



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ingeniería Industrial, Sistemas e Informática

Escuela Profesional de Ingeniería Industrial

Planeamiento estratégico y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en
Agroindustria Supe S.A.C., 2022

Tesis

Para optar el Título Profesional de Ingeniero Industrial

Autora

Gabriela Janeth Sevillano Moreno

Asesor

Ing. Raul Chavez Zavaleta

RAUL CHAVEZ ZAVALETA
INGENIERO INDUSTRIAL
Reg. C.I.P. N° 48453

Huacho – Perú

2026



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

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

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia



UNIVERSIDAD NACIONAL
JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN

LICENCIADA

(Resolución de Consejo Directivo N° 012-2020-SU/NEDU/CD de fecha 27/01/2020)

FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, SISTEMAS E INFORMATICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL

METADATOS

DATOS DEL AUTOR (ES):		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Sevillano Moreno Gabriela Janeth	48881089	09 de Octubre del 2025
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Chávez Zavaleta Raúl	10765451	0000-0002-4230-9984
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Teodorico Jamanca Alberto	15604418	0000-0002-9739-6683
Bernal Valladares Carlos Enrique	15614554	0000-0002-7421-9537
Barrenechea Alvarado Julio Cesar	15587946	0000-0002-4865-3073

Gabriela Janeth Sevillano Moreno

Planeamiento Estrategico Y Exportaciones De Conserva De Trozos De Pollo San Fernando, Maquilado En Agroindustria Su...



Quick Submit



Quick Submit



Unidad de Investigación FIISI-2025

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::1:3269395389

Fecha de entrega

5 jun 2025, 10:48 a.m. GMT-5

Fecha de descarga

5 jun 2025, 11:04 a.m. GMT-5

Nombre de archivo

TURNITIN_2025-017789__SEVILLANO_MORENO_GABRIELA_JANETH.pdf

Tamaño de archivo

2.1 MB

88 Páginas

20.467 Palabras

92.229 Caracteres

20% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Small Matches (less than 10 words)

Top Sources

18% Internet sources

3% Publications

16% Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

DEDICATORIA

Para mi madre, por su apoyo constante e incondicional, enseñándome el esfuerzo que lleva al éxito, por inspirarme a seguir mis sueños y estar ahí cuando más lo necesitaba.

AGRADECIMIENTO

Agradecida por el apoyo invaluable de mis hermanos que me acompañaron en cada etapa de mi formación académica y personal.

A mis padres por sus sacrificios y ser mi motivación cada día.

LISTA DE CONTENIDO

CARATULA.....	i
LICENCIA DE CREATIVE COMMONS.....	ii
METADATOS.....	iii
RESULTADO DEL INDICE DE SIMILITUD DEL REPORTE DE ORIGINALIDAD	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
LISTA DE CONTENIDO	vii
LISTA DE FIGURAS	ix
LISTA DE TABLAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
INTRODUCCIÓN	xiii
CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.1. Descripción de la realidad problemática	15
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1. Problema general	17
1.2.2. Problemas específicos	17
1.3. Objetivos de la investigación	18
1.3.1. Objetivo general	18
1.3.2. Objetivos específicos	18
1.4. Justificación de la investigación	18
1.4.1. Justificación teórica	18
1.4.2. Justificación metodológica	19
1.5. Delimitaciones del estudio	19
1.6. Viabilidad de la investigación	19
CAPITULO II. MARCO TEÓRICO	21
2.1. Antecedentes de la investigación	21
2.1.1. Antecedentes internacionales	21
2.1.2. Antecedentes nacionales	24
2.2. Bases teóricas	28
2.2.1. Planeamiento estratégico	28

2.2.2. Exportación	40
2.3. Bases filosóficas	44
2.4. Definición de términos	46
2.5. Formulación de hipótesis	47
2.5.1. Hipótesis general	47
2.5.2. Hipótesis específicas	47
2.6. Operacionalización de variables e indicador	49
CAPITULO III. METODOLOGÍA	50
3.1. Diseño metodológico	50
3.1.1. Diseño de la investigación	50
3.1.2. Tipo de investigación	50
3.1.3. Nivel de la investigación	50
3.1.4. Enfoque	51
3.2. Población y muestra	51
3.2.1. Población	51
3.2.2. Muestra	52
3.3. Técnicas e instrumentos de información	54
3.3.1. Técnicas a emplear	54
3.3.2. Descripción de instrumentos	55
3.4. Técnicas de procesamiento de la información	55
CAPITULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS	56
4.1. Resultados descriptivos de las variables	56
4.2. Generalización entorno a la hipótesis central	62
CAPÍTULO V. DISCUSIÓN	71
CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	72
CAPÍTULO VII: FUENTES DE INFORMACIÓN	74
7.1. Referencias bibliográficas	74
7.2. Referencias hemerográficas	76
7.3. Referencias documentales	76
7.4. Referencias electrónicas	77

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Indicadores en el ciclo de planeamiento estratégico para la mejora continua	30
Figura 2 Estadísticas de países con mayor adquisición de consumo	31
Figura 3. Indicadores desde el punto de vista del desempeño	33
Figura 4. Tipos de segmentación de mercado	36
Figura 5. Estructura de mercado	37
Figura 6. Marketing y sus características	38
Figura 7. Elementos básicos del mercado	38
Figura 8. Flujo de análisis de costos y rentabilidad	39
Figura 9. <i>Eficacia</i>	40
Figura 10. Exportación de productos	41
Figura 11. Exportaciones de Perú	42
Figura 12 Calculo de la muestra	53
Figura 13. Planeamiento estratégico	56
Figura 14. Situación de consumo	57
Figura 15. Segmentación de mercado	58
Figura 16. Factibilidad exportable	59
Figura 17. Eficacia	60
Figura 18. Exportaciones	62
Figura 19. El planeamiento estratégico y las exportaciones	64
Figura 20. La situación económica y las exportaciones	65
Figura 21. La segmentación del mercado y las exportaciones	67
Figura 22. La factibilidad exportable y las exportaciones	68
Figura 23. La eficacia y las exportaciones	70

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operacionalización	49
Tabla 2. Población de la investigación	52
Tabla 3. Cuantificación de encuestados al azar de cada operación	53
Tabla 4. Planeamiento estratégico	56
Tabla 5. Situación de consumo	57
Tabla 6. Segmentación de mercado	58
Tabla 7. Factibilidad exportable	59
Tabla 8. Eficacia	60
Tabla 9. Exportaciones	61
Tabla 10. El planeamiento estratégico y las exportaciones	63
Tabla 11. La situación económica y las exportaciones	64
Tabla 12. La segmentación del mercado y las exportaciones	66
Tabla 13. La factibilidad exportable y las exportaciones	67
Tabla 14. La eficacia y las exportaciones	69
Tabla 15. Matriz de consistencia	84

RESUMEN

El trabajo: “Planeamiento estratégico y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C. 2022”, es para obtener el título profesional de Ingeniero Industrial de la UNJFSC, Huacho. La metodología fue Básica, de nivel descriptivo, correlacional, no experimental y la hipótesis planteada fue: “El planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022”. Para la investigación, la población fue de 280 colaboradores y la muestra de 162. El instrumento principal que se empleó en la investigación fue el cuestionario, que se aplicó a la primera y segunda variable. Los resultados evidencian que existe una relación de intensidad muy buena entre el planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

El autor

Palabras claves: planeamiento, estratégico, exportaciones.

ABSTRACT

The work: “Strategic planning and exports of canned San Fernando chicken pieces, maquilado en Agroindustria supe S.A.C., 2022”, is to obtain the professional title of Industrial Engineer from the UNJFSC, Huacho. The methodology was Basic, descriptive, correlational, non-experimental and the hypothesis posed was: "The strategic planning is related to the exports of canned San Fernando chicken pieces, manufactured in Agroindustria Supe S.A.C., 2022." For the research, the population was 280 collaborators and the sample was 162. The main instrument used in the research was the questionnaire, which was applied to the first and second variables. The results show that there is a very good intensity relationship between strategic planning and exports of canned San Fernando chicken pieces, manufactured in Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

The author

Keywords: planning, strategic, exports.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio titulado “Planeamiento estratégico y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022” tiene como propósito analizar la relación existente entre el planeamiento estratégico y el desempeño de las exportaciones de conserva de trozos de pollo de la marca San Fernando, en el contexto del proceso de maquila desarrollado por Agroindustria Supe S.A.C. La investigación se desarrolla siguiendo los lineamientos académicos establecidos, abordando de manera sistemática cada una de sus etapas.

En primer lugar, se describe la realidad problemática vinculada a las limitaciones y desafíos en la gestión estratégica y su impacto en el nivel de exportaciones, lo que permite identificar el problema de investigación. A partir de ello, se formula el problema general y los problemas específicos, estableciéndose los objetivos que orientan el estudio. Asimismo, se presenta la justificación, delimitación y viabilidad de la investigación, destacando su relevancia en el ámbito empresarial y académico.

Seguidamente, se desarrolla el marco teórico que sustenta la investigación, incluyendo los antecedentes nacionales e internacionales relacionados con el planeamiento estratégico y el comercio exterior, así como las bases teóricas y conceptuales que permiten comprender ambas variables. De igual forma, se definen los términos clave, se plantean las hipótesis de investigación y se elabora la matriz de operacionalización de variables.

Posteriormente, se expone la metodología empleada en el trabajo de campo, precisando el tipo, nivel, diseño y enfoque de la investigación. Además, se determina la población y muestra de estudio, así como las técnicas e instrumentos de recolección de datos, junto con los procedimientos para su procesamiento y análisis.

Luego, se presentan los resultados obtenidos, los cuales se organizan en tablas y gráficos para facilitar su comprensión, acompañados de su respectivo análisis e interpretación. Asimismo, se realiza la contrastación de las hipótesis, verificando su aceptación o rechazo en función de los datos obtenidos.

De igual manera, se desarrolla la discusión de los resultados, estableciendo comparaciones con los antecedentes y el marco teórico, identificando coincidencias y diferencias que enriquecen el análisis del estudio.

Finalmente, se presentan las conclusiones en función de los objetivos planteados y los resultados alcanzados, así como las recomendaciones orientadas a mejorar el planeamiento estratégico y fortalecer el desempeño exportador. Como sustento académico, se incluyen las referencias bibliográficas elaboradas bajo las normas APA séptima edición, así como los anexos correspondientes.

Todo lo desarrollado en la presente investigación se orienta a determinar el grado de relación entre el planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C. durante el año 2022.

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

A nivel mundial, debido al crecimiento rápido de las exportaciones y la gran capacidad adquisitiva de la personas se enfatiza la relación constante entre la planificación estratégica y las exportaciones donde las consultas principales correspondientes resultan en mayor concordancia colocando sucursales estratégicas como punto de venta o adquisición, el 80% de las organizaciones a nivel mundial reconocen que basado en los cambios y evolución de los softwares la planificación a largo plazo se ven forzadas a la adaptabilidad siendo así que durante el 2018 y 2020 se han reunidos varios miembros para llegar a un consenso llegando a los acuerdos donde la cuantificación de los productos es necesario, entonces las tendencias generales o globales a adoptar se remontan a la investigación de estrategias de tiempos remotos los cuales si tuvieron frutos posterior a la aplicación del marketing por ello es importante colocar las estrategias de negocios en un contexto con mayor amplitud en el tema la cual garantiza la satisfacción de las necesidades con la total firmeza que atemoriza el concepto de uso tecnológico siendo mucho más atractivo para la población adquisitiva. La productividad incrementa por lo tanto la rentabilidad también sin embargo la cuantificación de las utilidades varía todo dependiendo de la estrategia usada y los acuerdos interno que persiguen cada una de las personas con la finalidad e iniciar o continuar con la mejora siendo oportuna para la necesidad de las personas tanto niñas, jóvenes y adultos. Es aquella toma de decisiones las cuales pueden ser asertivas o incoherentes con lo que se quiere lograr sin embargo permite definir qué se debe hacer o cuando se debe hacer analizando así el prospecto de vida que se lleva la cual permite analizar la conducta y actos bajo supersticiones de rendimiento y avances cotidianos plasmados en la programación (Sánchez, 2020) (Pág. 28)

A nivel nacional, una trayectoria abrumadora en nuestro país se ha mostrado en la materia de integración económica también comercial con todo el mundo siendo un ejemplo claro la política común de estado trascendiendo varios gobiernos convirtiéndose en un motor de empuje para el desarrollo de competitividad para el país, por ello enfatiza en la potenciación de los sectores con gran sentido emblemático de responsabilidad permanentemente, entre enero y marzo del presente año se ha reportado en valor económico de US\$ 13,478 millones el cual representa un 3% respecto al periodo idéntico del año anterior. Se vienen realizando exportaciones constantes de productos o materias primarias el cual corresponde a un incremento del Producto Bruto Interno, siendo así que 38.4% del total de exportaciones han sido productos no mineros, 19.2% son producto agropecuarios, en la mayoría de las veces se debe considerar que las exportaciones son realizadas en el mes de enero hasta abril con mayor envergadura y de producto admisibles en la zona de recepción todo ello con el fin mantener el nexo comercial entre países y personas que adquieran el producto con un fin común, el 27.4% de todas las exportaciones se realizan en Estados Unidos con la finalidad de evitar faltos en referencia a los acuerdo. La planificación estratégica de los trabajos a realizar se comporta naturalmente de acuerdo a la capacidad de adquisición y mercado de compra donde la capacidad de oferta se sobrepone a la demanda. (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2022) (Pág. 8)

A nivel local, las empresas de la región las cuales exportan en el puerto de Chancay aún no se han establecido en el extranjero con una planificación estrategia sin embargo si aplican la planificación como medios de desarrollo internamente con la finalidad de llegar a los mercados potenciales en la maquiladora Agroindustrias Supe SAC no se ha implementado una planificación estratégica motivo por el cual nuestro estudio plantea la propuesta debido a que el producto que se vende posee el 80% de

adquisición en el mercado el cual fácilmente podría reemplazar o sustituir a la conserva de pescado, con gran poder de compra siendo posible el incremento de exportaciones; principalmente Agroindustria Supe SAC no ha exportado productos de su propia línea sin embargo si ha importado en un mayor porcentaje en el año 2018 semilla de mostaza, aún se encuentran encaminando a la exportación de su producto pero con gran ímpetu de hacer conocido el producto de su propia marca y línea productivo, sin embargo San Fernando SA si ha exportado sus productos con gran envergadura en el año 2017 luego con lo suscitado del COVID 19 las importaciones y exportaciones se han visto disminuida la adquisición.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera el planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?

1.2.2. Problemas específicos

✓ ¿De qué manera la situación de consumo en el planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?

✓ ¿De qué manera la segmentación de mercado del planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?

✓ ¿De qué manera la factibilidad exportable del planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?

- ✓ ¿De qué manera la eficacia del planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la relación entre el planeamiento estratégico y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

1.3.2. Objetivos específicos

- ✓ Determinar la relación entre la situación de consumo y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- ✓ Determinar la relación entre la segmentación de mercado y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- ✓ Determinar la relación entre la factibilidad exportable y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- ✓ Determinar la relación entre la eficacia y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

1.4. Justificación de la investigación

1.4.1. Justificación teórica

La presente investigación posee un propósito de incrementar un elevado conocimiento basado en la propuesta de acuerdo con lo aprendido en las aulas del plantel universitario referido a una propuesta donde se identifique, evalúe y

controle adecuadamente los peligros y riesgos en tal sentido incrementa la productividad con la finalidad de optimizar recursos y disminuir costos de producción evitando accidentes e incidentes

1.4.2. Justificación metodológica

Se justifica la presente investigación porque se basa en la metodología IPERC (identificación de peligro, evaluación de riesgo y controles) con la finalidad de mitigar los accidentes laborales en tal sentido la aplicación es directa porque se indaga directamente de campo y los métodos de implementación se sitúan en la realidad, pero respaldados por métodos científicos indagados los cuales son demostradas con validación exigente.

