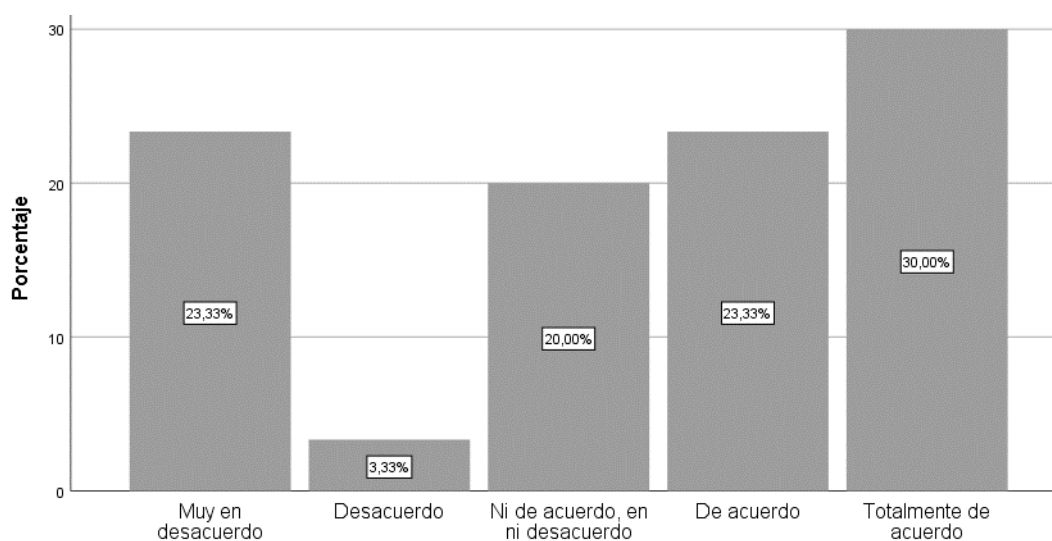
**Interpretación:** El 30% de los productores de carne de cuy consideran totalmente de acuerdo en que se requiere organizar al personal para el trabajo según objetivos, el 36.67% se encuentra de acuerdo, el 13.33% no está ni de acuerdo ni en desacuerdo, el 6.67% se encuentra en desacuerdo y el 13.33% se encuentra muy en desacuerdo respecto a la pregunta.

Tabla 66

*Capacidad de Gestión – Pregunta 42: Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy en desacuerdo	7	4,9	23,3	23,3
Desacuerdo	1	,7	3,3	26,7
Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	6	4,2	20,0	46,7
De acuerdo	7	4,9	23,3	70,0
Totalmente de acuerdo	9	6,3	30,0	100,0
<b>Total</b>	<b>30</b>	<b>20,8</b>	<b>100,0</b>	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**25- Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.**

*Figura 59 Pregunta 42: Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

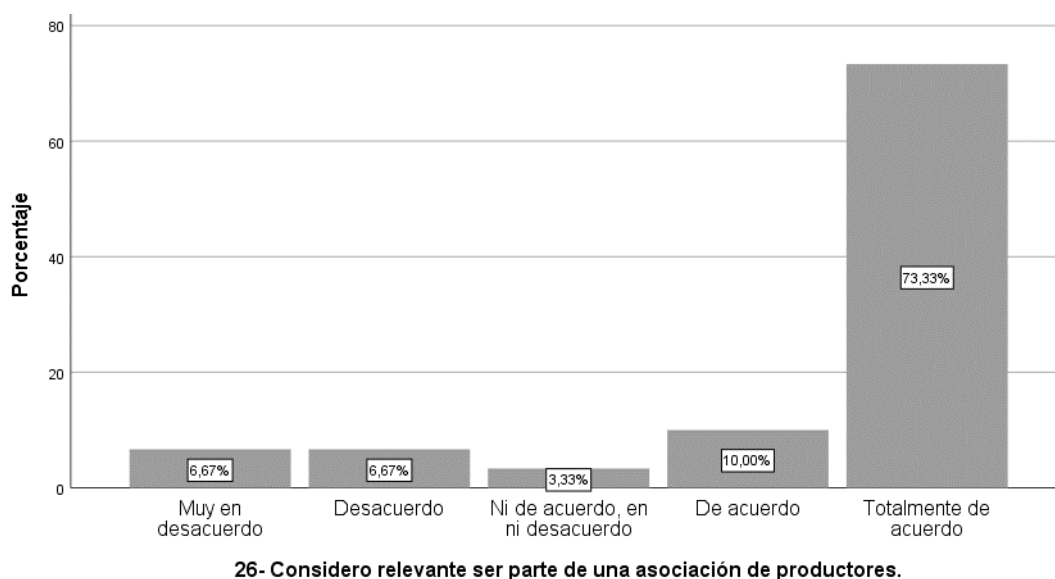
**Interpretación:** En cuanto a la pregunta, el 30% se encuentra totalmente de acuerdo, el 23.33% se encuentra de acuerdo, el 23.33% se encuentra muy en desacuerdo, el 3.33% se encuentra en desacuerdo y el 20% no se encuentra ni de acuerdo ni en desacuerdo.

Tabla 67

*Capacidad de Gestión – Pregunta 43: Considero relevante ser parte de una asociación de productores.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	2	1,4	6,7	6,7
	Desacuerdo	2	1,4	6,7	13,3
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	1	0,7	3,3	16,7
	De acuerdo	3	2,1	10,0	26,7
	Totalmente de acuerdo	22	15,3	73,3	100,0
Total		30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



*Figura 60 Pregunta 43: Considero relevante ser parte de una asociación de productores.*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** El 73.33% de productores de carne de cuy se encuentran totalmente de acuerdo en formar parte de una asociación puesto que creen que se trabaja de manera más ordenada y con un fin común. El 10% se encuentra de acuerdo en formar parte de una asociación sin embargo no

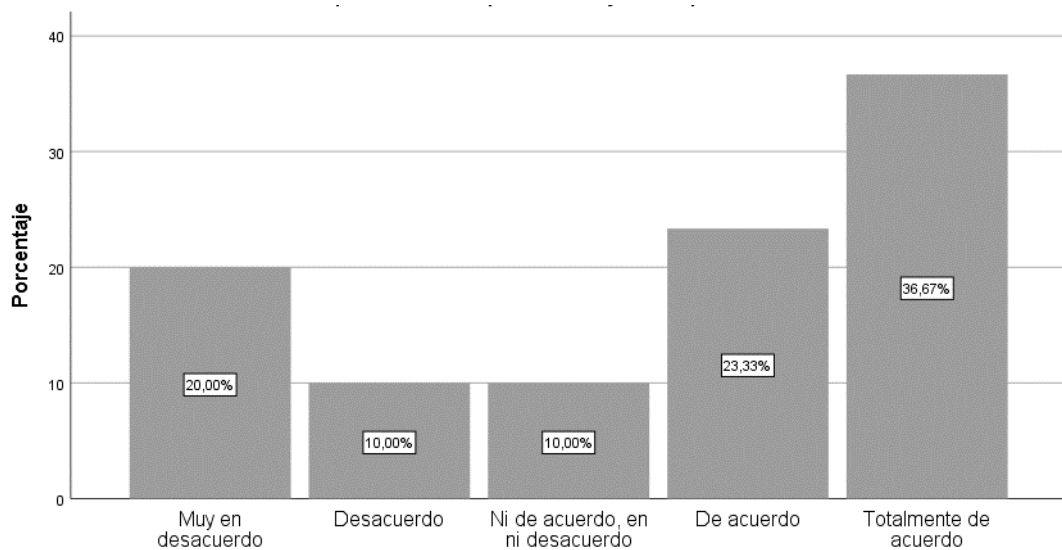
cuentan con el tiempo suficiente para estar en contacto o en actividades. El 6.67 % están muy en desacuerdo de formar parte en una asociación, ya que creen que existe un trabajo que no es equitativo, ya que consideran que algunos trabajan más que otros. El 6.67% se considera en desacuerdo debido a que ya antes han trabajado, pero creen que se deben llevar un mejor orden.

Tabla 68

*Capacidad de Gestión – Pregunta 44: Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Muy en desacuerdo	6	4,2	20,0	20,0
	Desacuerdo	3	2,1	10,0	30,0
	Ni de acuerdo, en ni desacuerdo	3	2,1	10,0	40,0
	De acuerdo	7	4,9	23,3	63,3
	Totalmente de acuerdo	11	7,6	36,7	100,0
	Total	30	20,8	100,0	

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*



**27- Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.**

*Figura 61 Pregunta 44: Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.*

*Fuente: Datos obtenidos de las encuestas*

**Interpretación:** En cuanto a la optimización del trabajo, al ser negocios familiares, el 36.67% de productores de carne de cuy se encuentran totalmente de acuerdo respecto a la optimización de los tiempos, el 23.33% indican que se encuentra de acuerdo aún que creen que pueden mejorar los tiempos. El 20% considera que están muy desacuerdo y el 10% en desacuerdo. El 10% restante no está ni de acuerdo ni en desacuerdo.

## CAPÍTULO V: DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

### 5.1 Discusión de Resultados

En este capítulo se muestra la discusión de resultados al estudiar la capacidad tecnológica y su contribución en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Nueva York – Estados Unidos de los productores de Carapongo del distrito de Lurigancho – Chosica año 2020; para la realización del estudio se ha requerido una muestra de 30 productores pertenecientes a la provincia de Lima en el Distrito de Lurigancho – Chosica.

Para tal fin la discusión de los resultados será explicado en títulos que comprenden la hipótesis, problemas y objetivo formulados generados en esta investigación.

Tabla 69

*Discusión de hipótesis general*

Sustento teórico	Apreciación crítica
Ruiz (2014) hace mención respecto a los aspectos relevantes de la tecnología para la sostenibilidad de la oferta exportable. En este sentido, el autor hace mención de que existen 3 niveles de tecnología aplicada en los procesos. En el nivel básico se relaciona con el criterio propio de las personas. El nivel intermedio se relaciona con la producción con tecnología básica. El nivel avanzado se relaciona con la industrialización de los procesos. Cada nivel permitirá la implementación de las empresas y la expansión de la misma. El excedente de la demanda nacional posibilita la exportación.	La capacidad tecnológica contribuye de manera directa en el desarrollo de la oferta exportable, ya que requiere de un aporte del capital humano mediante el conocimiento básico de los colaboradores, además de la implementación de infraestructura tecnológica, que permite agregar valor al producto generando oferta exportable. En este mismo contexto en muchas oportunidades los negocios producción de carne de cuy, crecen mediante la implementación de nuevos conocimientos tecnológicos que permitan reducir los costos



---

estratégicamente para aumentar las ventas.

---

*Fuente: Elaboración Propia*

La discusión de resultados es **FAVORABLE**, dado que los autores respaldan la hipótesis comprobada dentro de la investigación, ya que los conocimientos tecnológicos generan un impacto positivo en la oferta exportable.

A continuación, se sintetizará el primer constructor de la investigación basada en la discusión de los resultados.

**Hipótesis Específica 1:** La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

Tabla 70  
*Discusión de hipótesis específica 1*

---

Sustento teórico	Apreciación crítica
Escorsa & Valls (2003) menciona que la capacidad tecnológica genera mejoras en I+D para la obtención de patentes, que permitan ser usados en la creación de nuevas estrategias para agregar valor a los procesos que mejoren la capacidad interna de producción. Así mismo, Dominguez & Muñoz (2010) hacen mención que la distribución no es lo mismo que disponibilidad. La Distribución se basa en el posicionamiento, el cual se ve afecto según la disponibilidad existente de productos.	La capacidad tecnológica si contribuye en el desarrollo de la disponibilidad de producto, debido a que los dichos productores se encuentran en constante tecnificación referente a la crianza de cuyes mediante la alimentación balanceada de los mismos, la cual permite estandarizar el peso promedio de los cuyes en menor tiempo posible, produciendo la cantidad disponible de carne de cuy para abastecer a la demanda existente.

---

*Fuente: Elaboración Propia*

La discusión de resultados es favorable, dado que los autores respaldan la hipótesis comprobada dentro de la investigación.

**Hipótesis Específica 2:** La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020.

Tabla 71  
*Discusión de hipótesis específica 2*

Sustento teórico	Apreciación crítica
Escorsa & Valls (2003) menciona que las mejoras en la capacidad tecnológica de las empresas permiten adquirir nuevas alianzas ya sea proveedores, clientes o competencia, el cual crea un perfil de historial crediticio para las empresas. En relación a ello, Salas R. (2016) refieren que una de las relaciones existentes entre la capacidad económica y financiera se presenta cuando en las empresas existe un beneficio con la posibilidad de aumentar el patrimonio, sin embargo, la posición financiera de las mismas es débiles generando limitaciones de pagos que afectarían a dicho perfil crediticio.	La capacidad tecnológica si contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera, ya que en la actualidad, debido a los cambios tecnológicos en donde se han modernizado, muchas de las empresas han actualizado los medios de cobranza mediante el uso de nuevos canales tecnológicos y de esta manera, incrementar sus ventas; es así que los productores de carne de cuy inician el negocio con un capital disponibles logrando prevalecer el apoyo de entidades estatales, porque la realidad hoy en día es que si las empresas productoras si no se adecuan a los cambios tecnológicos, económicos y financieros están destinadas a fracasar o ser destituidas por productores modernos.

*Fuente: Elaboración Propia*

La discusión de resultados es favorable, dado que los autores respaldan la hipótesis comprobada dentro de la investigación.

**Hipótesis Específica 3:** La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Luriganchu - Chosica, 2020.

Tabla 72

*Discusión de hipótesis general específica 3*

Sustento teórico	Apreciación crítica
<p>Escorsa &amp; Valls (2003) sugieren que las mejoras en la capacidad tecnológica requieren ampliar el conocimiento de investigación generando nuevas contrataciones de personal expertos en la materia, quienes, de manera conjunta mediante un orden de comunicación, que permita seguir un rumbo único para el crecimiento de la empresa. A su vez, Castillos <i>et al.</i> (2006), respecto a la capacidad de gestión, menciona que es un proceso continuo de mantener un acoplamiento y compromiso de todas las partes involucradas, evaluando las oportunidades, fortalezas, debilidades y amenazas; que, luego de la formulación estratégica del plan, finalmente, se evaluará la efectividad de los esfuerzos que logren alcanzar los objetivos y disminuir los riesgos.</p>	<p>La capacidad tecnológica si contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión, del cual agrupa y desarrolla un compromiso de traspaso de conocimientos tecnificados entre las personas involucradas, manteniendo una continuidad en la planificación y organización entre ellos mismos, permitiendo mejorar los procesos de producción. Para los productores, es importante que las entidades estatales y privadas realicen capacitaciones constantes que les aporten nuevos conocimientos, de este modo puedan adquirir mejorar los procesos, disminuir los tiempos e incrementar las ventas satisfaciendo las necesidades de los mismos productores y cumplir con los requisitos adecuados que le permita realizar una oferta exportable de manera exitosa.</p>

*Fuente: Elaboración Propia*

La discusión de resultados es favorable, dado que los autores respaldan la hipótesis comprobada dentro de la investigación.

## CONCLUSIONES

1. En conclusión, la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy, debido a que las constantes capacitaciones y el seguimiento continuo por parte de las entidades estatales y privados a los productores de carne de cuy permite generar una opción de reactivación de las asociaciones del Valle de Carapongo, la cual se desintegró durante la pandemia. En esta medida las asociaciones incentivan a lograr una visión exportadora en conjunto, ya que a modo de trabajo individual, los productores no podrían satisfacer las necesidades de la demanda internacional.

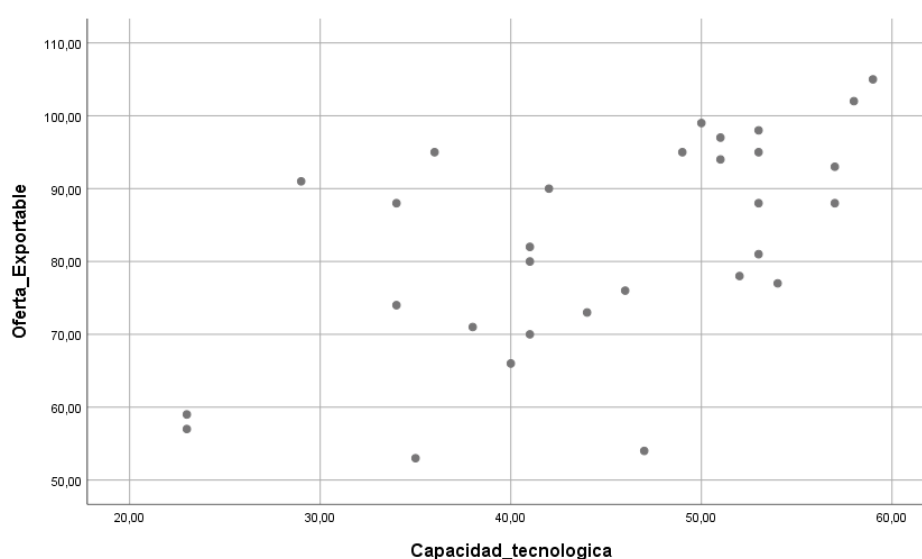


Figura 18 Grafico de dispersión general (p. 100)

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*

2. El resultado de la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto, dado que los productores de carne de cuy requieren tener una infraestructura tecnificada acorde a la expansión de su producción mediante nuevas técnicas de reproducción que permita adquirir la carne de cuy en menor tiempo, según el peso estándar que requiere el mercado (maltones de 800 gr.), que brinden beneficios para lograr el cumplimiento mediante la satisfacción de los clientes, siendo el trabajo en conjunto de los

profesionales especializados en la rama de zootecnia y administración componentes claves para la continua expansión y crecimiento del negocio.

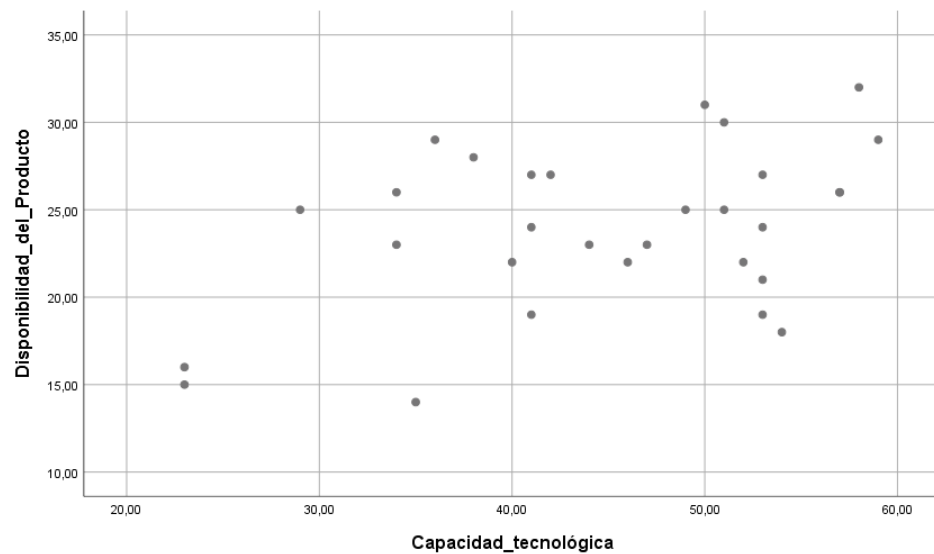


Figura 19 Gráfico de Dispersión Especifico 1 (p.101)

Fuente: Datos obtenidos de las encuestas

3. Se concluye que la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera, debido a que algunos de los productores de carne de cuy suelen ser muy conformistas y otros se encuentran en desacuerdo con adquirir préstamos financieros por parte de las entidades bancarias, dado que estos brindan altas tasas de intereses; siendo una de las razones por lo que los productores se ven en la obligación de no arriesgarse a invertir en el crecimiento de sus negocios, dejando de lado las oportunidades que brinda hoy en día la tecnología, permitiendo que sus negocios sean altamente competitivos en el mercado.