1.5. Delimitaciones del estudio

El propósito de la investigación es implementar en el área laboral para obtener resultados reales y fidedigna entonces inicia en el mes setiembre del 2022 el cual abarca hasta el mes de diciembre del mismo periodo anual, debido a que durante este tiempo se obtiene los resultados a los objetivos planteados, para ello usaremos investigaciones con una antigüedad de 10 años para respaldo de nuestro producto, la empresa se realizó en el área de acorte y habilitado de acero en el Consorcio Velasco, mediante el grupo social tiene como objeto de estudio a todo los colaboradores del consorcio tanto operativa como mano de obra calificada porque en los enunciados de la Ley N°29783 tiene un alcance global y no pretende condicionar de acuerdo al tipo de contratación del personal

1.6. Viabilidad de la investigación

La investigación es viable porque posee algunas características que favorecen el desarrollo:

- ✓ Se consta de aquellos conocimientos necesarios los cuales fueron adquiridos durante la formación básica profesional el cual se complementa con las experiencias relacionadas al área también se dispone de los recursos básicos necesarios los cuales servirán de base para llevar a cabo la investigación.
- ✓ Se cuenta con la facilidad de recopilación de información para la contratación de hipótesis.
- ✓ Contamos con un profesional especialista Seguridad y Salud Ocupacional y Medio Ambiente (SSOMA), propio del consorcio el cual nos orienta a realizar los documentos de gestión conjuntamente con la implementación correspondiente.
- ✓ Nuestra investigación será modelo para posteriores estudios básicos donde la seguridad y salud en el trabajo consta de aplicación directa con la finalidad de mitigar y reducir accidentes, los cuales son exigibles para cualquier proyecto de ejecución

CAPITULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes internacionales

Narváez (2019) con su investigación realizada para la obtención de su título profesional de ingeniero industrial motivo por el cual titula su investigación “Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora basado en planeamiento estratégico de pollo enlatado ubicada en el cantón de Mana, provincia de Cotopaxi destinado al mercado de la ciudad de Latacunga” el cual fue presentada en la Universidad Politécnica Salesiana, siendo que el objetivo principal es planteado de la siguiente manera; mantenido la relación directamente implementado al planeamiento estratégico con la motivación de incrementar la productividad de procesamiento donde la comercialización del producto debe mantener un mercado atractivo con mayor fuerza y localización donde se pueda ubicar para la adquisición idónea del producto, se debe mantener actualizado en la documentación de impacto ambiental, aquellos recursos financieros donde su evaluación es considerable, se utilizó la metodología de la investigación con diseño no experimental de tipo longitudinal porque se realizara en un periodo de tiempo largo el cual permita la recopilación de la información a la vez se identifica un nivel correlacional de las variables, el autor concluye la investigación basado en los resultados estructurados y cuantificados con el apoyo del software para un adecuada toma de decisión en la cual se plasma la veracidad de la existencia de la relación entre las variables finalmente se referencia que el 93.25% de la población consume carne de pollo el cual deriva que el enlatado de pollo tiene la adquisición correspondiente y mejor consumo el cual se incrementa con mayor continuidad.

Albán (2020) posee un título de investigación “Planeamiento estratégico de la empresa Maha - Ecuador” el cual fue presentada en la Universidad Andina Simón Bolívar con la finalidad de obtener el grado académico profesional de ingeniero industrial, motivo por el cual plantea el objetivo general donde se pretende elaborar una adecuada planificación estratégica donde la organización permitiendo así una muy eficiente administración de los recursos y llegar a cumplir la visión partiendo de la misión para ello tenemos al objetivo mejorando así la gestión total de la empresa, la metodología de la investigación partiendo del diseño no experimental básica de nivel correlacional de tipo transversal porque se desarrolla en un periodo de tiempo corto y también será mixta porque se desarrollara de acuerdo a un cálculo numérico y estadístico los cuales se conforman de cada una de la recopilación de información de campo, la conclusión de la investigación está basada en la adecuada rentabilidad desde el punto de vista optimo porque las estrategias lo favorecen y la adquisición del mercado es rentable cuando está basada en cadenas básicas adquisitivas de productos alternos o sustitutos los cuales mantienen un porcentaje equivalente nutritiva, existe bastante consolidación de las empresas dentro de un mercado básicamente competitivo por productos nuevos.

Dorado (2019) realizada en la Proexport Colombia basado en un estudio de investigación el cual se publique en un artículo científico la documentación para ello mantenemos el título de la investigación en “Planeamiento estratégico y estudio de mercado basado en conservas en lata en Ecuador” para obtener el grado académico de ingeniería industrial para ello plantea el objetivo general proponiendo el planeamiento estratégico en la Proexport el cual mantiene a flote las investigaciones con innovación nueva para ello se necesario conocer el

procesamiento y procedimiento del producto al igual que los cuadros nutritivos con la finalidad de mantener informados al consumidor, la metodología de la investigación está basada en una de tipo cualitativa el cual permita saber el procesamiento de adquisición del producto para ello se aplica cuestionario y encuentra de tal manera que se garantiza la adquisición del nuevo producto, finalmente la investigación se concluye con fines principales de exportación para así mantener un mercado exterior con un poder adquisitivo el cual mantiene a la demanda satisfechos.

Gómez (2017) el cual se titula “Elaboración de un Modelo para la Comercialización de Cuyes en la Provincia del Azuay” el cual fue realizada con la finalidad de obtener el grado académico de ingeniero industrial el cual abarca gran importancia para contribuir con la sociedad, se presentó en la Universidad Politécnica Salesiana en ello se plantea el objetivo general de mantener la estrategia de exportación y para ello se debe mantener una matriz donde se reflejen las fortalezas, amenazas, debilidades y oportunidades basadas en los objetivos donde se manifiesten la adquisición comercializadora con el único fin de mantener la satisfacción de los consumidores motivo por el cual se mantiene extensivo el proceso de comercialización en el mercado exterior, el diseño de la investigación es no experimental porque se propine las posibles mediada de adquisición comercializadora en el exterior sin embargo durante el tiempo que transcurre el desarrollo se ha podido rescatar información basada en el cuestionario manteniendo así una notable aceptación validando los enunciados de tal manera que este procesamiento nos conllevara a la toma de decisiones oportunas en los resultados, la conclusión final de la investigación enraíza la adquisición del producto conociendo la matriz FODA referencia que conoce la

manera de cómo mantener satisfecho al cliente desde la perspectiva y expectativa del consumidor, las certificaciones que avalen a este sector es muy posible ya que mantiene una línea adecuada del valor del producto.

Cueva (2017) la investigación fue realizada con la finalidad de cumplir con uno de los requisitos para la obtención del título profesional de ingeniero industrial “La composición de las exportaciones del Ecuador en el período 2007 – 2013, para analizar su relación entre la variación de las exportaciones y el crecimiento económico” se realizó en la Universidad San Francisco de Quito, plantea el objetivo general donde referencia que el trabajo de exportación busca la composición de todos los productos en los mercados extranjeros durante los periodos 2007 hasta 2013 donde el análisis y aquella relación entre las variables deben mantener un PBI elevado, la metodología de la investigación partiendo del diseño no experimental básica de nivel correlacional de tipo transversal porque se desarrolla en un periodo de tiempo corto y también será mixta porque se desarrollara de acuerdo a un cálculo numérico y estadístico los cuales se conforman de cada una de la recopilación de información de campo, la conclusión de la investigación está basada en un porcentaje de 25 a 22 % de crecimiento en la exportación de productos de consumo enlatado la cual corresponde a un crecimiento acelerado del producto, donde el consumo mantiene aceptación adecuada como base para iniciar y mantener la exportación a flote.

2.1.2. Antecedentes nacionales

Andrade et al. (2016) la investigación abordada se encuentra titulada “Planeamiento estratégico de la Agroexportación de frutas y hortalizas frescas en el Perú y master in business management otorgado por Tulane University.” El

cual fue presentada en la Pontificia Universidad Católica del Perú con la finalidad de obtener el título profesional de ingenieros industriales para tal fin plantean el objetivo principal de incrementar la producción mediante la propuesta de las estrategias a utilizar durante el planeamiento estratégico para mantener un equilibrio de las ventas o exportaciones del productos el cual conecte con las propiedades nutricionales que se ofrece, la metodología de la investigación posee un diseño no experimental de tipo transaccional y de nivel correlacional porque se desarrolla la cuantificación de los datos recopilados, la conclusión de la investigación se infiere que la apertura comercial está apoyada en el tratado de libre comercio y mediante el fomento del agro mediante el cual algunos beneficiarios del tributos donde el apoyo tecnológico se apoya en el desarrollo adecuado de los proyectos desarrollados el cual intenta incentivar donde el desarrollo en la zona rural se genera la inclusión social de manera que erradica la pobreza y se incentiva el desarrollo rural, los programas de investigación con una alta especialización podrán proveer de una oferta el cual orienta a aquellos mercados exigentes.

Arancivia et al. (2018) con su proyecto de investigación el cual se titula “Planeamiento estratégico de la empresa exportaciones Mirsa EIRL” presentada en la Pontificia Universidad Católica del Perú para obtener el título profesional de ingenieros industriales motivo por el cual plantea el objetivo general de la investigación referenciando la determinación de las cantidades exportables basados en simulaciones manteniendo las herramientas estratégicas de adaptación y acompañamiento durante todo el desarrollo del producto, el diseño metodológico de la investigación está siendo abordado de manera no experimental de nivel correlacional donde el tipo de investigación se mantiene a flote al ser

transaccional y cualitativa porque se desarrolla en un periodo de tiempo corto sin embargo el procesamiento estadístico está basado en las respuestas subjetivas del instrumento llamado cuestionario finalmente la investigación concluye con una aceptación mayor al 60% de adquisición demandada tanto en el exterior como en nuestro país por mantener un producto idóneo para la canasta básica familiar el cual respalde lo nutritivo del producto y cumpla con el estándar de calidad exigible.

Becerra et al. (2018) la investigación desarrolla en la Pontificia Universidad Católica del Perú con la finalidad de obtener el título profesional de ingeniero industrial el cual se titula “Planeamiento estratégico del sector avícola cárnico en el Perú.” Motivo por el cual se plantea el objetivo general de la investigación teniendo conocimiento de las estrategias de planificación para incrementar la productividad en tal sentido motivamos a la realización de las actividades oportunamente, la metodología de la investigación está basada en un diseño no experimental de nivel correlacional porque se realizarán los cálculos específicos de los detalles de cada variable donde estadísticamente se verificara la relación existente entre las variables, la conclusión final de la investigación aborda las generalidades del planteamiento siendo así la afirmación a la hipótesis alternativa la cual conlleva a una correlación moderada de 68% entre las variables el cual quiere decir que al existir la relación entre variables es oportuna la aplicación de la propuesta de planeamiento con la finalidad de mantener la productividad con un alto rendimiento.

Rosell (2018) realiza la investigación con la finalidad de obtener el título profesional de ingeniero industrial, de acuerdo al planteamiento del problema se orienta el título de la investigación a “Exportación de tamales criollos enlatados

de pollo en base a maíz amarillo orgánico, a Miami, Estados Unidos” y plantea el objetivo general con la finalidad de afianzar y responder oportunamente al problema identificado motivo por el cual la especialización en la exportación de productos consumibles de corta duración en conserva es importante mantener sin preservantes entonces el objetivo se ajusta a la especialización de este procesamiento con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor o cliente a los cuales se les dirige el producto, la metodología de la investigación está basada en un diseño no experimental de nivel correlacional porque se realizarán los cálculos específicos de los detalles de cada variable donde estadísticamente se verificará la relación existente entre las variables, la investigación es concluida con la finalidad de mantener la oferta exportable de los productos en los últimos años sin la necesidad de disminuir las cantidades, debido que el comportamiento de la capacidad adquisitiva ha sido recesiva se ha visto afianzado la constantemente sensibilización para mantener idóneamente la exportación incrementa aún más en un 5.6% mensual.

Quispe (2021) realizada en la Universidad Privada de Tacna la cual fue presentada con la finalidad de obtener el título profesional de ingeniero industrial el cual permita desarrollar sus conocimientos básicos adquiridos durante la formación académica siendo así la identificación del problema y este a su vez plantea el título siguiente; “La influencia de las exportaciones en los términos de intercambio del Perú. Periodo Enero 2016 a Agosto del 2020” para ello se plantea el objetivos general de la investigación el cual es determinar la influencia de ambas variables a desarrollar con la finalidad de obtener un correlación optima entre las ellas para ello el termino de exportaciones suene valido es necesario mantener los resultados estadísticos adecuados, el diseño metodológico de la

investigación está siendo abordado de manera no experimental de nivel correlacional donde el tipo de investigación se mantiene a flote al ser transaccional y cualitativa porque se desarrolla en un periodo de tiempo corto sin embargo el procesamiento estadístico está basado en las respuestas subjetivas del instrumento llamado encuesta, luego de haber terminado con el desarrollo de las actividades y haber cuantificado los resultados podemos referenciar que las exportaciones a Estados Unidos se ha desarrollado en un 13.3% con una probabilidad estadística de 0.006043 y este resultado al ser menor que el 5% en el p valor pues se refleja que los productos mantienen la aceptación a pesar de las circunstancias económicas que trasciende.