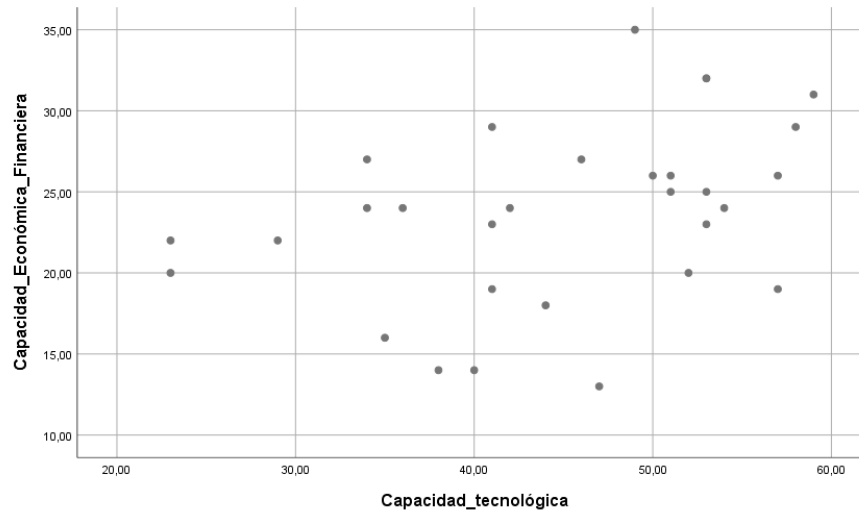


Figura 20 Grafico de Dispersión Especifico 2 (p. 101)

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*

4. Finalmente, la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión, siendo así que la mayoría de productores de carne de cuy suelen trabajar y apoyarse mutuamente con la ayuda de sus familiares, ya que todos los que laboran tiene un rol específico con optimización de tiempos, permitiéndoles ser más eficientes en la gestión de sus empresas. (colocar estadístico)

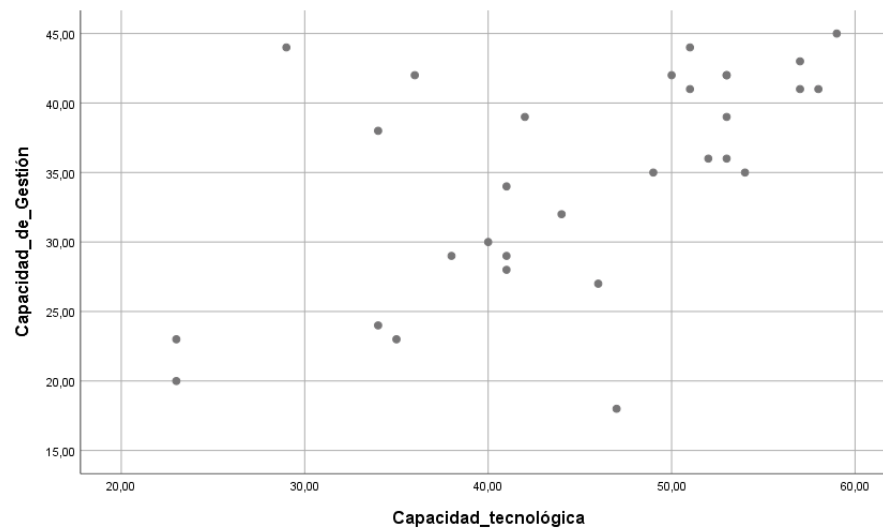


Figura 21 Grafico de Dispersión Especifico 3 (p.102)

Fuente: *Datos obtenidos de las encuestas*

## RECOMENDACIONES

1. Se recomienda a los productores que para lograr una correcta capacidad tecnológica exista un compromiso por medio de ambas partes entre las entidades privadas/estatales y los productores, a reactivar la asociación del Valle de Carapongo, con adecuadas capacitaciones y seguimiento presenciales a los negocios, mejorando los conocimientos de la producción de la carne de cuy aumentando la oferta y demanda ya existente. Además, la asociatividad puede generar una oferta exportable originando un mejor establecimiento y posicionamiento en los mercados internacionales.
2. Por otro lado, la disponibilidad del producto que los productores de carne de cuy ofrecen, debe ser continua mediante la implementación de infraestructura que permite contar con la cantidad requerida por el mercado, recurriendo al cuidado e higiene respectiva por parte de los técnicos, del cual se evitaría la propagación de enfermedades, plagas, pestes u otras. Es por ello que se recomienda que los negocios deben contar con personal profesional en la rama de zootecnia o veterinaria, quienes se encargarán del cuidado adecuado de los cuyes.
3. Por consiguiente, la capacidad económica y financiera, es importante en toda empresa ya sea productora o que brinde un servicio, es por ello que los productores deben invertir en la implementación de alternativas de medio de pago, permitiendo fidelizar a los clientes, generando una expansión y posicionamiento en el mercado; siendo así que los resultados medibles incentiven a los productores de carne de cuy a continuar adaptando sus negocios a las nuevas tecnologías. Además de eso, se recomienda a las entidades estatales o privadas reforzar con mayor énfasis las capacitaciones respecto a manejos administrativos y contables para llevar un mejor funcionamiento de la empresa, esto si en caso el productor toma la decisión de manejar, de manera independiente, su propio negocio. Esto permitirá mayor supervivencia del negocio logrando superar los obstáculos que generan las



gestiones administrativas financiera y contables en la deserción de los negocios de venta de carne de cuy.

4. Por último, la capacidad de gestión requiere que además de los familiares que apoyan en el negocio, es necesario contar con personal profesional o técnico administrativo, quienes ayudarán al manejo eficiente y reducir costos, implementar una cartera de clientes y mejorar las ventas para obtener información real respecto a las ganancias y pérdidas. Esto generará que el negocio sea competitivo logrando posicionarse en el mercado mediante las constantes ferias realizadas por las entidades estatales o privadas.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- Aboites, J., & Soria, M. (2008). *Economía del conocimiento y propiedad intelectual*. Mexico d.f., Mexico: siglo xxi editores s.a. Recuperado el 29 de Junio de 2021, de [https://books.google.com.pe/books?id=HNplxTSGusgC&printsec=copyright&source=gbs\\_pub\\_info\\_r#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=HNplxTSGusgC&printsec=copyright&source=gbs_pub_info_r#v=onepage&q&f=false)
- Agrobanco. (2012). *"Asistencia técnicas dirigidas en crianza de cuyes"*. OAEPS. Cajamarca: Universidad Nacional Agraria La Molina. Obtenido de [https://www.agrobanco.com.pe/wp-content/uploads/2017/07/ASISTENCIA\\_TECNICA\\_EN\\_CRIANZA\\_TECNICADA\\_DE\\_CUYES.pdf](https://www.agrobanco.com.pe/wp-content/uploads/2017/07/ASISTENCIA_TECNICA_EN_CRIANZA_TECNICADA_DE_CUYES.pdf)
- Agronoticias. (22 de Abril de 2020). *Agronoticias*. Recuperado el 08 de Febrero de 2021, de Agronoticias: <https://agronoticias.pe/ultimas-noticias/criador-de-cuyes-planea-rematar-mas-de-40-mil-ejemplares/>
- Aguero, L., Urquiola, I., & Martinez, E. (2015). *Propuesta de procedimiento para la gestión de inventarios*. Buenos Aires. Obtenido de <http://www.cyta.com.ar/ta1502/v15n2a2.htm>
- Aguilar, A., & Juarez, J. (1978). *Proceso Administrativo Agropecuario Estratégico-PAAE*. Recuperado el 11 de Febrero de 2021, de [https://www.researchgate.net/publication/342783168\\_PROCESO\\_ADMINISTRATIVO\\_AGROPECUARIO ESTRATEGICO-PAAE](https://www.researchgate.net/publication/342783168_PROCESO_ADMINISTRATIVO_AGROPECUARIO ESTRATEGICO-PAAE)
- Alvarez, A. (2019). *Factores que limitan la oferta exportable de palta Hass hacia el mercado de Estados Unidos de los productores del distrito de 27 de noviembre provincia de Huaral, 2019*. Lima: Universidad de San Martín de Porres . Recuperado el 21 de Enero de 2021, de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/6440>
- Alvarez, S. (2014). *Situación actual y perspectivas de la exportación de carne de cuy*. Lima: Universidad Nacional Agraria La Molina. Obtenido de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/2325>
- Arias. (2019). *"Factores limitantes para la exportación de la alcachofa en conserva de Chavimochic para el mercado español del 2008 al 2017"*. Lima:

Universidad Nacional Agraria La Molina. Recuperado el 20 de Enero de 2021, de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/4261>

Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación* (5 ed.). Caracas, Venezuela: Editorial Episteme, C.A. . Recuperado el 09 de Febrero de 2021, de [https://www.researchgate.net/publication/27298565\\_El\\_Proyecto\\_de\\_la\\_Investigacion\\_Introduccion\\_a\\_la\\_Metodologia\\_Cientifica](https://www.researchgate.net/publication/27298565_El_Proyecto_de_la_Investigacion_Introduccion_a_la_Metodologia_Cientifica)

Ávila, J. (2006). *Economía*. Jalisco, Mexico: Umbral. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.pe/books?id=0KksqC7ymJcC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Bajo, O. (1991). *Teorías del Comercio Internacional* . Barcelona: Antoni Bosch, Editor, S.A. Recuperado el 4 de Julio de 2021, de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=99HyPYGM5EUC&oi=fnd&pg=PA9&dq=TEORIAS+DEL+COMERCIO+INTERNACIONAL+Bajo,+Oscar&ots=cv3wwayziF&sig=HsVQqEKhTBgrCgMIAVZaPm0nq0c#v=onepage&q=TEORIAS%20DEL%20COMERCIO%20INTERNACIONAL%20Bajo%2C%20Oscar&f=false>

Barboza, E., & Rodriguez, L. (Enero-Junio de 2018). Análisis de confiabilidad y validez de un cuestionario sobre entornos personales de aprendizaje (PLE). (R. E. Pedagógicos, Ed.) *XIII*(1), 71-106. doi:<http://dx.doi.org/10.15359/rep.13-1.4>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación* (3 ed.). (O. Palma, Ed.) Bogotá D.C., Colombia: Pearson Educación. Recuperado el 03 de Marzo de 2021, de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2019/02/El-proyecto-de-investigaci%C3%B3n-F.G.-Arias-2012-pdf.pdf>

Brunner, J. (2001). *Chile: Informe sobre capacidad tecnológica*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo. Universidad Adolfo Ibañez. Recuperado el 20 de Junio de 2021, de <https://www.yumpu.com/es/document/view/6338293/informe-sobre-capacidad-tecnologica-desarrollo-humano-en-chile>

- Burbano, L. (2015). *“La demanda existente de carne de cuy en la ciudad de Nueva York, Estados Unidos y la oferta exportable en el Cantón Bolívar Provincia del Carchi.”*. Tulcán: Universidad Politécnica Estatal de Carchi. Recuperado el 29 de Junio de 2021, de <http://repositorio.upec.edu.ec/handle/123456789/394>
- Carrera, W., & Vigo, K. (01 de Noviembre de 2018). *Propuesta de fortalecimiento de la cadena productiva del cuy en el valle de Condebamba, provincia Cajabamba, región Cajamarca para su comercio internacional hacia el mercado de New York – Estados Unidos 2018*. Lima: Universidad Privada del Norte. Recuperado el 08 de Febrero de 2021, de <http://hdl.handle.net/11537/12732>
- Carrillo, L. (2016). Estudios de los criterios de Justificación y tipos de Delimitación en el Desarrollo de una Investigación . Machala. Recuperado el 03 de Marzo de 2021, de <http://186.3.32.121/bitstream/48000/8709/1/ECUACE-2016-CA-CD00076.pdf>
- Castaño, J., Arias, L., & Portillas, L. (Abril de 2011). VALORACIÓN FINANCIERA DE EMPRESAS PYMES DEL SUBSECTOR TRILLA DE CAFE EN COLOMBIA. *Scientia Et Technica*, XVII(47), 89-94.
- Castellos, O., Galvez, J. M., Lagos, Y., & Montoya, I. (2006). Medicion del Potencial de Investigación y desarrollo en las pymes a partir de su capacidad de gestión organizacional. *Revista Escuela de Administración de Negogocios*(57), 159-171. Recuperado el 23 de 09 de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/206/20605710.pdf>
- Castillo, J. (2014). CAPACIDAD DE GESTIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN LAS PYMES DE CONFECCIONES DEL COMPLEJO DE GAMARRA. *Gestión en el Tercer Milenio*, 31-38. Obtenido de <https://doi.org/10.15381/gtm.v17i33.11685>
- Chauca, L. (1995). *Cría de especies no tradicionales: una actividad en pleno auge*. Roma: FAO. Recuperado el 25 de Enero de 2021, de <http://www.fao.org/3/v6200t/v6200T05.htm>

- Chauca, L. (1997). *Producción de cuyes (Cavia Porcellus)*. Instituto Nacional de Investigación Agraria la Molina. Lima: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. Obtenido de <http://www.fao.org/3/w6562s/w6562s00.htm#TopOfPage>
- Chauca, L. (2007). Logros Obtenidos en la Mejora genética del cuy experiencia del INIA. *XX Reunión ALPA, XXX Reunión APPA*. 15, págs. 2018-222. Cusco: Arch. Latinoam. Recuperado el 16 de agosto de 2021, de [https://www.alpa.uy/PDF/Arch%2015%20Supl/s\\_cuyes.pdf](https://www.alpa.uy/PDF/Arch%2015%20Supl/s_cuyes.pdf)
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2015). *Guía de Requisitos de Acceso de Alimentos a los Estados Unidos*. Recuperado el 04 de Marzo de 2021, de <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/guia-requisitos-acceso-alimentos-estados-unidos-2015.pdf>
- Coral, Y., Melo, G., Agredo, D., & Moncayo, J. (2020). Oferta exportable del cacao del departamento de Nariño, (2010-2018). *TENDENCIAS*, 282. doi:<https://doi.org/10.22267/rtend.212201.164>
- Coral, Y., Moncayo, J., Realpe, I., & Mujica, R. (12 de Diciembre de 2019). Oferta exportable del sector cafetero del Departamento de Nariño, (2010-2018). *Visión Empresarial*, 135-150. doi:<https://doi.org/10.32645/13906852.876>
- Corral, L. (2004). La capacidad económica de contribuir. *Cuaderno de Estudios empresariales*, 27-43.
- Dominguez, A., & Muñoz, G. (2010). *Métricas del Marketing* (Segunda ed.). Madrid: Esic Editorial. Recuperado el 23 de 09 de 2021, de [https://books.google.com.pe/books?id=yt3HBAAAQBAJ&pg=PT153&dq=disponibilidad+de+producto&hl=qu&sa=X&ved=2ahUKEwiasvmJ\\_5PzAhXuqZUCHeHLC90Q6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=disponibilidad%20de%20producto&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=yt3HBAAAQBAJ&pg=PT153&dq=disponibilidad+de+producto&hl=qu&sa=X&ved=2ahUKEwiasvmJ_5PzAhXuqZUCHeHLC90Q6AF6BAgJEAI#v=onepage&q=disponibilidad%20de%20producto&f=false)
- EL Peruano. (04 de Enero de 2020). *Aumenta el consumo de cuy gracias a la exoneración del IGV*. Recuperado el 06 de Febrero de 2021, de <https://elperuano.pe/noticia/88257-aumentara-consumo-de-cuy-gracias-a-exoneracion-del-igv>

- Enriquez, A. (2011). *Implementación de un sistema de producción y comercialización de cuyes en los barrios San Marcelo y San Alfonso de la parroquia La Ecuatoriana*. Recuperado el 05 de Febrero de 2021, de <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/3836>
- Escorsa, P., & Valls, J. (2003). *Tecnología de Innovación en la empresa*. Barcelona: EdiciónS UPC, Edición de la Universidad Politécnica de Catalunya. Recuperado el 23 de 09 de 2021, de <https://books.google.com.pe/books?id=vFZsgeizTO8C&pg=PA49&dq=capacidad+tecnologica&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjN-f3qgZTzAhWYE7kGHRLTBJoQ6AF6BAgLEAI#v=onepage&q=capacidad%20tecnologica&f=false>
- Espejo, S. (2019). *Experiencia de factores productivos del mango en la Región San Martín y la oferta exportable de mypes al mercado estadounidense 2019*. Universidad Cesar Vallejo, Escuela Profesional de Negocios Internacionales. Lima: Universidad Cesar Vallejo. Recuperado el 09 de Agosto de 2021, de <https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle>
- Estrada, E., & Velastegui, G. (Mayo-Agosto de 2021). Caracterización de la carne de cuy empacado al vacío. *Ingeniería y sus alcances, Revista de Investigación*, V(12), 123-134. doi:<https://doi.org/10.33996/revistaingenieria.v5i12.79>
- Fernandez, C., & Rivera, K. (2018). *Análisis de los factores que limitan la exportación de carne de cuy (caviar porcellus) hacia el mercado de Estados Unidos, en el departamento de Cajamarca, en el año 2016*. Cajamarca: Universidad Pedro Ruiz Gallo. Recuperado el Enero 21, 2021, de <https://hdl.handle.net/20.500.12893/2288>
- Fowks, J. (15 de Febrero de 2021). *El País*. Recuperado el 19 de Febrero de 2021, de El País: <https://elpais.com/economia/2021-02-16/la-economia-en-peru-cayo-un-11-en-2020-el-mayor-retroceso-en-30-anos.html>
- Frías- Navarro, D. (2021). Apuntes de consistencia interna de las puntuaciones de un instrumento de medida. En D. Frías- Navarro, *Recomendaciones para elaborar y redactar el informe de investigación*. Valencia: Universidad de Valencia. Obtenido de <https://www.uv.es/friasnav/AlfaCronbach.pdf>

- Funk, C., & Kennedy, B. (2016). The new foods fights: U.S. Public Divides Over Foods Science. *Pew Research Center*, 12-13. Recuperado el 04 de Setiembre de 2021, de [https://www.pewresearch.org/internet/wp-content/uploads/sites/9/2016/11/PS\\_2016.12.01\\_Food-Science\\_FINAL.pdf](https://www.pewresearch.org/internet/wp-content/uploads/sites/9/2016/11/PS_2016.12.01_Food-Science_FINAL.pdf)
- García, R., González, J., & Jornet, J. (2010). *Alfa de Cronbach*. Valencia: Grupo de Innovación Educativa Universitat de València. Recuperado el 10 de Febrero de 2021, de [https://www.uv.es/innomide/spss/SPSS/SPSS\\_0801B.pdf](https://www.uv.es/innomide/spss/SPSS/SPSS_0801B.pdf)
- GESTIÓN. (04 de Enero de 2020). *Venta de cuyes crecerá este año tras exoneración del IGV, estimó el Minagri*. Recuperado el 03 de Febrero de 2021, de <https://gestion.pe/economia/venta-de-cuyes-crecera-este-ano-tras-exoneracion-del-igv-estimo-el-minagri-noticia/>
- Gil, V. (2007). Importancia del cuy y su competitividad en el mercado. *XX Reunión ALPA, XXX Reunión APPA*. 15, págs. 216-2017. Cusco: Latinoam. Recuperado el 17 de Agosto de 2021, de [https://www.alpa.uy/PDF/Arch%2015%20Supl/s\\_cuyes.pdf](https://www.alpa.uy/PDF/Arch%2015%20Supl/s_cuyes.pdf)
- Gobierno de Mexico. (s.f.). *usa*. Recuperado el 14 de Agosto de 2021, de <https://www.economia.gob.mx/files/gobmx/comercioexterior/fichas/usa.pdf>
- Hernandez Rubio, C. (2002). La teoría del crecimiento endógeno y el comercio internacional. *Cuadernos de estudios empresariales, XII*, 95-112. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/414121920/10680-Texto-del-articulo-10761-1-10-20110601-PDF>
- Hernandez, R., Fernandez, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación* (Sexta ed.). Mexico DF: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. Recuperado el 05 de Febrero de 2021, de <https://academia.utp.edu.co/grupobasicoclinicayaplicadas/files/2013/06/Metodolog%C3%ADa-de-la-Investigaci%C3%B3n.pdf>
- Herrera, D., & Ramos, J. (2021). *“DISEÑO DE MEJORA EN LA GESTIÓN LOGÍSTICA PARA OPTIMIZAR LA DISPONIBILIDAD DE PRODUCTOS EN LA EMPRESA INDUSTRIAS ALIMENTARIAS DEL NOR ORIENTE PERUANO E. I. R. L. – CAJAMARCA”*. Lima: Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://hdl.handle.net/11537/27897>

Instituto Nacional de Defensa de la competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (s.f.). Ley sobre el Derecho de Autor. *Decreto Legislativo N° 822*. Lima, Perú. Obtenido de <https://www.indecopi.gob.pe/documents/20182/143803/DecretoLegislativo822.pdf>

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual. (s.f.). Ley N° 29733. Recuperado el 22 de Febrero de 2021, de Ley de Protección de Datos Personales.

Jimenez, F. (s.f.). *Protocolo de la Investigación*. Recuperado el 22 de Febrero de 2021, de StuDocu: <https://www.studocu.com/es-ar/document/universidad-empresarial-siglo-21/metodos-y-tecnicas-de-investigacion-social/protocolo-de-investigacion/4424307>

Jimenez, R. (2007). Uso de insumos agrícolas locales en la alimentación de cuyes en el Valle Interandino . *XX Reunión ALPA, XXX Reunión APPA*. 15, págs. 229-232. Cusco: Arch. Latinoam. Prod. Recuperado el 19 de Agosto de 2021, de [https://www.alpa.uy/PDF/Arch%2015%20Supl/s\\_cuyes.pdf](https://www.alpa.uy/PDF/Arch%2015%20Supl/s_cuyes.pdf)

Kajjak, N. (Abril de 2015). Crianza tecnificada de cuyes. (2), 31. Recuperado el 2021 de Enero de 29, de <https://hdl.handle.net/20.500.12955/144>

Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía internacional* (Novena ed.). Madrid: PEARSON EDUCATION, S.A. Recuperado el 4 de Julio de 2021, de <https://rodorigo.files.wordpress.com/2019/03/economia-internacional-paul-krugman-ed-9.pdf>

Labraga, J., Scherker, E., & Isa, P. (2017). Promover las exportaciones para mejorar la calidad de vida. *Inter- American Development Bank*. Recuperado el 12 de Agosto de 2021, de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5909/V%c3%a1squez%20Aguirre%20Liz%20Seyla%20Stefania.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

López, A. (2017). *Lineamientos de Cultura Exportadora presentes en la cooperativa Ceprovaje que generan Oferta Exportable de espárrago verde fresco, Jequetepeque – Noviembre, 2017*. Universidad Cesar Vallejo , Facultad de



ciencias empresariales , Trujillo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/11611>

Lugones, G., Bianco, C., & Piano, F. (Marzo de 2012). *Teorías del Comercio Internacional*. Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini. Recuperado el 4 de Julio de 2021, de [https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45813866/teorias\\_del\\_comercio\\_internacional\\_-\\_lugones\\_UNIDAD\\_5-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1631899025&Signature=d0j9D87eXy80AtFALOLlof4vp3RxApAF7uj1fxd7jCQuRErejURiIzONP3jPwUrsPVGu7qDvcU3u9UIDx3mDTx-NIzadtmxkXhEs3L](https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/45813866/teorias_del_comercio_internacional_-_lugones_UNIDAD_5-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1631899025&Signature=d0j9D87eXy80AtFALOLlof4vp3RxApAF7uj1fxd7jCQuRErejURiIzONP3jPwUrsPVGu7qDvcU3u9UIDx3mDTx-NIzadtmxkXhEs3L)

Microsoft. (s.f.). *Usar Access o Excel para administrar los datos*. Recuperado el 10 de Febrero de 2021, de <https://support.microsoft.com/es-es/office/usar-access-o-excel-para-administrar-los-datos-09576147-47d1-4c6f-9312-e825227fcaea>

MINAGRI. (2019). *Potencial del mercado internacional para la carne de cuy 2019*. Lima: Ministerio de Agricultura y Riego. Recuperado el 06 de Febrero de 2021, de <https://bibliotecavirtual.midagri.gob.pe/index.php/analisis-economicos/estudios/2019/19-potencial-del-mercado-interno-de-carne-de-cuy-2019/file>

MINCETUR. (2010). *Guía de Requisitos Sanitarios y Fitosanitarios para Exportar Alimentos a los Estados Unidos*. Lima. Recuperado el 04 de Marzo de 2021, de [https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req\\_usa.pdf](https://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/calidad/req_usa.pdf)

Ministerio de Agricultura y Riego. (s.f.). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de Ministerio de Agricultura y Riego: <https://www.midagri.gob.pe/portal/objetivos/181-exportaciones/que-podemos-exportar/532-definicion-de-oferta-exportable>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2013). *El ABC del comercio exterior guía práctica del exportador* (Vol. III). Lima, Perú. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/Sites/Pecex/lecturas\\_complementarias/03\\_GUIA\\_DEL\\_EXPORTADOR.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/03_GUIA_DEL_EXPORTADOR.pdf)

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (S.f.). *Plan de Desarrollo de Mercado*. Lima. Recuperado el 04 de Setiembre de 2021, de [https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/342808/PDM\\_EEUU.pdf](https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/342808/PDM_EEUU.pdf)
- Munguía, M. (2017). *Factores limitantes en el proceso de producción para generar una oferta exportable competitiva del aguaymanto en la provincia de Huanta y Vinchos departamento de Ayacucho*. Lima: Universidad de San Martín de Porres. Recuperado el 21 de Enero de 2021, de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/2702>
- Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. (2000). *Mejorando la nutrición a través de huertos y granjas familiares*. Dirección de Alimentación y Nutrición. Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. Recuperado el 27 de Enero de 2021, de <http://www.fao.org/3/V5290S/v5290s45.htm>
- Parkin, M., & Loría, E. (2010). *Microeconomía Versión para Latinoamérica* (Novena ed.). (G. Domínguez, & B. Gutiérrez, Edits.) Naucalpan de Juárez, México: Pearson Educación. Recuperado el 24 de Noviembre de 2020, de <https://orenatocaunp.files.wordpress.com/2019/09/material-2.pdf>
- Parra, G. (Junio de 2017). *"Factores de éxito que promueve la internacionalización de las empresas del sector de alimentos procesados del estado de Sonora"*. Nueva León: Universidad Autónoma de Nueva León . Recuperado el 21 de Enero de 2021, de <http://eprints.uanl.mx/id/eprint/14108>
- Ponce, L. (Junio de 2014). Capacidad Tecnológica y economía del conocimiento: ubicación del Perú en los rankings internacionales. *Revista ECIPerú*, 10(2), 45-51. Recuperado el 29 de Junio de 2021, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4814662>
- Quispe, Y. (s.f.). *Tecnología productiva en cuyes Aspectos generales*. Perú. Recuperado el 27 de Enero de 2021, de [http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/1/jer/PROPECA\\_OTRO/difusion-publicaciones/pepa-puno/pPRODUCCION%20CUYES-YURI.pdf](http://www2.produce.gob.pe/RepositorioAPS/1/jer/PROPECA_OTRO/difusion-publicaciones/pepa-puno/pPRODUCCION%20CUYES-YURI.pdf)
- Real Academia Española. (2020). *Real Academia Española*. Obtenido de <https://www.rae.es/>