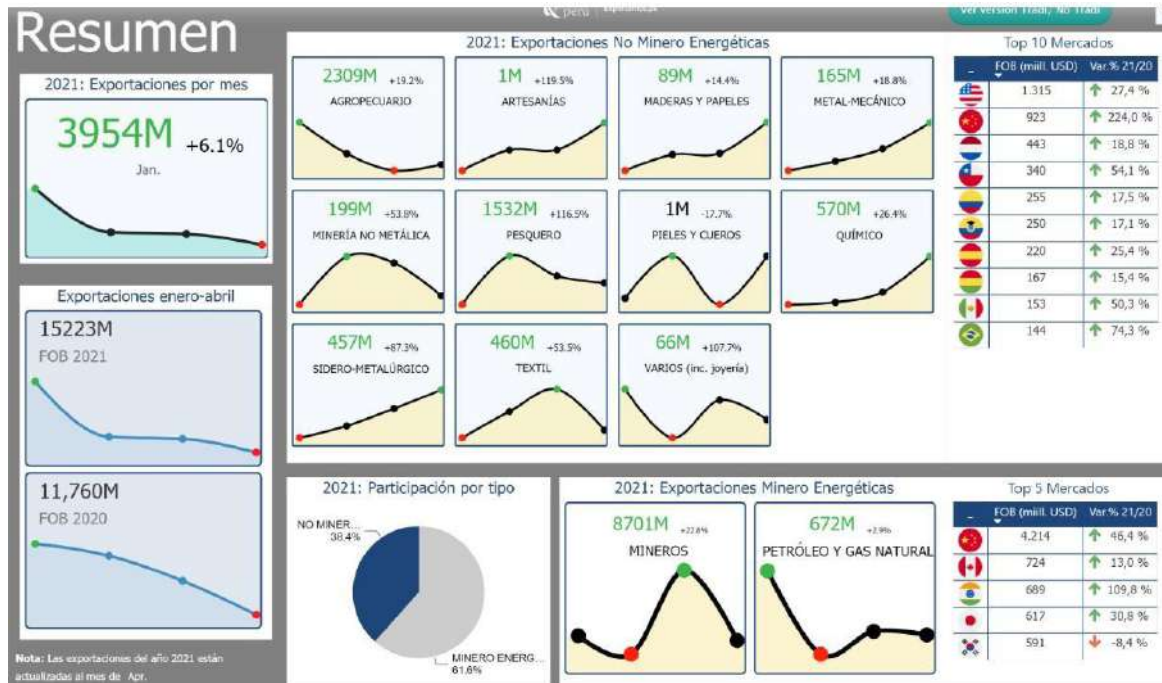
2.2. Bases teóricas

2.2.1. Planeamiento estratégico

Matus (2021) nos dice que:

Es aquella función donde el primer paso lo da el hombre debido a la confianza que se tiene para crear su futuro el cual no ser arrastrado a hechos innecesarios si no a cálculos de prospección y proyecto de vida el cual se relaciona el presente proyectándose al futuro con el conocimiento de acción, precediendo la acción paso a paso. La importancia del plan estratégico en una empresa en enriquecedor de conocimientos enmarcando los objetivos y metas a logras los cuales pueden encontrarse a corto, mediano y largo plazo sin la necesidad de posponer ni incrementar costos en productividad la cual involucraría disminución de las utilidades, motivo por el cual se inicia con las estrategias básicas de adquisición comercial mediante técnicas de desarrollo el cual permita abastecer de lo básico necesario oportunamente para salvaguardar la línea de

intervención el cual se encuentra dentro de una actividades en cadena o paralelo el cual hace posible se cumpla lo planificados en el tiempo estimados también llamado “justo a tiempo” todo ello siempre en cuando la organización se



encuentre avalados por personas y profesionales responsables capaces de asumir retos y hacerlos posibles bajo la dirección de gerencia.



Figura 1: Indicadores en el ciclo de planeamiento estratégico para la mejora continua

2.2.1.1. Situación de consumo

Según Sarmiento (2019) nos dice que:

La situación de consumo a nivel de todo el mundo es indispensable sin embargo hay barreras donde las personas deciden consumir cárnicos o vegetales los cuales son adiestrados sus organismos de acuerdo a las vitaminas, proteínas y otros componentes nutritivos que lo conforman todo ellos hace posible el bienestar de las personas para su sobrevivencia con la finalidad de mantener una adecuada alimentación sana y con sustancias que fortifiquen sus organismos.

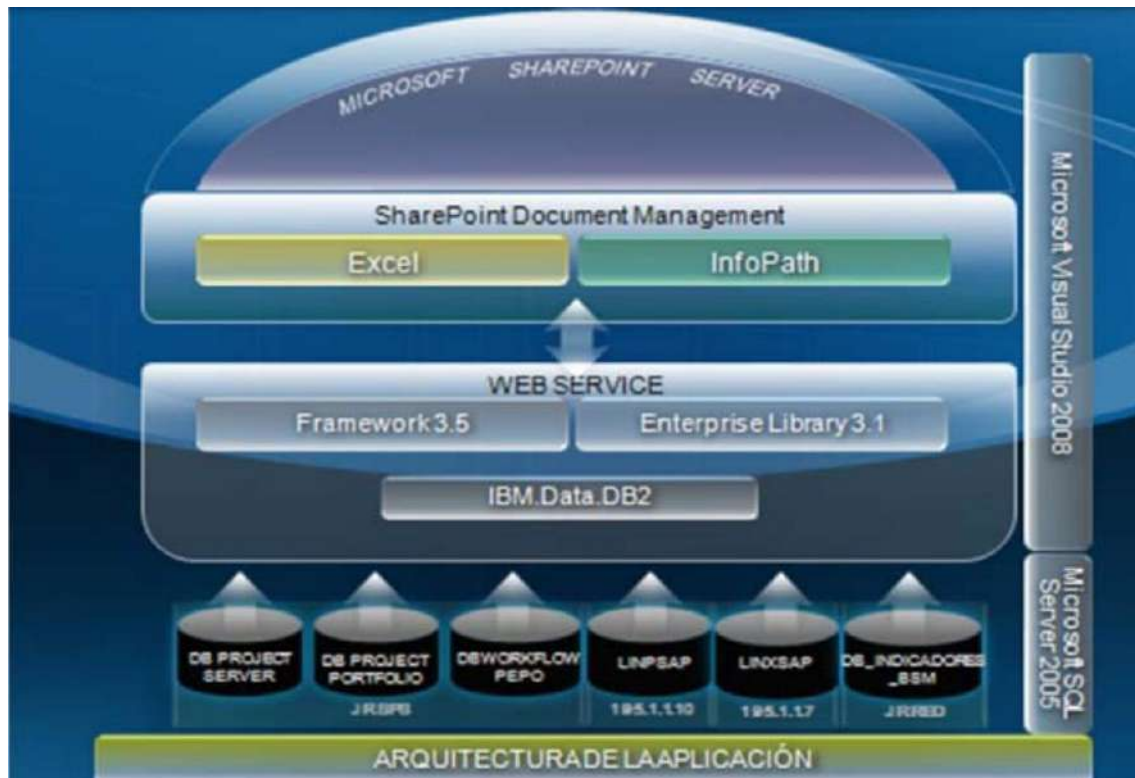
Según Valverde (2020) nos dice que;

La situación de consumo de alimentos se ha incrementado basado en estadísticas de producción per cápita el consumo de alimentos cárnicos en su gran mayoría existe variedad pero es indispensable el consumo de pollo permitiendo así el incremento alimenticio del producto motivo por el cual mantiene una situación regular el cual se enfoca en detalles o derivados de tal manera que cuenta con una variedad de consumibles acorde a la satisfacción del cliente.



Figura 2 Estadísticas de países con mayor adquisición de consumo

Podemos referir que en el estadístico evidenciado el consumidor o los consumidores son empáticos con la carne de pollo por lo tanto los derivados también sin embargo el proceso de digestión es mucho más largo el cual conlleva a muchas enfermedades gástricas y digestivas, en el Perú el 80% de las personas consumen productos cárnicos de pollo y sus derivados.

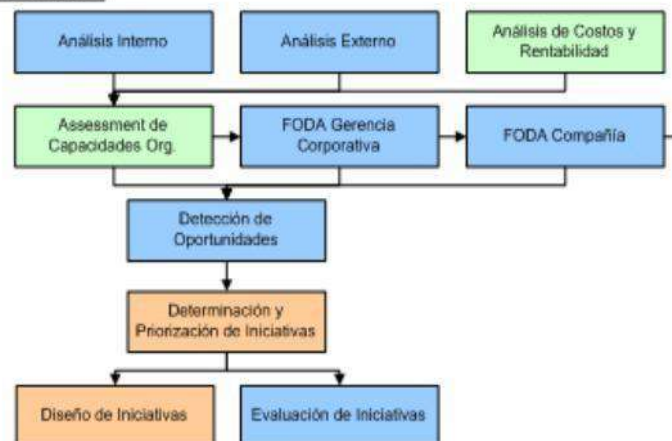


Módulo I. Planeamiento Estratégico

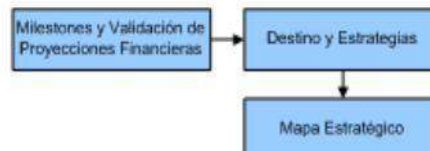
1.1 Marco Estratégico



1.2 Análisis de Situación y Detección de Oportunidades de Mejora



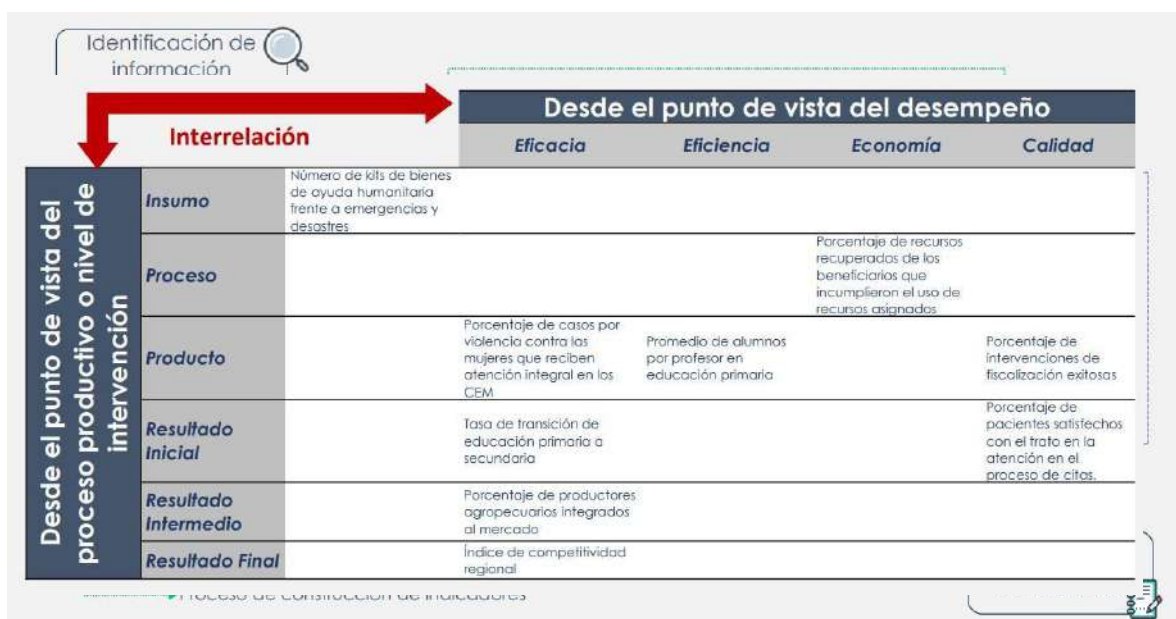
1.3 Formulación Estratégica



	Eficacia	Eficiencia	Economía	Calidad
Definición	Miden el grado de cumplimiento de los objetivos, sin considerar necesariamente los recursos asignados para ello.	Miden la productividad de los recursos utilizados, para ello relacionan los resultados alcanzados con los recursos utilizados.	Miden cuan adecuadamente son administrados los recursos generados o utilizados en la producción de los bienes y servicios.	Permiten medir los atributos que aseguran la provisión adecuada de los bienes o servicios entregados a los usuarios.

Figura 3. Indicadores desde el punto de vista del desempeño

Interrelación



Pasos para realizar los indicadores



2.2.1.2. Segmentación de mercado (demanda potencial del producto)

Según Paredes (2020) nos dice que;

La segmentación del mercado es aquella estrategia metodológica el cual propone una activa clasificación donde el total de los clientes potenciales se basan en su comportamiento y aquellas características que sobresalgan para ello es importante conocer la meta de todo el proceso de planificación a donde está llegando con la adquisición de las campañas de marketing y algunas ventas exitosas, sin embargo las empresas se encuentran preocupadas mayormente por la experiencia en el mercado y de los clientes el cual permite sus ingresos con mayor rapidez de manera que el flujo es rápidamente adquirida, y la competencia disminuye cuando la estrategia consigue mercado de acogida, la segmentación es una oportunidad para ejercer una venta con mayor precisión y acoger al público. Mediante esta metodología se crean nuevos grupos como sedes o sucursales los cuales tienen mayor empuje o impulso de todo aquello que ofrece o expide al mercado interno y externo.

Según Dávila (2019) nos dice que;

La segmentación del mercado esta enraizado en las metódica de proposición de los grupos o las clases de consumidores basados en sus necesidades manteniendo el horizonte de los objetivos entonces se realizan campanas de adquisición comercial el cual se monitorea mediante marketing en tal sentido se clasifican a los clientes para aquellos productos de adquisición masiva o pequeñas proporciones, la subdivisión que se realiza en varios lugares brinda acogida a muchas metas de poder adquisitivos referido a los productos a expender, esta estrategia de segmentación determina la distribución y se cuantifica con mayor claridad el nicho de mercado también es considerados los medios de transportes al momento de los entregables.

Existen tipos de segmentación de mercados los cuales son:

Segmentación demográfica: en este tipo de segmentación se considera los datos personales del cliente con toda su formación.

Segmentación socioeconómica: está referida al poder de adquisición que se refleja en los consumos y también determina el proceso de intención de compra.

Segmentación geográfica; está basada en distinguir a aquellos clientes que se ubican en los continentes, países, regiones o algunos pueblos los cuales también distribuyen los productos siendo así una cadena indispensable para continuar con la venta.

Segmentación psicográfica; nos referimos al comportamiento social que se distingue hacia los aspectos de la vida realizada donde ocurre varias

necesidades de consumo y esto esté ligado al estilo de vida de las personas también a sus costumbres.

Segmentación conductual, aquellos criterios basados en el comportamiento de los medios tecnológicos que se usa para la difusión es indispensables de tal manera que recircula la información constantemente.

Tipos de segmentación de mercados



Ahora que sabes qué es la segmentación de mercados, hablaremos de los diferentes tipos que existen.

Figura 4. Tipos de segmentación de mercado

2.2.1.3. Factibilidad exportable

Oferta y demanda de adquirentes

Según Fernández (2018) nos dice que; la oferta es indispensables para saber las cantidades de stock en productos se va a expedir o vender con la finalidad de satisfacer las necesidades del consumidor, sin embargo, la demanda es la base para mantener a flote el negocio debido que cuanto incrementa la demanda es necesario que incrementa la oferta para satisfacer estas necesidades básicas de cada uno de los consumidores. Motivo por el

cual es indispensable mantener a los clientes oportunamente satisfechos con la finalidad de elevar los ingresos.

La existencia de mercado para el producto

Según Prieto (2020) nos dice que; las existencias de productos en los mercados son indispensables debido a las oferta y demanda asignada donde el producto se encuentra sumergido en base a la adquisición de los clientes siendo caracterizados por alguna distinción del contexto global y esto a la vez es llamativo donde experimenta las nuevas formas de uso.



Figura 5. Estructura de mercado

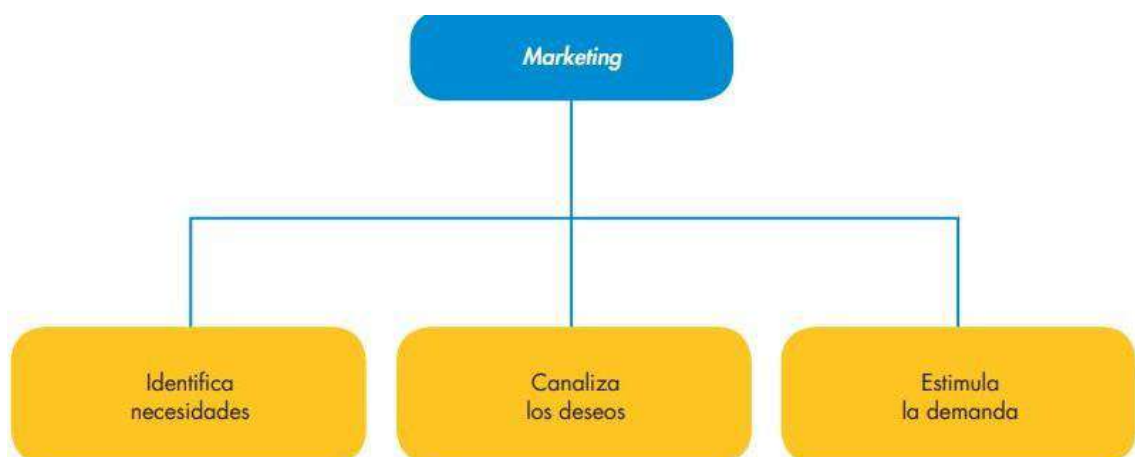


Figura 6. Marketing y sus características

Adecuada organización y ejecución de recursos financieros

Según Veliz (2019) nos dice; que la adecuada organización estructural y en ejecución a los recursos financiados se va referenciando todas las características del producto los cuales van a ser comunes para su uso comercial donde las evidencias de la organización y trabajo en equipo sean rentables y generen utilidades sin perjudicar el costo de la producción ni disminuir la productividad.

Todo recurso financiero está basado en planeamiento o planificación el cual procura una serie de actividades a momento de realizar distintas opciones adquisitivas por parte del consumidor donde el proyecto de la organización aflore en su mercado competitiva y sea la distinción máxima

*Figura 7. Elementos básicos del mercado*

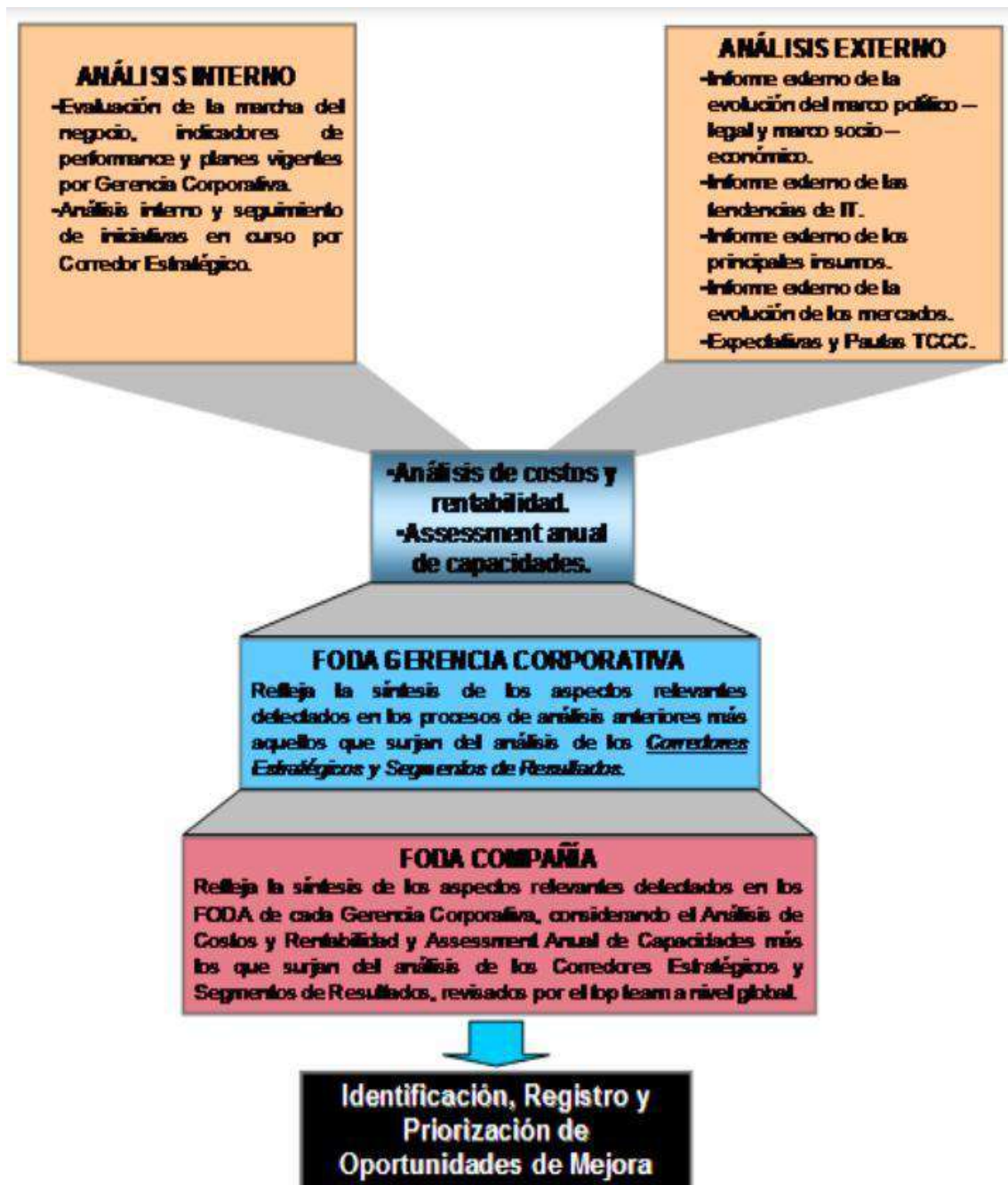


Figura 8. Flujo de análisis de costos y rentabilidad

2.2.1.4. Eficacia

Porcentaje de cumplimiento del plan

Según Santiesteban (2020) nos dice que; el cumplimiento de las planificaciones en los estándares correspondientes y las fechas que se estipulan para el cumplimiento está ligado a un cronograma de trabajo práctico

que conlleva avanzar de acuerdo a los porcentajes estando así propensos a distancias las brechas de cumplimiento simulando las atenciones de acuerdo a los parámetros necesarios que corresponden al vacío explícito cuando no se sacia la necesidad dando fe de los problemas que ocasionan al retrasarse.



Figura 9. Eficacia

2.2.2. Exportación

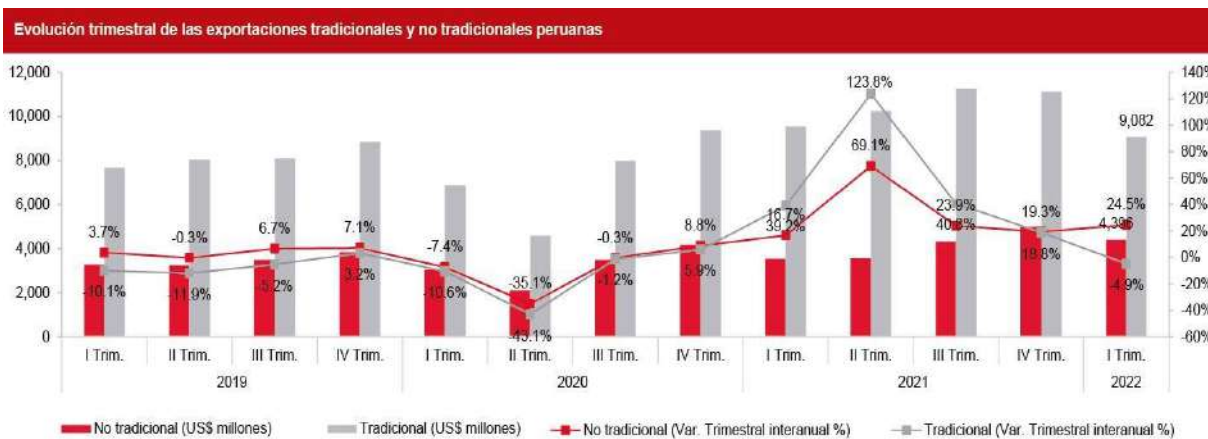
Según Herrera (2020) nos comenta que; la exportación es un objeto que donde cualquier bien o servicio se da por enviado de un lugar a otro con la finalidad de satisfacer necesidades básicas de las personas con adquisición extranjera o compras de productos diversos donde son vendidos exactamente por un país específico con varias características importantes donde se encuentren designadas o se acomoden a su necesidad el cual es imprescindible el detalle de las importaciones. Aquellas exportaciones están basadas en los detalles de conjunto donde los bienes y los servicios los cuales son vendidos de un país diferente al de adquisición o no se encuentran en su territorio, entonces se realizan intercambio mediante importaciones y exportaciones de productos a lugares de expendición donde se pueda adquirir de la manera adecuada.



Figura 10. Exportación de productos



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú.



Fuente: Sunat. Elaboración: ComexPerú.

Figura 11. Exportaciones de Perú

2.2.2.1. Canales de comunicación

Cantidad de canales de comunicación

Según Santiago (2020) nos dice que; los canales de comunicación los cuales son los encargados de la emisión del sistema de marketing del producto son diversos el cual se distribuye desde la medida básica hasta la más optima posible con la finalidad de adquisición del producto el cual represente una satisfacción básica acorde al mercado produciendo así una especie de cadena por competencia de mercado y atracción de la demanda. A nivel mundial de acuerdo a la masificación de la tecnología se ha visto involucrados muchos de los equipos que transmiten información y mantienen a la población o habitantes informados de los sucesos repentinos diarios siendo así el caso de una exuberante transmisión asertiva acorde a la capacidad de adquisición del producto de acuerdo a las necesidades básicas de la población.

2.2.2.2. Tiempo de espera y entrega

Hora de entrega y espera

Según Moreno (2019) no dice que; el tiempo de espera y entrega está basado en el tiempo preciso de traslados de un punto a otro con la finalidad de abastecer de producto mediante el compromiso de venta y esto a su vez satisfaga la necesidad optima de una familia y si el producto se encuentra en la canasta familiar con mayor razón de adquisición se va beneficiar en conjunto. La hora de entrega es pactada de acuerdo a la finalidad de

adquisición de los clientes por ello existe un tiempo de espera de acuerdo a la fecha de establecida.

2.2.2.3. Eficiencia en la entrega de la factura y otros documentos de expedición o exportación

Tiempo de emisión

Según Santos (2019) nos dice que, aquella eficiencia en la entrega de las documentaciones incluido las facturas con las cuales se expide el producto es sumamente importante con la finalidad de exportar y así pasa los controles sin ninguna observación por lo tanto se realiza todo el check list correspondiente con las autorizaciones realizadas la cuales validan la viabilidad del producto exportados y estas deben de cumplir con las exigencias de aduana para evitar inconvenientes de recojo o reproceso porque serian devueltos y esto excede la cuantificación de días de espera por lo tanto el producto excede el tiempo de apertura en caso fuera productos de vencimiento pronto.

2.2.2.4. Capacidad de respuesta a las entregas

Seguimiento de entrega

Según García (2019) nos dice que; la capacidad de respuesta a las entregas de los productos depende de la demanda ya sea comercial o consumo directo al público también depende de las presentaciones y procesamiento con las características solicitadas inicialmente o finalmente la adquisición de todo es sumamente hermético evitando así proliferación de contaminantes invisibles por tal motivo proceden a activar el procedimiento correspondiente

de desinfección por un periodo de tiempo estimado lo q corresponde al sustento estricto.

2.2.2.5. Calidad de los productos entregados

Según Chiroque (2020) nos dice que; la calidad de aquellos productos enviados como exportación mediante convenios con países extranjeros de adquisición son entregados en los días excedentes al indicado debido a varias falencias o incumplimiento de normativas estándares que se mitigan día a día con la propuesta de la mejora continua provocando así una cultura de seguridad el cual permita la evolución de la adecuada manipulación del producto siendo así el fin constante de toda actividad operativa, considerando todas las posibilidades de mantener el adecuado flujo constante, al realizar las entregas correspondientes del mismo estándar es aplicado hasta la expedición final del producto de tal manera que la calidad del mismo se encuentre intacto y garantice la adecuada estandarización de manipulación y mantener la calidad del producto libre de inocuidad.

2.3. Bases filosóficas

Planeamiento estratégico

Según Godet (2020) nos dicen que; Planificar el llegar a la concepción donde el futuro que se desea es básicamente lo mismo que aquello medios donde se llega el objetivo pasando peldaños trazados por la misma persona o empresa.

Según Palom (2019) nos dicen que: La planificación también es crear un adecuado sistema bastante flexible el cual es integrado por los objetivos donde la mayor

correspondencia de las estrategias es asimilada por los puntos de referencia el cual se visualizan en cada grado alcanzando así los objetivos de corto plazo y nos encaminamos a los de mediano plazo para engrandecer el de largo plazo todo ello basado en una coherencia de esfuerzo y de personas que relativamente son capaces de mantener la promesa de alcanzar la meta.

Exportación

Según Santa (2021) nos comenta que; la exportación abre puertas al mercado internacional porque se pretende vender artículos, servicios y otros géneros a diferentes países con adquisición global por lo tanto consiste en vender todo aquello que se considere adecuada para satisfacer las necesidades de las bases del mismo modo los servicios a prestar fuera del país de origen, en aquellas exportaciones de los residentes del país de origen son transmitidos por las redes donde es conveniente asignar valores de venta y de recorrido. Es importante exportar porque produce mayor rentabilidad en el producto con la finalidad de vender fuera del territorio portal motivo que la disposición de recursos de un país donde el exportar es mucho más asequible en productos de minería, petrolero, gas y otros, los recursos humanos que se ubican en los puntos de sucursales están basadas en preparación de constante y muy coherente para incentivar la compra y tecnología empresarial acorde a los productos sin la necesidad de incrementar las modificaciones.

Según Chumacero (2020) nos refiere que; la exportación es fundamental para todas las empresas que cumplan con los requisitos básicos el cual permita ejercer el Tratado de Libre Comercio e incremento del Producto Bruto Interno precisamente a detalles con las importaciones donde la forma de la balanza comercial del país es fundamental porque las diferencias se exporta de acuerdo a una cantidad de

remuneración básica necesaria, en un marco general de todo lo establecido es de conformidad natural documentar todo el producto para no figure como falso, las remuneraciones son realizadas mediante cuentas corrientes para no contemplar el nexo directo de entrega de efectivo monetario.

2.4. Definición de términos

Marketing: es aquella ciencia que valida el arte de crear incentivos a la adquisición de un producto específico donde satisface las necesidades dentro o fuera de un mercado objetivo con la finalidad de cuantificar mayor venta posible y generar mayores ingresos.

Producción: Es un proceso complejo, requiere de distintos factores que pueden dividirse en tres grandes grupos, a saber: la tierra, el capital y el trabajo.

Eficiencia: es la habilidad de contar con algo o alguien para obtener un resultado.

Eficacia: el grado de cumplimiento de las metas perseguidas a través de un plan de actuación

Productividad: es la capacidad o el nivel de producción por unidad de superficies de tierras cultivadas, de trabajo o de equipos industriales.

Capacidad de producción: es referida a una decisión estratégica clave dado que, una vez determinada la capacidad de las instalaciones ésta se convierte en una restricción para el resto de decisiones de las operaciones.

Lote: se refiere a un grupo de activos normalizado en el que se invierte en lugar de operar con activos simples.

Pedidos: se refiere a la Petición de compra que un cliente realiza a un proveedor para que éste suministre los bienes o servicios

Demanda: es definido como la cantidad de bienes y servicios que un consumidor o conjunto de consumidores están dispuestos a adquirir un producto para satisfacer sus necesidades.

Pronóstico: es referido a aquel conocimiento anticipado de lo que sucederá en un futuro ya sea corto, mediano o largo plazo mediante ciertos indicios.

Cliente: es aquel individuo que, realizando una transacción financiera o un trueque, adquiere un producto y/o servicio.

Planificación: es un proceso bien meditado y con una ejecución metódica y estructurada, todo con el fin el obtener un determinado objetivo.