- Rios, G. (19 de Mayo de 2020). *Real Instituto Elcano*. Recuperado el 19 de Febrero de 2021, de Real Instituto Elcano: [http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano\\_es/contenido?WCM\\_GLOBAL\\_CONTEXT=/elcano/elcano\\_es/zonas\\_es/ari73-2020-rios-impacto-economico-de-crisis-coronavirus-en-america-latina](http://www.realinstitutoelcano.org/wps/portal/rielcano_es/contenido?WCM_GLOBAL_CONTEXT=/elcano/elcano_es/zonas_es/ari73-2020-rios-impacto-economico-de-crisis-coronavirus-en-america-latina)
- Rodriguez, D., & Erazo, J. y. (2019). Tecnicas cuantitativas de investigación de mercados aplicadas al consumo de carne en la generación millennial de la ciudad de Cuenca(Ecuador). *Revista Espacios*, 40(32), 20. Obtenido de [https://www.researchgate.net/profile/Juan\\_Alvarez35/publication/336703324\\_Tecnicas\\_cuantitativas\\_de\\_investigacion\\_de\\_mercados\\_aplicadas\\_al\\_consumo\\_de\\_carne\\_en\\_la\\_generacion\\_millennial\\_de\\_la\\_ciudad\\_de\\_Cuenca\\_Ecuador\\_Quantitative\\_techniques\\_of\\_marketing\\_res](https://www.researchgate.net/profile/Juan_Alvarez35/publication/336703324_Tecnicas_cuantitativas_de_investigacion_de_mercados_aplicadas_al_consumo_de_carne_en_la_generacion_millennial_de_la_ciudad_de_Cuenca_Ecuador_Quantitative_techniques_of_marketing_res)
- Romero, M. (2016). Pruebas de bondad de ajuste a una. *Metodología de la investigación*, 41. Recuperado el 12 de Febrero de 2021 , de <file:///C:/Users/luigi/Downloads/Dialnet-PruebasDeBondadDeAjusteAUnaDistribucionNormal-5633043.pdf>
- Ruiz, M. (2014). *Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región Amazónica*. Facultad de Ciencias Contables. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos . Recuperado el 23 de 09 de 2014, de <https://hdl.handle.net/20.500.12672/3886>
- s.a. (s.f). *Exportación de Carne de Cuy en Perú*. Recuperado el , de El proceso de exportación : <https://sites.google.com/site/exportacioncarnedecuyenperu/el-proceso-de-exportacion>
- Salas, A. (Octubre de 2018). Métodos estadísticos para la Investigación Científica . 1, 161. Guayaquil, Ecuador: Ediciones Grupo Compás. Recuperado el 12 de Febrero de 2021, de <http://142.93.18.15:8080/jspui/handle/123456789/240>
- Salas, R. (9 de Setiembre de 2016). *ConexiónEsan*. Recuperado el 21 de 09 de 23, de La situación económica y financiera de una empresa: <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2016/09/09/la-situacion-economica-y-financiera-de-una-empresa/>

Sample Size Determination. (s.f.). *Tamaño de la Muestra*. Recuperado el 09 de Febrero de 2021, de <https://www.qualtrics.com/experience-management/research/determine-sample-size/>

Sanchez, D. (2005). Capitalismo, desarrollo y estado. Una revision creitica de la teoria del estado de Schumpeter. *Revista de Economía Institucional*, 7(13), 81-100. Recuperado el 24 de 09 de 2021, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41901304>

Sánchez, S. (2018). *Análisis de los factores que influyen en la internacionalizacion de las PYMES que utilizan las herramientas Exporta Facil Caso: YANAPI S.A.* Esmeraldas: Pontificia Universidad Catolica del Ecuador. Recuperado el 21 de Enero de 2021, de <https://repositorio.pucese.edu.ec/handle/123456789/1680>

Sierralta, A. (2007). *Internacionalización de las Empresas Latinoamericanas*. Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado el 03 de Febrero de 2021, de <http://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/174265/Internacionalizaci%C3%B3n%20de%20las%20empresas%20latinoamericanas.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Significados. (s.f.). *Significado de Precoz*. Obtenido de <https://www.significados.com/precoz/>

*Superintendencia Nacional de Administración Tributaria*. (s.f.). Recuperado el 29 de Junio de 2021, de Superintendencia Nacional de Administración Tributaria: <http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y Aduanas. (s.f.). *Exportacion Definitiva*. Obtenido de [https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportacion/procGeneral/despachopg.02\\_v6.htm#:~:text=1.,est%C3%A1%20afecta%20a%20tributo%20alguno](https://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportacion/procGeneral/despachopg.02_v6.htm#:~:text=1.,est%C3%A1%20afecta%20a%20tributo%20alguno)

Taylor, F. (22 de Mayo de 1987). *Principios de la administracion Cientifica* (Decimocuarta ed.). Buenos Aires, Argentina: Libreria EL Ateneo. Recuperado el 11 de Febrero de 2021, de

[https://isabelportoperez.files.wordpress.com/2011/11/admc3b3n\\_ind\\_y\\_gene ral001.pdf](https://isabelportoperez.files.wordpress.com/2011/11/admc3b3n_ind_y_gene ral001.pdf)

- Tevni, G. (S.f.). El Origen de una investigación . Recuperado el 22 de Febrero de 2021, de <http://tgrajales.net/investorigen.pdf>
- Toala, G., Mendoza, A., Vinces, D., & Moreira, L. (Abril de 2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo del Conocimiento: Revista científico - profesional*, IX(4), 71-87. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7164411>
- Torre, A. (2015). *APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO DE CAJA PARA LA MEJORA DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA EN LAS MICRO EMPRESAS DEL CALLAO EN EL 2013*. FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES . Lima: UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12672/3991>
- Torres, A. (31 de Enero de 2021). *Economía*. Recuperado el 08 de Febrero de 2021, de LaRepública: <https://larepublica.pe/economia/2021/01/31/demanda-agricola-se-contraria-en-10-por-impacto-de-cuarentena/?ref=lre>
- TRADE MAP. (s.f.). *ITC*. Recuperado el 1 de Febrero de 2021, de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- United State Census Bureau. (s.f.). *United State Census Bureau*. Obtenido de <https://www.census.gov/library/visualizations/interactive/2020-population-and-housing-state-data.html>
- Villena, F., & Souto, J. (2014). *El impacto de los intangibles estratégicos en el desempeño exportador de la PYME manufacturera*. Universidad Europea de Madrid. OmniaScience. doi:<http://dx.doi.org/10.3926/ic.567>
- Vivas, J. (2019). *Exportación de cuy empacado al vacío lal mercado latino (peruanos y ecuatorianos) de New Jersey - Estados Unidos*. Escuela Profesional de Administracion de Negocios Internacionales. Lima: Universidad de San Martin de Porres. Recuperado el 09 de Febrero de 2021, de <https://hdl.handle.net/20.500.12727/5467>

**Anexos**

Anexo 1 *Matriz de Consistencia*

LA CAPACIDAD TECNOLÓGICA Y SU CONTRIBUCIÓN EN EL DESARROLLO DE LA OFERTA EXPORTABLE DE LA CARNE DE CUY HACIA EL MERCADO DE NUEVA YORK – ESTADOS UNIDOS DE LOS PRODUCTORES DE CARAPONGO DEL DISTRITO DE LURIGANCHO – CHOSICA AÑO 2020					
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis	Variables	Dimensiones	Metodología
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿De qué manera la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020?	Determinar la contribución de la capacidad tecnológica en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	VI. Capacidad Tecnológica	VD1. Disponibilidad del producto. VD2. Capacidad económica y financiera VD3. Capacidad de gestión	Enfoque: Cuantitativo Nivel: Descriptivo - correlacional Tipo: Aplicado Diseño: No experimental Unidad de análisis: Productores de cuy de Carapongo
			VD. Desarrollo en la oferta exportable		
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dimensiones	Indicadores	Medios de certificación
¿De qué manera la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020?	Determinar la contribución de la capacidad tecnológica en el desarrollo de la disponibilidad de producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la disponibilidad del producto en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	VI. Capacidad Tecnológica	1. Nivel de capital humano 2. Nivel de Infraestructura tecnológica 3. Nivel de desarrollo de tecnología	Encuesta
			VD1. Disponibilidad del producto	1. Cantidad del producto 2. Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino	Encuesta
¿De qué manera la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo	Determinar la contribución de la capacidad tecnológica en el desarrollo de la capacidad	La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad económica y financiera	VI. Capacidad Tecnológica	1. Nivel de capital humano 2. Nivel de Infraestructura tecnológica	Encuesta

de la capacidad económica y financiera en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020?	económica y financiera en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020		3. Nivel de desarrollo de tecnología	
¿De qué manera la capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020?	Determinar la contribución de la capacidad tecnológica en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	La capacidad tecnológica contribuye en el desarrollo de la capacidad de gestión en la oferta exportable de la carne de cuy hacia el mercado de Estados Unidos de los productores de Carapongo Lurigancho - Chosica, 2020	VD2. Capacidad económica y financiera	1. Nivel de ingresos Propios 2. Nivel de conocimiento para acceder a financiamiento	Encuesta
			VI. Capacidad Tecnológica	1. Nivel de capital humano 2. Nivel de Infraestructura tecnológica 3. Nivel de desarrollo de tecnología	Encuesta
			VD Capacidad de gestión	1. Nivel de planificación 2. Nivel de organización	Encuesta

*Elaboración Propia*



## Anexo 2 Matriz de Operacionalización variable Independiente

Variable Independiente (VI): Capacidad Tecnológica							
Definición Conceptual: Es la transferencia, adaptación y difusión de información de conocimientos tecnológicos y conocimientos endógenos de I & D, en base a factores comunes y específicos que abarcan nociones como capital humano, infraestructura y desarrollo de nuevas tecnologías (Brunner, 2001).							
Dimensiones	Indicadores (Definición operacional)	Ítems del instrumento					
		Población 1: Productores de Carne de Cuy					
Capacidad Tecnológica		Preguntas	1	2	3	4	5
	Nivel de Capital Humano	¿Cuál es su grado de instrucción?	a) Primarios    b) Secundarios    a) Universitarios				
		¿Considera importante el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos?	a) Si		b) No		
		¿Qué porcentaje de su personal operativo cuenta con estudios universitario culminados?	a) Menos del 50%		b) Mas del 50%		
		¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa?	a) Si		b) No		

	¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia u otros que se relación con la crianza y reproducción del cuy?	a) Si                      b) No				
Nivel de Infraestructura tecnológica	He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Estandarizo los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	¿Considera usted que su actual infraestructura estandariza el peso promedio de la carne de cuy para el mercado nacional e internacional?	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Mis productos poseen altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación de la carne de cuy	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
Nivel de Desarrollo Tecnológico	En mi negocio se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (, AGROBANCO, MINCETUR).	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

	Las entidades estatales me han brindado apoyo externo continuo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes. Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Considero relevante contar con licencias y patentes para la producción y venta de carne de cuy	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

*Elaboración Propia*

*Anexo 3 Matriz de Operacionalización variable Dependiente*

Variable Dependiente (VD): Oferta exportable							
Definición conceptual: Es la capacidad de abastecimiento y presencia en los mercados internacionales en base a factores tecnológicos, financieros, económicos y administrativos, que poseen las empresas mediante los siguientes factores, según (MINAGRI, s.f.): Disponibilidad del producto, capacidad económica y financiera, capacidad de gestión.							
Dimensiones	Indicadores (Definición operacional)	Ítems del instrumento					
		Población 1: Productores de Carne de Cuy					
		Pregunta0073	1	2	3	4	5
Disponibilidad del producto	Cantidad del producto	¿Cuántos cuyes posee actualmente?	a) 1 a 200 c) 401 a 600		b) 201 a 400 d) 600 a más		
		¿Qué cantidad de hembras puede preñar un macho?	a) 2 a 4 c) 8 a 10		b) 5 a 7 d) Otros		
		En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?	a) 1 a 2 c) 5 a 6		b) 3 a 4 d) más de 6		
		¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?	a) 1 a 200 cuyes aprox. c) 401 a 600 cuyes aprox.		b) 201 a 400 cuyes aprox. d) 600 cuyes a mas		

		¿Cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre?	a) 1 a 2 c) 5 a 6				b) 3 a 4 d) ninguno	
Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino	Renuevo oportunamente los certificados sanitarios	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo		
	Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo		
	Mis cuyes tienen una alimentación balanceada	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo		
	He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo		
	Reúno las exigencias sanitarias solicitadas por la FDA para el ingreso la carne de cuy a los Estados Unidos.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo		
Capacidad económica y financiera	Nivel de Ingresos propios	Conté con el capital necesario para iniciar con mi negocio de crianza y producción de cuyes.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	
		Estoy de acuerdo que, en la actualidad, la crianza y producción de cuy se ha convertido en mi principal fuente de ingreso.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	
		Tengo la capacidad de brindar crédito a mis principales clientes sin afectar el desempeño del negocio.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	
	Nivel de conocimientos para acceder a un financiamiento	Conozco los pasos y condiciones que debo seguir para acceder a un financiamiento.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo	

		Siempre he estado dispuesto a trabajar con una entidad financiera formal.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Es irrelevante para mi acceder a un préstamo formal o informal.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Cumplo con los requisitos y condiciones para acceder a un financiamiento en cualquier entidad bancaria (BUEN PAGADOR)	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Actualmente cuento con un crédito que fue invertido en mi negocio el que me permite ampliar mi producción.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
Capacidad de Gestión	Nivel de planificación	He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Trabajar con mis familiares me permite gestionar eficientemente los procesos de mi empresa.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
		Es relevante que las personas más capacitadas realicen la planeación estratégica en mi negocio.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Nivel de Organización	Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

	Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Considero relevante ser parte de una asociación de productores.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo
	Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.	Muy en desacuerdo	Desacuerdo	Ni de acuerdo, ni desacuerdo	De acuerdo	Muy de acuerdo

*Elaboración Propia*

Anexo 4 Formato de Validación de Juicio de Expertos 1


TABLA N° 1

VARIABLE 1: Capacidad Tecnológica

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionarios preguntas cerradas (escala de Likert, dicotómicas u otras) e Indicador Arco (Aboites & Soria, 2008) adaptado por Gianna Del Castillo.					
Autor del Instrumento	Brunner (2001) adaptado por Gianna Del Castillo					
Variable 1 Variable independiente:	Capacidad Tecnológica					
Población:	44 productores de Carne de Cuy					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Capacidad Tecnológica/ Nivel de Capital Humano	¿Cuál es el nivel de estudios concluidos?	2	3	3	3	
	¿Considera el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos?		3	4	4	¿Qué tipo de personal se contrata?, ¿se requiere de grado académico?
	¿El personal que labora en su negocio cuenta como mínimo con estudios secundarios?		3	3	3	Este ítem y el anterior parecen estar destinados a diferente tipo de trabajadores
	¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa?		3	3	3	Es una pregunta cuya respuesta es del tipo Sí o No. No se ajusta a una tipo Likert
	¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: ¿veterinaria, zootecnia y otros que se relación con la crianza y reproducción del cuy?		3	3	3	Es una pregunta cuya respuesta es del tipo Sí o No. No se ajusta a una tipo Likert
Capacidad Tecnológica/ Nivel de Infraestructura Tecnológica	He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años.	3	4	4	4	
	Estandarizo los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.		4	4	4	
	En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios		4	4	4	
	¿Qué peso promedio (en gramos) de carne de cuy ingresa al mercado nacional o internacional por parte de su negocio?		2	2	2	No corresponde a un ítem tipo Likert. Además, no mide Inf. Tec.
	Mis productos son vendidos en bolsas de nylon con sellado al vacío y presentan rotulado de fechas y procedencia y se manipulan en cajas de cartón.		3	4	4	Poseo altos estándares que garantizan el sellado, rotulado y manipulación ...



Capacidad Tecnológica/ Nivel de Desarrollo Tecnológico	En mi negocio nos interesamos y aportamos con las investigaciones de los expertos para aportar en el conocimiento de la producción de carne de cuy.	4	3	4	4	Se tiene especial interés con las investigaciones que aportan en el conocimiento de la producción de carne de cuy.
	Conozco las principales entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy en el sector agrícola (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).		3	4	4	Me mantengo informado de las acciones o novedades provenientes de entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).
	Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas		3	4	4	<del>me han brindado apoyo</del> brindado apoyo continuo
	¿Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes? Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.		3	4	4	Redactar como reactivo no como pregunta (¿?)
	¿Cuenta con licencias para la producción y venta de carne de cuy?		3	3	3	Respuesta sí o no, No se ajusta tipo Likert


<b>Firma de validador experto</b>	
-----------------------------------	--

**TABLA N° 2**

VARIABLE 2: Oferta Exportable

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionarios preguntas cerradas (escala de Likert, dicotómicas u otras).					
Autor del Instrumento	Ministerio de Agricultura y Riego (s.f) adaptado por Gianna Del Castillo					
Variable 2 Variable dependiente:	Oferta Exportable					
Población:	44 productores de Carne de Cuy					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Disponibilidad de Producto/ Cantidad de Producto	¿Cuántos cuyes tiene actualmente?	2	2	2	2	No es tipo Likert
	¿Qué porcentaje son hembras y machos?		2	2	2	No es tipo Likert
	En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?		2	2	2	No es tipo Likert
	¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?		2	2	2	No es tipo Likert
	¿Cuántos cuyes mueren aproximadamente en el proceso de gestación y empadre?		2	2	2	No es tipo Likert
Disponibilidad de Producto/ Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino	Mi producción de cuyes cuenta con certificado sanitario	3	3	4	4	Reneo oportunamente los certificados sanitarios
	Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida		4	4	4	
	Mis cuyes tienen una alimentación balanceada		4	4	4	
	He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy		4	4	4	
	Cuento con el envase y embalaje adecuado para la carne de cuy		2	2	1	Pregunta similar en la anterior variable. Esto no puede suceder
Capacidad económica y financiera/ Nivel de Ingresos propios	¿Cuánto capital necesitó para iniciar mi negocio de producción?	2	2	3	3	Mejorar redacción
	¿La crianza de cuy es su principal fuente de ingresos?		2	3	3	Mejorar redacción
	¿Tiene la capacidad de brindar créditos a sus clientes?		2	3	3	Mejorar redacción: El nivel de crédito otorgado no afecta al desempeño del negocio

Capacidad económica y financiera/ Nivel de conocimientos para acceder a un financiamiento	Conozco los pasos que debo seguir para acceder a un financiamiento.		3	4	3	Más que los pasos se den conocer a profundidad las condiciones
	Estoy dispuesto(a) a trabajar con una entidad financiera		3	4	4	Resumir en una sola
	Actualmente trabajo con una entidad financiera		3	4	4	
	He solicitado un préstamo para mi negocio en alguna entidad financiera	2	3	3	3	Similar a las anteriores: Si ha solicitado, entonces, estuvo dispuesto a solicitar
	He solicitado y recibido una respuesta favorable de la entidad financiera cuando he solicitado un préstamo para mi negocio		3	3	3	Si ha solicitado y recibido, entonces, trabaja con una entidad financiera
Capacidad de Gestión/ Nivel de planificación	He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero		4	4	4	
	Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.		4	4	4	
	Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente	4	4	4	4	
	En promedio ¿Cuántas personas que laboran en mi negocio, forman parte de su familia?		2	2	1	No es tipo Likert
	¿Qué cantidad en porcentaje de personas, que no son de mi familia, trabajan conmigo?			2	1	No es tipo Likert
Capacidad de Gestión/ Nivel de organización	Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.		4	4	4	
	Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.	4	4	4	4	
	Me encuentro dentro de una asociación de productores.		4	4	4	
	Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.		4	4	4	