Factor de riesgo: es aquel elemento que la presencia o aquella modificación aumente la probabilidad de las ocurrencias de un evento no deseado (Mangosio, 2011)

Riesgo potencial: es aquel evento que ocurre sin previsto el cual tiene alta probabilidad de causar daño (Abad, 2017)

2.5. Formulación de hipótesis

2.5.1. Hipótesis general

El planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

2.5.2. Hipótesis específicas

- ✓ La situación de consumo se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- ✓ La segmentación del mercado se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- ✓ La factibilidad exportable se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- ✓ La eficacia se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

2.6. Operacionalización de variables e indicador

Tabla 1. Matriz de operacionalización

VARIABLES		DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES		INDICADORES	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS
V. Dependiente (X)	PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	Es aquella función donde el primer paso lo da el hombre debido a la confianza que se tiene para crear su futuro el cual no ser arrastrado a hechos innecesarios si no a cálculos de prospección y proyecto de vida el cual se relaciona el presente proyectándose al futuro con el conocimiento de acción, precediendo la acción paso a paso (Matus, 2021)	Es aquella parte primordial donde el contexto principal es saciar la necesidad del hombre o cliente teniendo para ello un registro de situación de consumo masivo basado en estadísticas, luego se realiza una segmentación de mercado para inicial la factibilidad del producto exportable finalmente verificar el cumplimiento mediante la eficacia de todo lo planificado. (Sevillano, 2022)	D1	Situación de consumo	D1.1. Estadística de países con mayor adquisición de consumo D2.1. Geográfica D2.2. Demográfica D2.3. Psicográfica	T: Análisis documental I: Análisis de contenido
				D2	Segmentación de mercado (demanda potencial del producto)	D2.1. Geográfica D2.2. Demográfica D2.3. Psicográfica	T: observación I: formulario de observación
				D3	Factibilidad exportable	D3.1. Oferta y demanda de adquisiciones D3.2. La existencia del mercado para el producto D3.3. Adecuada organización y ejecución de recursos financieros	T: Análisis documental I: Análisis de contenido
				D4	Eficacia	D4.1. Porcentaje de cumplimiento del plan	
V. Dependiente (Y)	EXPORTACION	La exportación es un objeto que donde cualquier bien o servicio se da por enviado de un lugar a otro con la finalidad de satisfacer necesidades básicas de las personas con adquisición extranjera o compras de productos diversos donde son vendidos exactamente por un país específico con varias características importantes donde se encuentren designadas o se acomoden a su necesidad el cual es imprescindible el detalles de la importaciones (Herrera, 2020)	La exportación es aquella expedición donde el objeto es designado a un sector específico para ello se promociona mediante canales de comunicación, tiempo de espera y entrega del producto, eficacia en la elaboración de la documentación que acompaña al producto, capacidad de respuesta a las entregas finalmente velar por la calidad de producto que se entregan oportunamente de acuerdo a la planificación realizada. (Sevillano, 2022)	d1: Canales de comunicación d2: Tiempo de espera y entrega. d3: Eficiencia en la entrega de la factura y otros de expedición / exportación d4: Capacidad de respuesta a las entregas d5: Calidad de los productos entregados		d1.1. Cantidad de canales de comunicación d2.1. Horas de entrega y espera d3.1. Tiempo de emisión d4.1. Seguimiento de entrega d5.1. Muestreo al momento de recepción	T: Análisis documental I: Análisis de contenido

CAPITULO III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

3.1.1. Diseño de la investigación

El desarrollo de la investigación posee un nivel no experimental.

3.1.2. Tipo de investigación

El tipo de investigación es:

- ✓ Basado en el alcance temporal, está definido de manera longitudinal basado en un periodo de tiempo regularmente extenso, porque se utiliza cuando buscamos los cambios en recolección de datos ya que es mucho mayor.
- ✓ Según la finalidad de investigación, es aplicada porque busca aquel nuevo conocimiento básicos con aplicaciones inmediatas a un problema determinado.
- ✓ En cuestión de nivel de profundidad o nivel de las investigaciones, es preexperimental porque mide el grado de influencia de las variables antes y después de la implementación para verificar la mejora continua.
- ✓ Según el carácter de medida la investigación abordada trabajamos con datos numéricos para poder contrastar y llegar a una toma de decisiones adecuada y oportuno.

3.1.3. Nivel de la investigación

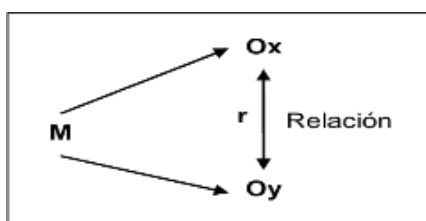
Donde:

M: muestra

Ox: variables 1

Oy: variable 2

r: relación



El nivel es descriptivo, ya que también se va a describir cual será el procedimiento que debemos de realizar al momento de inspeccionar (Córdova, 2013).

La investigación es correlacional debido a que se busca la relación entre dos variables en tal sentido que las categorías son escaladas, estas variables no son manipulables para la obtención del resultado final (Hernández, 2014) (Pág.120).

3.1.4. Enfoque

Es cuantitativa. Aquí detallaremos que la presente tesis será de enfoque cuantitativo ya que se utilizarán las recolecciones de datos que serán obtenidos al momento de los ensayos y la visita a campo y así poder probar nuestras hipótesis haciendo uso de números y estadística (Hernández, 2014).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Según Saavedra (2015) realiza una referencia diciendo que; la población es aquel conjunto finito o infinito de aquellos elementos con rasgos similares o vínculos comunes donde las conclusiones están basadas en el análisis de respuesta y delimitando el problema planteado para la adecuada clasificación de la respuesta. En nuestra investigación nuestra población serán todos los colaboradores que se encuentran a cargo de la ejecución de obra en tal sentido se evidencia en la siguiente tabla los colaboradores correspondientes.

Tabla 2. Población de la investigación

Cargo	Cantidad
Operario en selección	30
Operarios de línea	80
Operarios en cocina	25
Operarios en marinado	30
Operarios en etiquetado y codificado	40
Operario en almacén	10
Ing. Calidad	15
Ing. de producción	1
Asistentes de producción	12
Supervisor de entidad	17
Asistente supervisor	20
Total	280

3.2.2. Muestra

Según Saavedra (2015) realiza una referencia diciendo que la muestra es un subconjunto pequeño tomado proporcionalmente de la población el cual va representar a todo lo extenso de la población en este caso también depende si la población es finita siendo así mucho más práctico elegir por sus características básicas comunes. En nuestra investigación nuestra muestra serán los 162 colaboradores a los cuales se llevará una entrevista de ello recopilamos información verídica y proseguimos con los cálculos estadísticos para dar resultados a nuestra investigación con las óptimas cuantificaciones

$$n = \frac{Z^2 \sigma^2 N}{e^2 (N-1) + Z^2 \sigma^2}$$

realizadas.

En donde:

n = es el tamaño de la muestra poblacional a obtener.

N = es el tamaño de la población total.

σ = representa la desviación estándar de la población. En caso de desconocer este dato es común utilizar un valor constante que equivale a 0.5

Z = es el valor obtenido mediante niveles de confianza.

e = representa el límite aceptable de error muestral.



Figura 12 Cálculo de la muestra

Tabla 3. Cuantificación de encuestados al azar de cada operación

Cargo	Cantidad	Cantidad de muestra
Operario en selección	30	17
Operarios de línea	80	46
Operarios en cocina	25	14
Operarios en marinado	30	17
Operarios en etiquetado y codificado	40	23
Operario en almacén	10	6

Ing. Calidad	15	9
Ing. de producción	1	1
Asistentes de producción	12	7
Supervisor de entidad	17	10
Asistente supervisor	20	12
Total	280	162

3.3. Técnicas e instrumentos de información

Según Tamayo y Tamayo (2017), citado por Valderrama & León (2019) nos comenta que: las técnicas e instrumentos son un conjunto de herramientas y mecanismos que opta el tesista para realizar una adecuada investigación y recabar información básica necesaria, para ello es necesario elaborar sistemas de dirección con principios y normativas básicas que auxilien la información solicitadas y vincular a las respuestas básicas requeridas, las técnicas de las investigación son aquellas que justifican su utilidad traduciéndose en la optimización de los esfuerzos donde la mejor y adecuada administración de recursos recae en las listas de comunicación que requiere el resultado, siendo así analizamos nuestra información con las siguientes técnicas:

- ✓ Encuesta
- ✓ Análisis de contenido

3.3.1. Técnicas a emplear

Para la recopilación de la investigación la cual abordamos es necesario lo siguiente;

- a. **Encuesta:** es aquella técnica donde se llevará a cabo un a aplicación de cuestionario para determinar la recopilación de información el cual se aplica a las personas basado en la necesidad para contratar hipótesis o brindar las posibles soluciones, de interpretación de resultados con la mejor técnica metódica, al ser subjetivas estas respuestas se cruza información con los datos cuantitativos.

- b. **Recopilación documental:** este documento permite recabar información de los incidentes y accidentes premeditados incluido enfermedades ocupacionales.
- c. **Observación:** es aquella técnica donde el puesto de trabajo brinda condiciones y actos inseguros son observados en los reportes.

3.3.2. Descripción de instrumentos

En el proceso de investigación presente se utilizará el cuestionario, para conocer la información de las variables involucradas, a través de preguntas claves formuladas por el investigador dependiendo de las variables.

- Instrumento para encuesta: Cuestionario.
- Instrumento para la recopilación documental: análisis de contenido.
- Instrumento para la observación: formulario de observación.

3.4. Técnicas de procesamiento de la información

Para el procesamiento de la información se utilizarán las siguientes técnicas: Para realizar los cálculos en el software usaremos el Microsoft Excel 2019, SPSS 25, Word 2019.

El procesamiento de los datos se hará como sigue: Se elaborará una base de datos a partir del cuestionario en el software Excel y que luego se utilizará el SPSS versión 25. Se hará la exploración y consistencia de los datos, dimensiones y finalmente la medición de las variables, las medidas de resumen descriptivo. En la medición de indicadores, dimensiones y la variable de investigación se utilizarán las tablas de variables cualitativas y gráficos estadísticos para las variables cualitativas como gráfico de barras y algunas medidas resumen descriptivas como promedios, varianzas, desviación estándar entre otros.

CAPITULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

4.1. Resultados descriptivos de las variables

Tabla 4. *Planeamiento estratégico*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	23	14,2	14,2	14,2
	Bajo	15	9,3	9,3	23,5
	Medio	124	76,5	76,5	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

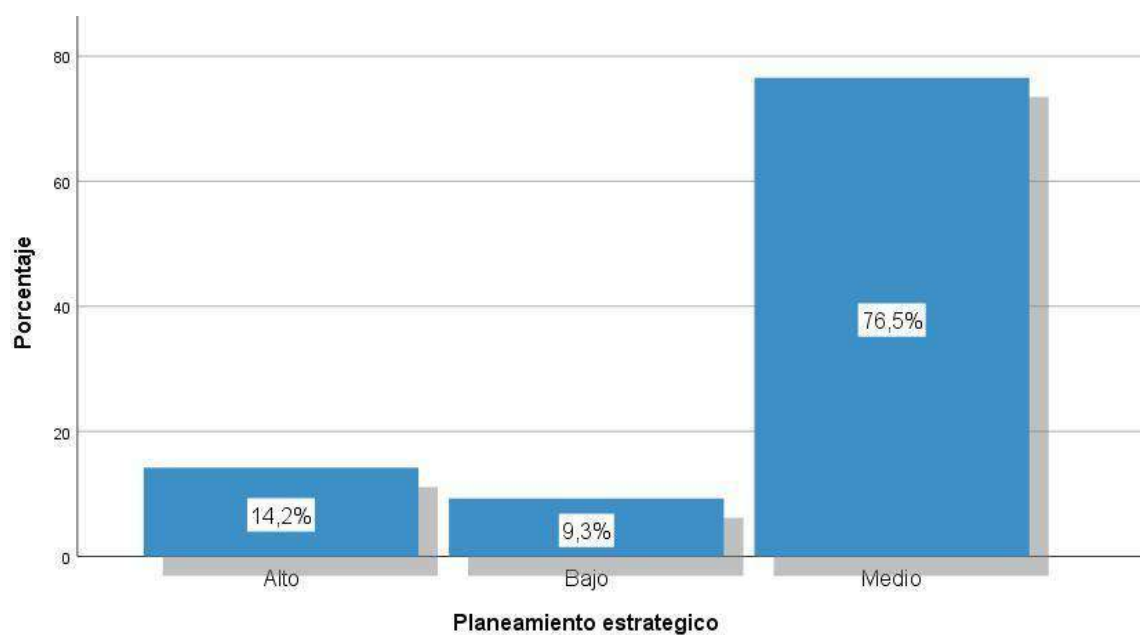


Figura 13. *Planeamiento estratégico*

De la fig. 13, un 76,5% de colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022 muestran un nivel medio en la variable planeamiento estratégico, un 14,2% consiguieron un nivel alto y un 9,3% obtuvieron un nivel bajo.

Tabla 5. Situación de consumo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	23	14,2	14,2	14,2
	Bajo	26	16,0	16,0	30,2
	Medio	113	69,8	69,8	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

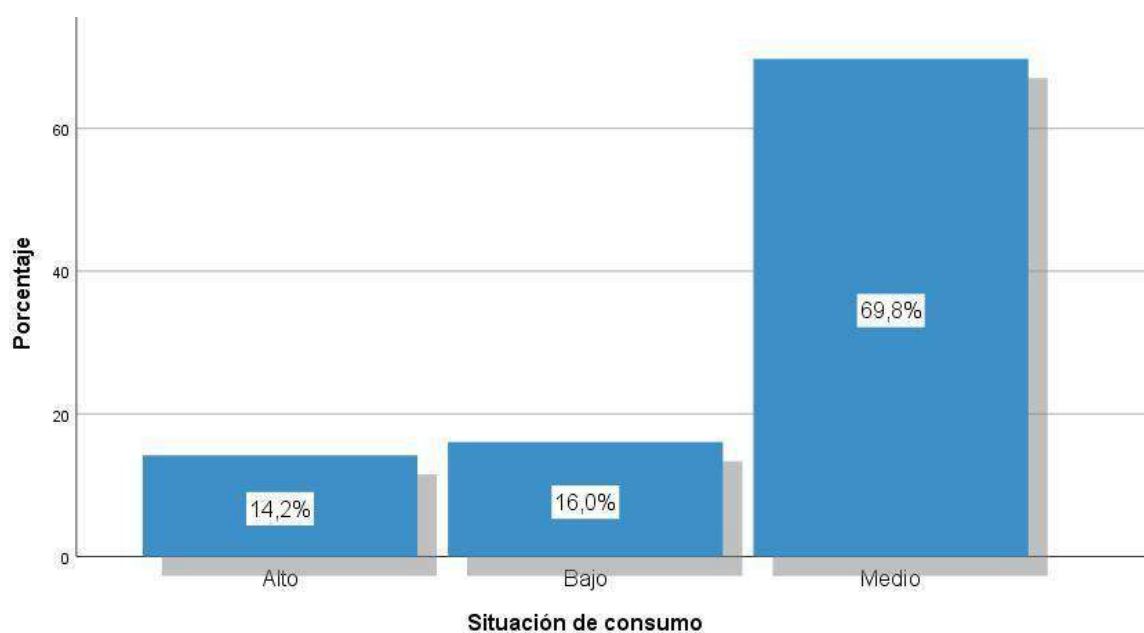


Figura 14. Situación de consumo

De la fig. 14, un 69,9% de colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022 muestran un nivel medio en la dimensión situación económica

dentro del planeamiento estratégico, un 16,0% consiguieron un nivel bajo y un 14,2% obtuvieron un nivel alto.

Tabla 6. Segmentación de mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	23	14,2	14,2	14,2
	Bajo	24	14,8	14,8	29,0
	Medio	115	71,0	71,0	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

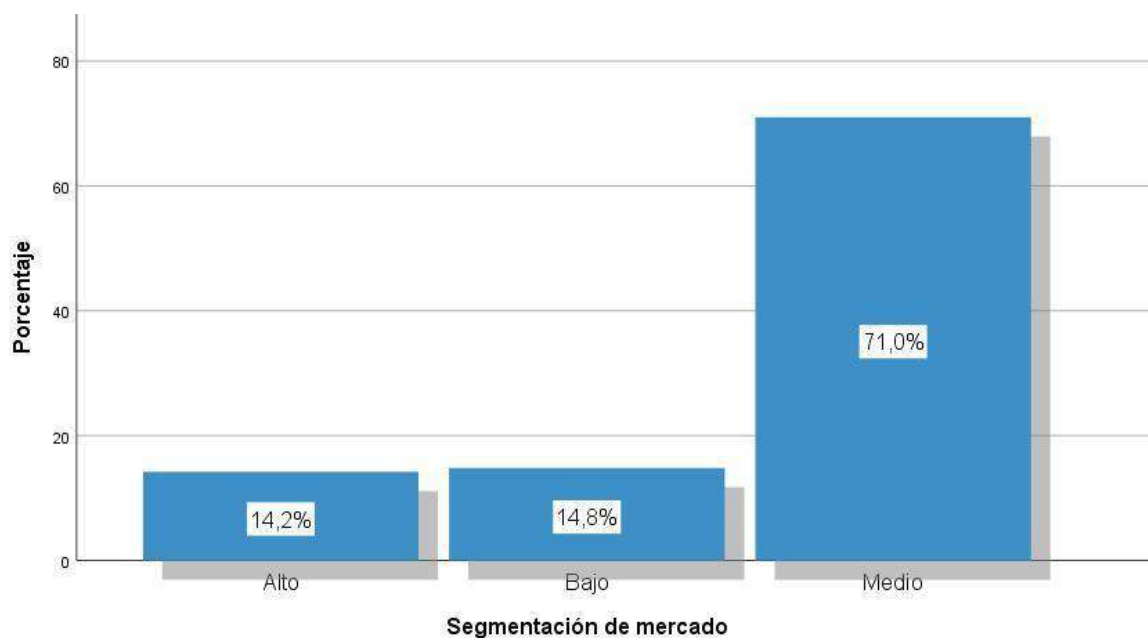


Figura 15. Segmentación de mercado

De la fig. 15, un 71,0% de colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022 muestran un nivel medio en la dimensión segmentación de mercado dentro del planeamiento estratégico, un 14,8% consiguieron un nivel bajo y un 14,2% obtuvieron un nivel alto.

Tabla 7. Factibilidad exportable

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	24	14,8	14,8	14,8
	Bajo	14	8,6	8,6	23,5
	Medio	124	76,5	76,5	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

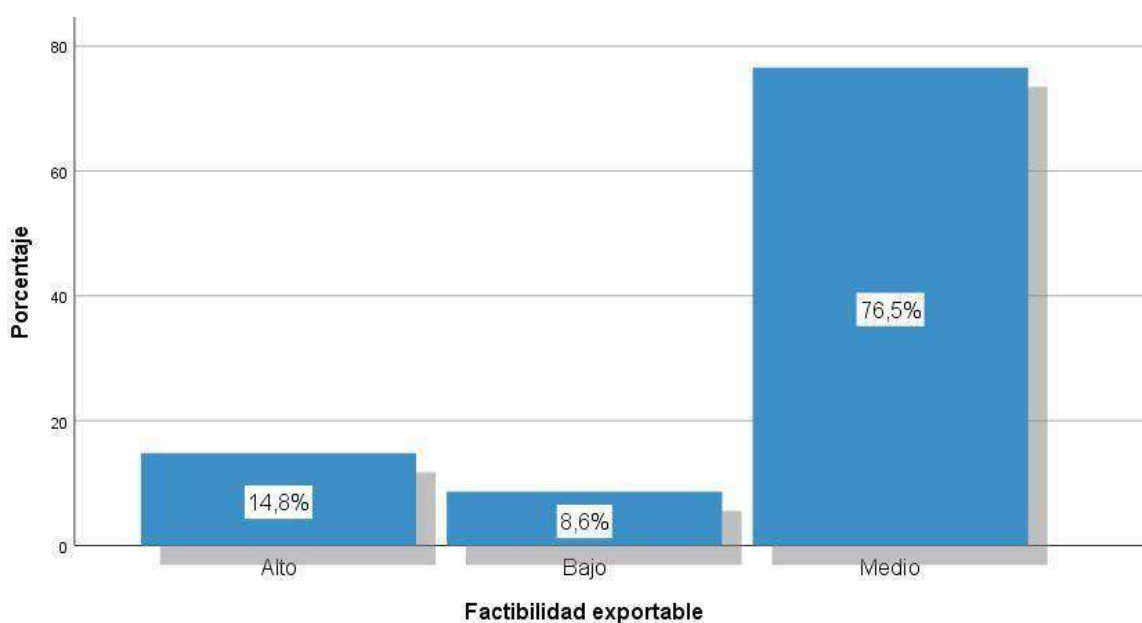


Figura 16. Factibilidad exportable

De la fig. 16, un 76,5% de colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022 muestran un nivel medio en la dimensión factibilidad exportable dentro del planeamiento estratégico, un 14,8% consiguieron un nivel alto y un 8,6% obtuvieron un nivel bajo.

Tabla 8. Eficacia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	28	17,3	17,3	17,3
	Bajo	15	9,3	9,3	26,5
	Medio	119	73,5	73,5	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

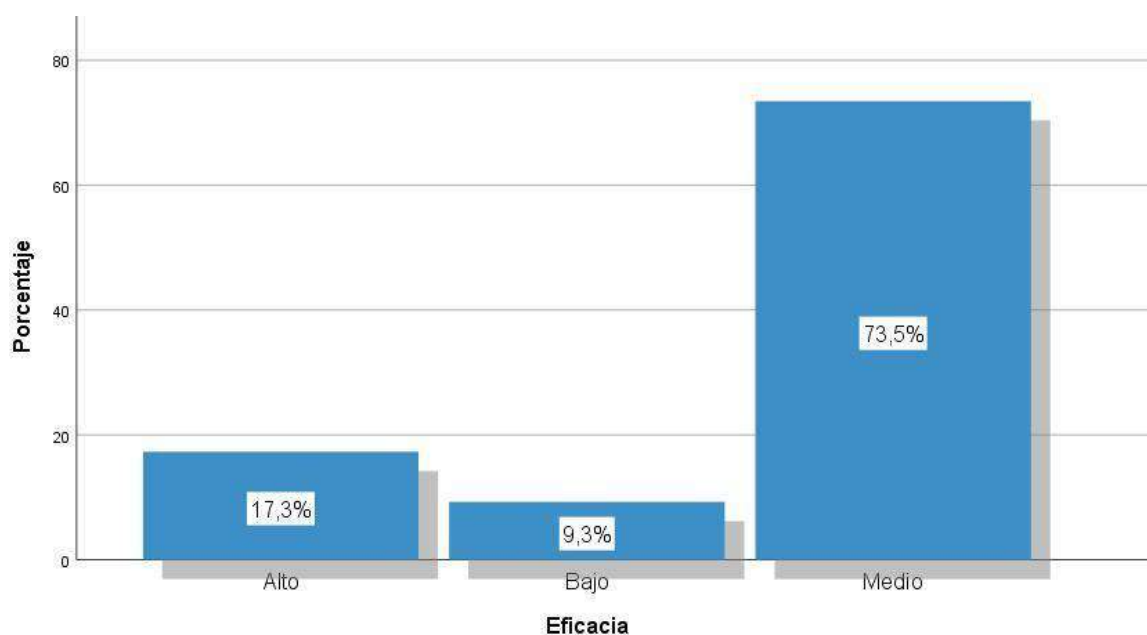


Figura 17. Eficacia

De la fig. 17, un 73,5% de colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022 muestran un nivel medio en la dimensión eficacia dentro del planeamiento estratégico, un 17,3% consiguieron un nivel alto y un 9,3% obtuvieron un nivel bajo.

Tabla 9. Exportaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Alto	28	17,3	17,3	17,3
	Bajo	21	13,0	13,0	30,2
	Medio	113	69,8	69,8	100,0
	Total	162	100,0	100,0	

Fuente: Cuestionario aplicado a colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

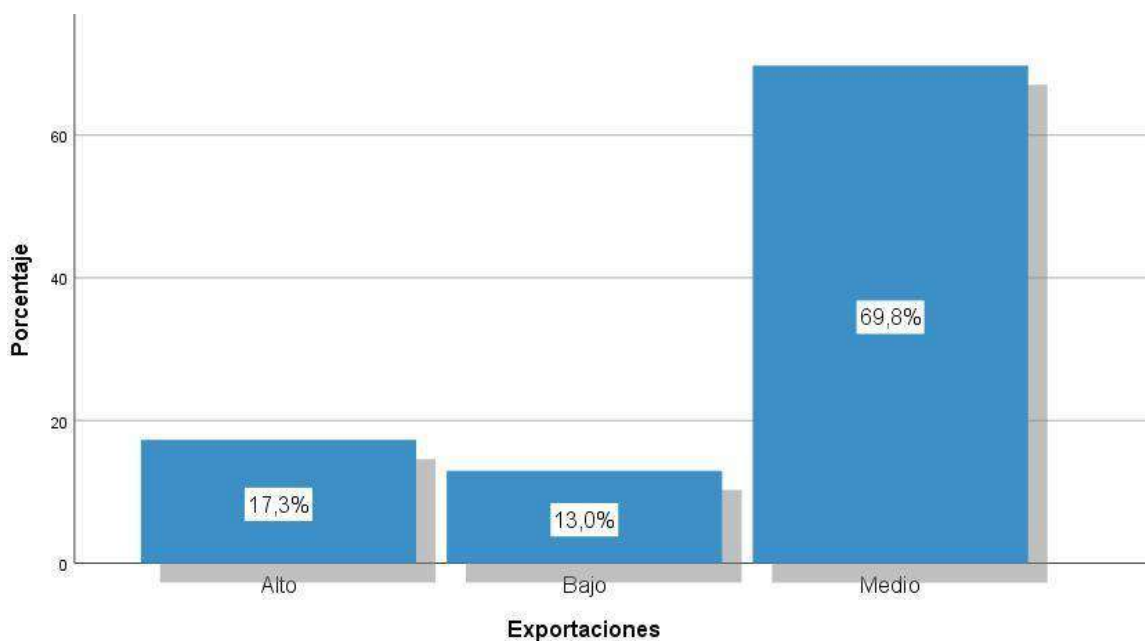


Figura 18. *Exportaciones*

De la fig. 18, un 69,8% de colaboradores de la empresa San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022 muestran un nivel medio en la variable exportaciones, un 17,3% consiguieron un nivel alto y un 13,0% obtuvieron un nivel bajo.

4.2. Generalización entorno a la hipótesis central

Hipótesis general

Ha: El planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

H0: El planeamiento estratégico no se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

Tabla 10. *El planeamiento estratégico y las exportaciones*

Correlaciones			Planeamiento o estratégico	Exportaciones
Rho de Spearman	Planeamiento estratégico	Coefficiente de correlación	1,000	,864**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	162	162
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,864**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	162	162

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

La tabla muestra una correlación de $r = 0,864$ con un valor $\text{Sig} < 0,05$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una relación de intensidad muy buena entre el planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022

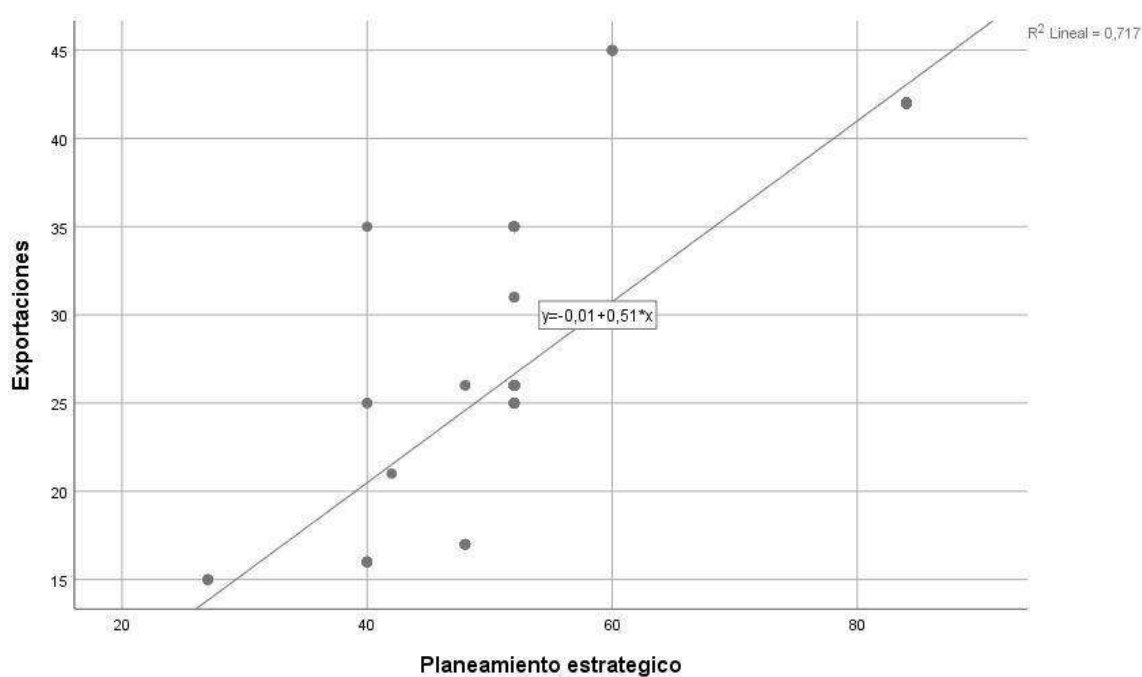


Figura 19. *El planeamiento estratégico y las exportaciones*

Hipótesis específica 1

Ha: La situación de consumo se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

H0: La situación de consumo no se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

Tabla 11. *La situación económica y las exportaciones*

Correlaciones			Situación de consumo	Exportaciones
Rho de Spearman	Situación de consumo	Coefficiente de correlación	1,000	,730**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	162	162
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,730**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	162	162

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

La tabla muestra una correlación de $r=0,730$ con un valor $\text{Sig}<0,05$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una relación de intensidad buena entre la situación de consumo dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