<b>Firma de validador experto</b>	
-----------------------------------	--

### INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

<b>Tipo de validador:</b>	Interno ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Externo ( <input type="checkbox"/> ) [Docente USMP]
<b>Apellidos y nombres:</b>	Gustavo Raphael Espiritu Rojas
<b>Sexo:</b>	Hombre ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Mujer ( <input type="checkbox"/> )
<b>Profesión:</b>	Investigador Operativo 7 Docente Universitario
<b>Grado académico</b>	Licenciado <sup>1</sup> ( <input type="checkbox"/> ) Maestro ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Doctor ( <input type="checkbox"/> )
<b>Años de experiencia laboral</b>	De 5 a 10 ( <input checked="" type="checkbox"/> ) De 11 a 15 ( <input type="checkbox"/> ) De 16 a 20 ( <input type="checkbox"/> ) De 21 a más ( <input type="checkbox"/> )
Solamente para validadores externos	

---

<b>Organización donde labora:</b>	
<b>Cargo actual:</b>	
<b>Área de especialización</b>	
<b>Nº telefónico de contacto</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Medio de preferencia para contactarlo</b>	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( <input type="checkbox"/> ) Por correo electrónico ( <input checked="" type="checkbox"/> )

Anexo 5 Formato de Validación de Juicio de Expertos 2

**TABLA N° 1**

**VARIABLE 1: Capacidad Tecnológica**

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionarios preguntas cerradas (escala de Likert, dicotómicas u otras) e Indicador Arco (Aboites & Soria, 2008) adaptado por Gianna Del Castillo.					
Autor del Instrumento	Brunner (2001) adaptado por Gianna Del Castillo					
Variable 1 Variable independiente:	Capacidad Tecnológica					
Población:	44 productores de Carne de Cuy					
Dimensión / Indicador	Ítems	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Capacidad Tecnológica/ Nivel de Capital Humano	¿Cuál es el nivel de estudios concluidos?	3	3	3	3	Se recomienda cambiar por ¿cuál es su grado de instrucción?
	¿Considera el grado académico del personal operativo al momento de contratarlos?	3	3	3	3	Agregar después de considera la palabra relevante o importante
	¿El personal que labora en su negocio cuenta como mínimo con estudios secundarios?	4	4	4	4	Esta pregunta será pertinente en la medida que la respuesta de anterior se considere irrelevante el grado académico. Caso contrario, eliminarla.
	¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en la carrera de Administración en su empresa?	4	4	4	4	
	¿Cuenta con profesionales con estudios finalizados en las siguientes carreras: veterinaria, zootecnia y otros que se relación con la crianza y reproducción del cuy?	4	4	4	4	
Capacidad Tecnológica/ Nivel de Infraestructura Tecnológica	He implementado conocimientos, programas y tecnología (computadoras, internet y telefonía) e infraestructura para mejorar todos los procesos que involucran a la cadena de producción de cuy, en los últimos 3 años.	4	4	4	4	
	Estandarizo los procesos de calidad en la producción de carne de cuy, en base a los estudios de investigación realizados por expertos.	4	4	4	4	
	En mi negocio, la carne de cuy pasa por un proceso limpieza, congelado y selección según pesos promedios	4	4	4	4	
	¿Qué peso promedio (en gramos) de carne de cuy ingresa al mercado nacional o internacional por parte de su negocio?	4	4	4	4	
	Mis productos son vendidos en bolsas de nailon con sellado al vacío y presentan	4	4	4	4	

	rotulado de fechas y procedencia y se manipulan en cajas de cartón.					
Capacidad Tecnológica/ Nivel de Desarrollo Tecnológico	En mi negocio nos interesamos y aportamos con las investigaciones de los expertos para aportar en el conocimiento de la producción de carne de cuy.	4	4	4	4	
	Conozco las principales entidades que apoyan y promueven la producción y exportación de la carne de cuy en el sector agrícola (MINAGRI, AGROBANCO, MINCETUR).	4	4	4	4	
	Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales en Administración o finanzas	4	4	4	4	
	¿Las entidades estatales me han brindado apoyo externo mediante capacitaciones realizadas por profesionales con conocimientos de crianza y reproducción de cuyes? Ej.: Departamento de producción de la universidad Agraria La Molina.	4	4	4	4	
	¿Cuenta con licencias para la producción y venta de carne de cuy?	4	4	4	4	

<b>Firma de validador experto</b>	
-----------------------------------	--


**TABLA N° 2**

VARIABLE 2: Oferta Exportable

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionarios preguntas cerradas (escala de Likert, dicotómicas u otras).					
Autor del Instrumento	Ministerio de Agricultura y Riego (s.f) adaptado por Gianna Del Castillo					
Variable 2 Variable dependiente:	Oferta Exportable					
Población:	44 productores de Carne de Cuy					
<b>Dimensión / Indicador</b>	<b>Ítems</b>	<b>Suficiencia</b>	<b>Claridad</b>	<b>Coherencia</b>	<b>Relevancia</b>	<b>Observaciones y/o recomendaciones</b>
Disponibilidad de Producto/ Cantidad de Producto	¿Cuántos cuyes tiene actualmente?	4	3	4	4	Se recomienda cambiar tiene por posee
	¿Qué porcentaje son hembras y machos?	4	4	4	4	
	En promedio, ¿cuántas crías produce una hembra?	4	4	4	4	
	¿Cuál es la capacidad disponible de su local para criar cuyes?	4	4	4	4	
	¿Cuántos cuyes mueren aproximadamente en el proceso de gestación y empadre?	3	3	3	3	Se recomienda cambiar por ¿Cuál o cuánto es el porcentaje de mortandad en el proceso de gestación y empadre?
Disponibilidad de Producto/ Cumplimiento de las exigencias del mercado de destino	Mi producción de cuyes cuenta con certificado sanitario	4	4	4	4	
	Mi empresa produce la cantidad necesaria para abastecer una parte del mercado internacional requerida	4	4	4	4	
	Mis cuyes tienen una alimentación balanceada	4	4	4	4	
	He desarrollado programas para mejorar la calidad de la carne de cuy	4	4	4	4	
	Cuento con el envase y embalaje adecuado para la carne de cuy	4	4	4	4	
Capacidad económica y financiera/ Nivel de Ingresos propios	¿Cuánto capital necesitó para iniciar mi negocio de producción?	4	4	4	4	
	¿La crianza de cuy es su principal fuente de ingresos?	4	4	4	4	
	¿Tiene la capacidad de brindar créditos a sus clientes?	4	4	4	4	
Capacidad económica y financiera/ Nivel de conocimientos para	Conozco los pasos que debo seguir para acceder a un financiamiento.	4	4	4	4	
	Estoy dispuesto(a) a trabajar con una entidad financiera	4	4	4	4	

acceder a un financiamiento	Actualmente trabajo con una entidad financiera	4	4	4	4	
	He solicitado un préstamo para mi negocio en alguna entidad financiera	4	4	4	4	
	He solicitado y recibido una respuesta favorable de la entidad financiera cuando he solicitado un préstamo para mi negocio	4	4	4	4	
Capacidad de Gestión/ Nivel de planificación	He pensado en hacer crecer mi negocio hasta poder exportar al extranjero	4	4	4	4	
	Como administrador o dueño de mi negocio, planifico junto al equipo de trabajo los objetivos y las metas para lograr crecer como empresa.	4	4	4	4	
	Tengo conocimientos técnicos acerca de la producción de cuyes y he pensado en capacitarme constantemente	4	4	4	4	
	En promedio ¿Cuántas personas que laboran en mi negocio, forman parte de su familia?	4	4	4	4	
	¿Qué cantidad en porcentaje de personas, que no son de mi familia, trabajan conmigo?	4	4	4	4	
Capacidad de Gestión/ Nivel de organización	Organizo al personal y los instrumentos para el trabajo a realizar de manera diaria y semanal.	4	4	4	4	
	Mi personal cumple y finaliza los trabajos solicitados de manera diaria.	4	4	4	4	
	Me encuentro dentro de una asociación de productores.	4	4	4	4	
	Optimizo los tiempos de trabajo de mi personal.	4	4	4	4	

**Firma de validador experto**





### INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

**Validado por:**

<b>Tipo de validador:</b>	Interno ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Externo ( <input type="checkbox"/> ) [Docente USMP]
<b>Apellidos y nombres:</b>	SOBRINO ESPINOZA, CESAR AUGUSTO
<b>Sexo:</b>	Hombre ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Mujer ( <input type="checkbox"/> )
<b>Profesión:</b>	ABOGADO Y DOCENTE UNIVERSITARIO
<b>Grado académico</b>	Licenciado <sup>1</sup> ( <input type="checkbox"/> ) Maestro ( <input checked="" type="checkbox"/> ) Doctor ( <input type="checkbox"/> )
<b>Años de experiencia laboral</b>	De 5 a 10 ( <input type="checkbox"/> ) De 11 a 15 ( <input type="checkbox"/> ) De 16 a 20 ( <input type="checkbox"/> ) De 21 a más ( <input checked="" type="checkbox"/> )
Solamente para validadores externos	
<b>Organización donde labora:</b>	
<b>Cargo actual:</b>	
<b>Área de especialización</b>	
<b>N° telefónico de contacto</b>	
<b>Correo electrónico de contacto</b>	
<b>Medio de preferencia para contactarlo</b>	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono ( <input type="checkbox"/> ) Por correo electrónico ( <input checked="" type="checkbox"/> )



Firma Validador Experto

Anexo 6 Evidencia