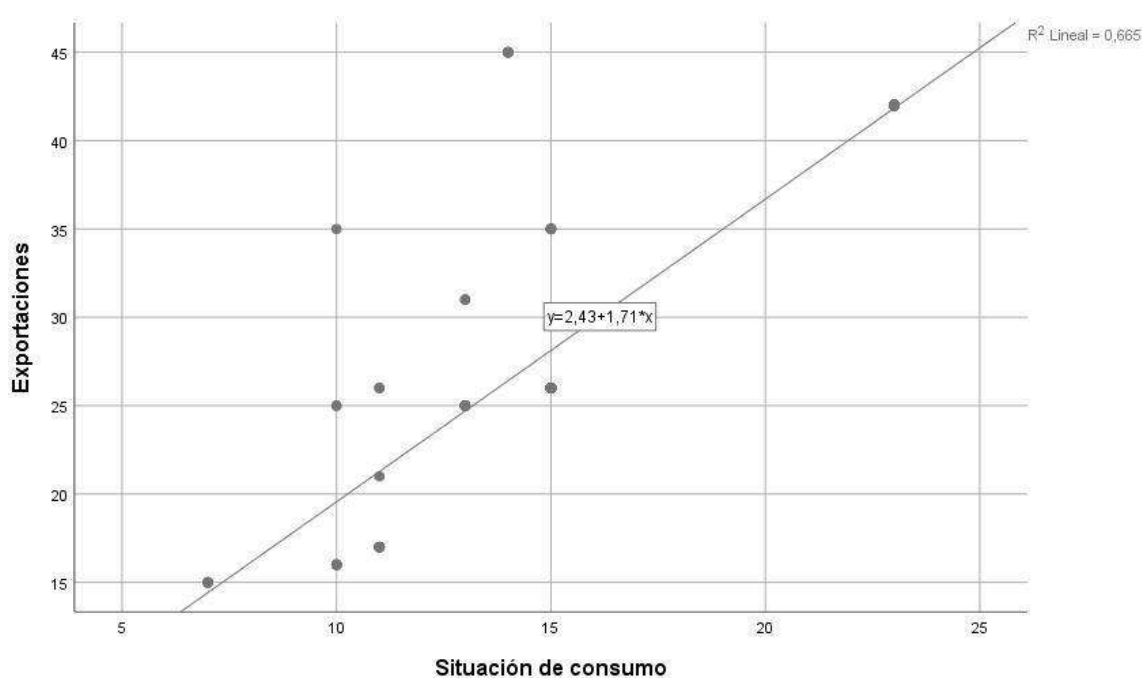


Figura 20. La situación económica y las exportaciones

Hipótesis específica 2

Ha: La segmentación del mercado se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

H0: La segmentación del mercado no se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

Tabla 12. *La segmentación del mercado y las exportaciones*

Correlaciones			Segmentación de mercado	Exportaciones
Rho de Spearman	Segmentación de mercado	Coefficiente de correlación	1,000	,714**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	162	162
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,714**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	162	162

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

La tabla muestra una correlación de $r = 0,714$ con un valor $\text{Sig} < 0,05$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una relación de intensidad buena entre la segmentación de mercado dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

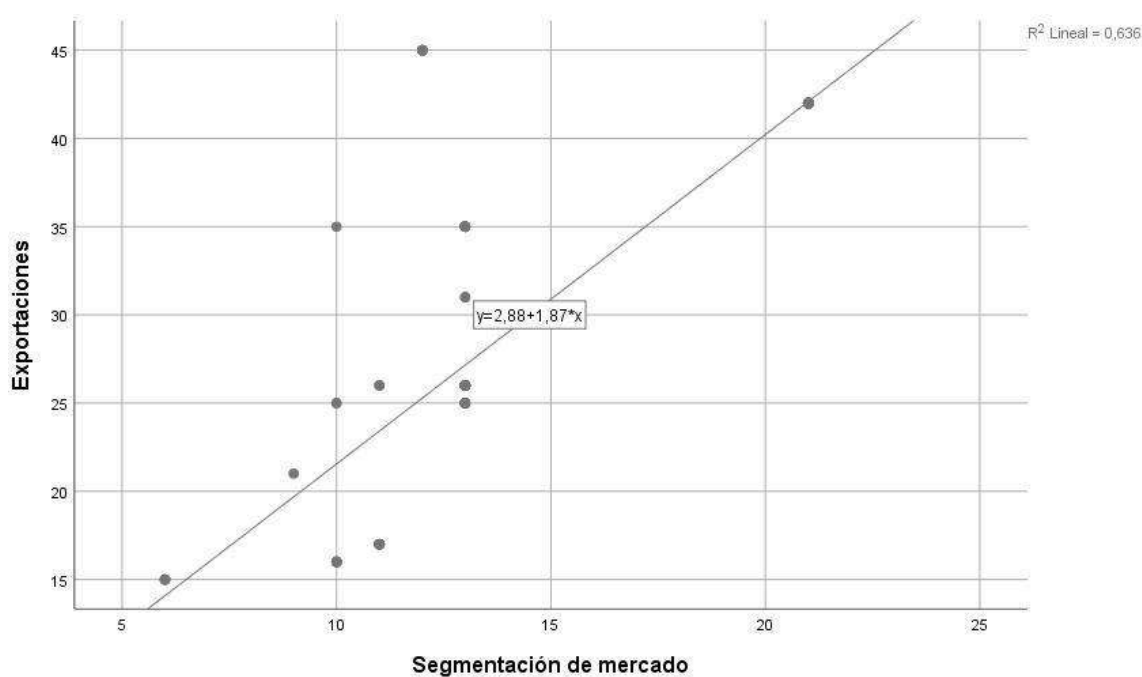


Figura 21. La segmentación del mercado y las exportaciones

Hipótesis específica 3

Ha: La factibilidad exportable se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

H0: La factibilidad exportable no se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

Tabla 13. La factibilidad exportable y las exportaciones

Correlaciones			Factibilidad exportable	Exportaciones
Rho de Spearman	Factibilidad exportable	Coefficiente de correlación	1,000	,603**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	162	162
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,603**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	162	162

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

La tabla muestra una correlación de $r = 0,603$ con un valor $\text{Sig} < 0,05$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una relación de intensidad buena entre la factibilidad exportable dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

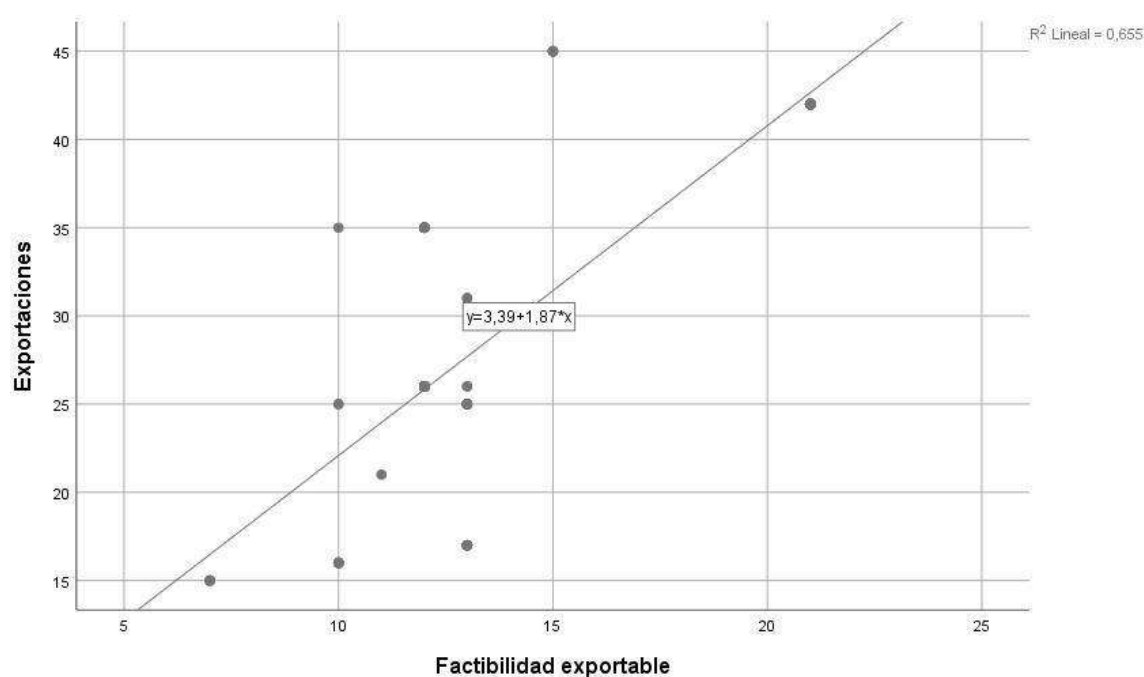


Figura 22. La factibilidad exportable y las exportaciones

Hipótesis específica 4

Ha: La eficacia se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

H0: La eficacia no se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

Tabla 14. *La eficacia y las exportaciones*

Correlaciones			Eficacia	Exportaciones
Rho de Spearman	Eficacia	Coefficiente de correlación	1,000	,610**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	162	162
	Exportaciones	Coefficiente de correlación	,610**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	162	162

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

La tabla muestra una correlación de $r = 0,610$ con un valor $\text{Sig} < 0,05$ con lo cual se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la nula. Por lo tanto, se puede evidenciar estadísticamente que existe una relación de intensidad buena entre la eficacia dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

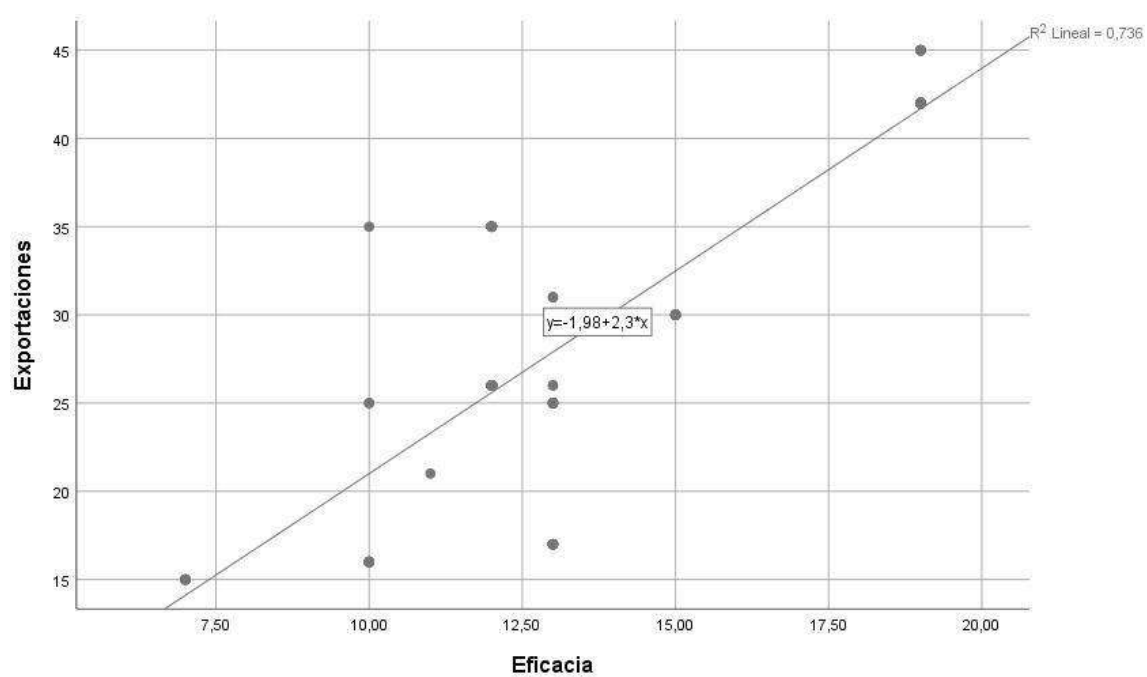


Figura 23. La eficacia y las exportaciones

CAPÍTULO V. DISCUSIÓN

5.1. Discusión

Después de los análisis realizados se puede evidenciar que existe una relación entre el planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

- Los resultados de la investigación son consistentes con la literatura que indica que el planeamiento estratégico es un factor importante para el éxito de las empresas exportadoras.
- Las empresas que no tienen un planeamiento estratégico bien definido están en desventaja competitiva en el mercado global.
- El planeamiento estratégico permite a las empresas identificar sus fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas del entorno, y formular estrategias para alcanzar sus objetivos.
- La implementación de un planeamiento estratégico efectivo puede ayudar a las empresas a aumentar sus exportaciones y mejorar su competitividad en el mercado global.

CAPÍTULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- **Primera:** Existe una relación de intensidad muy buena entre el planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- **Segunda:** Existe una relación de intensidad buena entre la situación de consumo dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- **Tercera:** Existe una relación de intensidad buena entre la segmentación de mercado dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- **Cuarta:** Existe una relación de intensidad buena entre la factibilidad exportable dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.
- **Quinta:** Existe una relación de intensidad buena entre la eficacia dentro del planeamiento estratégico y las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.

6.2. Recomendaciones

- **Primera:** La empresa San Fernando debe realizar estudios de mercado para conocer mejor las necesidades y preferencias de sus consumidores en los mercados internacionales.
- **Segunda:** La empresa San Fernando debe desarrollar estrategias de segmentación de mercado para identificar y enfocarse en los segmentos más rentables.
- **Tercera:** La empresa San Fernando debe invertir en la capacitación de su personal en materia de planeamiento estratégico.
- La empresa San Fernando debe implementar un sistema de seguimiento y evaluación del planeamiento estratégico.

CAPÍTULO VII: FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1. Referencias bibliográficas

- Abad, H. (2017). *programa de capacitación en seguridad y salud en el trabajo*.
- Albán, E. (2020). *Planeamiento estratégico de la empresa Maha - Ecuador*. Universidad Andina Simon Bolivar.
- Andrade, M., D'Alessio, R., Saavedra, A., & Saavedra, B. (2016). *Planeamiento estratégico de la Agroexportación de frutas y hortalizas frescas en el Perú y master in business management otorgado por Tulane University*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Arancivia, U., Gerónimo, F., Toguchi, J., & Vidal, J. (2018). *Planeamiento estratégico de la empresa exportaciones Mirsa EIRL*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Becerra, M., LLos, G., & Paico, J. (2018). *Planeamiento estratégico del sector avícola cárnico en el Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Chiroque, T. (2020). Calidad de los productos entregados. *Scielo*, 2(432567888), 24.
- Chumacero, E. (2020). Cómo exportar. *Scielo*, 1(23433455), 35.
- Córdova, I. (2013). *El proyecto de investigación, cuantitativa* (San Marcos).
- Cueva, J. (2017). *La composición de las exportaciones del Ecuador en el periodo 2007 – 2013, para analizar su relación entre la variación de las exportaciones y el crecimiento económico*. Universidad San Francisco de Quito.
- Dávila, C. (2019). Tipos de segmentación de mercado. *Scielo*, 2(234556632), 123.
- Dorado, D. (2019). *Planeamiento estratégico y estudio de mercado basado en conservas en lata en Ecuador*. Proexport Colombia.
- Fernández, N. (2018). Oferta y demanda de adquirentes. *Alicia*, 2(42156788), 53. García, E. (2019). Capacidad de respuesta a las entregas. *Alicia*, 1(43258900), 34. Godet, M. (2020). Planificación estratégica basado en el futuro deseado. *Scielo*, 1, 23.
- Gómez, F. (2017). *Elaboración de un Modelo para la Comercialización de Cuyes en la Provincia del Azuay*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Hernández, R. (2014). *Sesión 6 Hernández Sampieri Metodología de la investigación 5ta Edición* (M. T. Castellanos (ed.); Mc Graw Hill). <https://doi.org/>- ISBN 978-92-75- 32913-9
- Herrera, S. (2020). Exportaciones. *Alicia*, 3(43277655), 24.

- Mangosio, C.-. (2011). *Seguridad e higiene en el trabajo* (S. Mellino (ed.); Alfaomega). Matus, C. (2021). Planeamiento estratégico. *Artículo Científico*.
- Moreno, R. (2019). Tiempo de espera y entrega. *Alicia*, 2(54423424367), 84.
- Narváez, C. (2019). Proyecto de factibilidad para la creación de una microempresa productora y comercializadora basado en planeamiento estratégico de pollo enlatado ubicada en el cantón de Mana, provincia de Cotopaxi destinado al mercado de la ciudad de Latacunga. In *Tesis*. Universidad Politécnica Salesiana.
- Palom, F. (2019). Planeamiento estratégico basada en toma de decisiones. *Alicia*, 1, 28. Paredes, D. (2020). Segmentación de mercado. *Pacífico*, 3(2345673), 25.
- Prieto, G. (2020). La existencia de mercado para el producto. *Alicia*, 1, 28.
- Quispe, K. (2021). *La influencia de las exportaciones en los términos de intercambio del Perú. Periodo Enero 2016 a Agosto del 2020*. Universidad Privada de Tacna.
- Rosell, D. (2018). *Exportación de tamales criollos enlatados de pollo en base a maíz amarillo orgánico, a Miami, Estados Unidos*. Universidad San Martin de Porras.
- Saavedra, R. (2015). *Planificación del desarrollo*.
- Sánchez, S. (2020). Planificación estratégica referente a la administración y cambios. *Alicia*, 1, 45.
- Santa, W. (2021). Por qué se exporta, por qué es bueno exportar. *Alicia*, 1(43256778), 143.
- Santiago, B. (2020). Canales de comunicación. *Scielo*, 2(2323434556), 54.
- Santiesteban, D. (2020). Porcentaje de cumplimiento del plan. *Scielo*, 2(345678993), 29.
- Santos, F. (2019). Eficiencia en la entrega de la factura y otros documentos de expedición o exportación. *Alicia*, 2(23243543546), 29.
- Sarmiento, R. (2019). Situación de consumo de productos cárnicos (Pollo). *Pacífico*, 5, 145.
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú, S. de C. E. del P. (2022). Exportaciones peruanas en el primer trimestre del 2022 crecen un 3% y los envíos no tradicionales, un 25%. *ComexPerú*, 1, 2021–2022.
- Valverde, S. (2020). Situación de consumo de acuerdo a las necesidades. *Mateus*, 5, 149.
- Veliz, F. (2019). Adecuada organización y ejecución de recursos financieros. *Scielo*, 2(4223466), 68.

7.2. Referencias hemerográficas

- Barrientos, D. (2021). Identificación de peligros, evaluación de riesgo y controles. *OHSAS*, 1, 56.
- Bocanegra. (2021). *Accidentes de trabajo*.
- Centeno, R. (2019). Identificación de peligro y evaluación de riesgos. *Экономика Региона*, 32.
- Chavez, E. (2012). Accidente de trabajo. *Ley N° 29783 Seguridad y Salud En El Trabajo*, 1, 43.
- Córdova, I. (2013). *El proyecto de investigación, cuantitativa* (San marcos).
- Cortes, A. (2020). Medidas de control de riesgos. *Scielo*, 1(45671827), 123.
- G.050, N. (2012). Índice de accidentabilidad. *El peruano*, 1, 32.
- Lázaro, R. (2020). Evaluación del riesgo. *Seminario Ibero-Americano Sobre Nuevas Tecnologías y Gestión de Catástrofes*, 1, 3.
- Narciso, D. (2021). Controles de riesgo. *Scielo*, 1(324667898), 126.
- Peruano, D. (2011). *Controles de Seguridad y Salud en el Trabajo*.
- Rojas, E. (2020). Diagnóstico Situacional. *México DF*, 1, 19.
- Saavedra, R. (2015). *Planificación del desarrollo*.

7.3. Referencias documentales

- Miranda, R., & Vilca, C. (2020). *"Reducción del índice de accidentabilidad relacionado con la fatiga laboral en conductores de transporte de mineral S.M.R.L. Las Bravas N° 2 de Ica"* (Vol. 1). Universidad Tecnológica del Perú.
- Santiago, L. (2008). *Prevención de riesgos laborales: Principios y marco normativo*. 91– 118.
- Ticona, M., & Aguila, J. (2019). *Reducción del índice de accidentabilidad a través del programa de comportamiento seguro en relación con los factores psicosociales en Minera Chalhuan S.A.C., año 2017*. Universidad Tecnológica del Perú.

7.4. Referencias electrónicas

- Álvarez, A. (2020). *Visión cero enfocada a la reducción de accidentes de tránsito en Ecuador*. (Vol. 21, Issue 1) [Universidad Internacional SEK ser mejores]. <http://mpoc.org.my/malaysian-palm-oil-industry/>
- Chopitea, J., & Delgado, L. (2019). *Metodología para la identificación de peligros y evaluación de riesgo (IPER)* [Universidad Nacional de Piura]. <http://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/415/AMB-CHO-CAN-14.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hernández, R. (2014). *Sesión 6 Hernández Sampieri Metodología de la investigación 5ta Edición* (M. T. Catellanos (ed.); Mc Grw Hil). <https://doi.org/-> ISBN 978-92-75- 32913-9
- Huaman, R., & Tiellasuca, F. (2019). Propuesta de solución a análisis de IPERC para la reducción de accidentes en la Mina Austria Duvas SAC Unidad Morococha - Junín. In *Repositorio Institucional - UNH*. <http://repositorio.unh.edu.pe/handle/UNH/2755>
- Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social. (2019). *Análisis Situacional Integral, Diagnóstico situacional*. 1–85. <https://www.mspas.gob.gt/index.php/institucional/reforma-de-salud>
- Pico, F. (2021). *Elaboración de la matriz IPERC para la planta de beneficio de la minera Sominur*. [Universidad Internacional SEK ser mejores]. http://repositorio.uisek.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1269/1/TESIS_Gestion_Ergonomica_Proano_Representaciones.pdf
- Ramos, J. (2018). Aplicación del IPERC para reducir el grado de accidentabilidad en las áreas operativas de la empresa Gelan SA. basado en la Ley 29783 y la RM. 050- 2013-TR.

[Universidad Privada del Norte]. In *Universidad Privada del Norte* (Issue Dmi).
<http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/27098>

S.Nº 005-2012-TR (Reglamento), D. (2019). Ley Nº 29783 Seguridad Y Salud en el Trabajo.
Tratado Sobre Seguridad Social, 29783, 643–667. <https://doi.org/10.2307/j.ctvswx8sw.13>

Salinas, V. (2018). Evaluación de riesgos. *News.Ge, 1(3456211)*, <https://news.ge/anakliis-porti-aris-qveynis-momava>.

ANEXOS

Anexo 1. Instrumento de recopilación de información

CUESTIONARIO

PRESENTACION: La tesista Gabriela Janeth Sevillano Moreno de la EP Ingeniería industrial de Facultad de ingeniería industrial, ha desarrollado la tesis titulada: “PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO Y EXPORTACIONES DE CONSERVA DE TROZOS DE POLLO SAN FERNANDO, MAQUILADO EN AGROINDUSTRIA SUPE S.A.C. 2022”

La información de UD. Nos brinde es personal, sincera y anónima.

Marque solo 1 de las alternativas de cada enunciado, donde Ud. considere la alternativa correcta.

EDAD:

1. 12 a 18 años
2. 19 a 65 años
3. 65 a más edad

GRADO DE INSTRUCCIÓN:

1. Primaria
2. Secundaria
3. Técnico superior
4. Universitario

ESCALA DE CALIFICACIÓN (ESCALA DE LICKERT)

1	2	3	4	5
Estoy muy en desacuerdo	Estoy en desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	Estoy de acuerdo	Estoy muy de acuerdo

DIMENSIONES DE LA VARIABLES 1

ITEMS	D1. Situación de consumo	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
1	Consume productos vegetales continuamente.					
2	Consume mayormente cárnicos a diario.					
3	Consume carne de pollo porque tiene mayor cantidad de proteína.					
4	Si encuentra un producto enlatado o preparado de carne de pollo lo compraría.					
5	Se considera una persona con gran necesidad por la carne de pollo en conserva.					

ITEMS	D2. SEGMENTACION DE MERCADO	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
1	Si creando más sucursales de la empresa incrementaría sus ventas.					
2	Vendiendo más productos la empresa tendría mayor rentabilidad.					
3	Considera que la productividad del proceso se incrementaría al instalarse más negocios en varias ciudades					
4	Conoce otras variedades de producto de pollo, que lo consume en su ciudad.					
5	Cree usted que las conservas de pollo, son mucho más sustanciosas que las que se adquieren libremente.					

ITEMS	D3. FACTIBILIDAD EXPORTABLE	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
1	Para exportar un producto debe cumplirse con ciertos requisitos.					
2	El vender a otro país este influye en conocer el comercio exterior.					
3	El transporte marítimo se demora más de lo previsto para trasladar un producto a otro país.					
4	La calidad de producto que se pretende vender es sumamente importante para el mercado extranjero.					
5	El transporte marítimo se demora más de lo previsto para trasladar un producto a otro país.					

ITEMS	D4. EFICACIA	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
1	Considera que la programación de la producción debe cumplirse a cabalidad					
2	Las planificaciones se adecuan de acuerdo a las necesidades de las personas.					
3	¿Las organizaciones deben mantener los precios a bajo costo para adquirir mayor cantidad siempre?					
4	Las entidades de adquisición de compra son mucho más rentables siempre.					
5	Las utilidades son las ganancias que genera toda empresa.					

DIMENSIONES DE LA VARIABLE 2

ITEMS	D1. EXPORTACION	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
1	El vender al exterior genera mayores ganancias.					
2	Las ganancias son mínimas porque se dañan los productos.					
3	Es un riesgo el exportar el producto porque podría haber devolución lo que generaría un mayor costo					
4	No se puede exportar producto sin certificación de calidad.					
5	Algunas veces usted a consumido productos del exterior.					
6	Cree usted que el gobierno no está de acuerdo con las exportaciones.					
7	Cree que los productos importados son mejores que los nacionales					
8	Cree que los productos importados son mejores al de Perú.					
9	Se alcanza documentación con las características del producto y sus cuidados siempre.					
10	Es necesario mantener el sello de calidad y los seguros durante todo el recorrido para la inspección del país extranjero.					

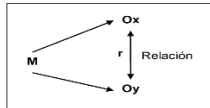
Anexo 2. Juicio de experto

JUICIO DE EXPERTO

Instrucción: Luego de analizar y cotejar el instrumento de Investigación. con la matriz de consistencia de la presente, le solicitamos que, en base a su **Criterio y Experiencia Profesional**, valide dicho instrumento para su aplicación.

CRITERIO	CALIFICACIÓN	INDICADOR	CALIFICACION FINAL		
SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión bastan para obtener la medición de ésta.	1. No cumple con el criterio	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión.	3		
	2. Bajo nivel	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión, pero no corresponden con la dimensión total.			
	3. Moderado nivel	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión complementaria.			
	4. Alto nivel	Los ítems son suficientes.			
CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.	3		
	2. Bajo nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de las mismas.			
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.			
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.			
COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. No cumple con el criterio	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.	3		
	2. Bajo nivel	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión.			
	3. Moderado nivel	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que está midiendo.			
	4. Alto nivel	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión que está midiendo.			
RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.	3		
	2. Bajo nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.			
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.			
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.			
TOTAL					
ARGUMENTO	Puntuación				OBSERVACIONES Y/O SUGERENCIAS Observaciones y/o Sugerencias
	1	2	3	4	
Puntuación: De 4 a 6: No válida, reformular De 7 a 9: No válido, modificar					
De 10 a 12: Válido, mejorar De 13 a 16: Válido, aplicar					
Apellidos y Nombres	Jose Augusto Arias Pittman				 Firma
Grado Académico	Dr, en Ciencias de la Educación				
Registro CIP	CIP No 017214				

Tabla 15. Matriz de consistencia

	Problema principal	Objetivo principal	Hipótesis principal	Variable	Indicador	Metodología
	¿De qué manera el planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?	Determinar la relación entre el planeamiento estratégico y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	El planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	Variable independiente "X": PLANEAMIENTO ESTRATEGICO	D1.1. Estadística de países con mayor adquisición de consumo D2.1. Geográfica D2.2. Demográfica D2.3. Psicográfica D2.4. Conductual D3.1. Oferta y demanda de adquisiciones D3.2. La existencia del mercado para el producto D3.3. Adecuada organización y ejecución de recursos financieros D4.1. Porcentaje de cumplimiento del plan	TIPO, según su : ● Finalidad, aplicada ● Alcance temporal, longitudinal ● Profundidad, experimental. ● Carácter de medida, cuantitativa Diseño: es no experimental
	Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas			
1	¿De qué manera la situación de consumo en el planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022??	Determinar la relación entre la situación de consumo y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	La situación de consumo se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	D1: Situación de consumo D2: segmentación de mercado (demanda potencial del producto) D3: Factibilidad exportable		
2	¿De qué manera la segmentación de mercado del planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?	Determinar la relación entre la segmentación de mercado y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	La segmentación del mercado se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	D4: Eficacia	d1.1. Cantidad de canales de comunicación d2.1. Horas de entrega y espera d3.1. Tiempo de emisión d4.1. Seguimiento de entrega d5.1. Muestreo al momento de recepción	 Donde: M: muestra Ox: variables 1 Oy: variable 2 r: relación Población = 280 Usuarios. Muestra = 162 Beneficiarios
3	¿De qué manera la factibilidad exportable del planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?	Determinar la relación entre la factibilidad exportable y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	La factibilidad exportable se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	Variable dependiente "Y": EXPORTACIONES d1 Canales de comunicación d2 Tiempo de espera y entrega. d3 Eficiencia en la entrega de la factura y otros de expedición / exportación d4 Capacidad de respuesta a las entregas d5 Calidad de los productos entregados		
4	¿De qué manera la eficacia del planeamiento estratégico se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022?	Determinar la relación entre la eficacia y exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.	La eficacia se relaciona con las exportaciones de conserva de trozos de pollo San Fernando, maquilado en Agroindustria Supe S.A.C., 2022.			

MATRIZ DE DATOS

N	Planeamiento estratégico																						V1	Exportaciones												V2		
	Situación de consumo						Segmentación de mercado						Factibilidad exportable						Eficacia						ST1													
	1	2	3	4	5	S1	1	2	3	4	5	S2	1	2	3	4	5	S3	1	2	3	4		5		S4												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10						
1	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
2	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
3	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
4	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
5	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
6	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
7	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
8	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
9	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
10	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
11	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
12	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
13	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
14	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
15	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
16	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
17	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
18	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
19	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
20	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
21	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
22	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
23	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto

24	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
25	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
26	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
27	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
28	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
29	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
30	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
31	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
32	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
33	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
34	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
35	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
36	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
37	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
38	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
39	1	1	2	2	1	7	2	1	1	1	1	6	1	1	2	2	1	7	1	1	2	2	1	7	27	Bajo	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	15	Bajo
40	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
41	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
42	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
43	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
44	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
45	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
46	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
47	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
48	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
49	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
50	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
51	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
52	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
53	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
54	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
55	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
56	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
57	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
58	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
59	1	1	2	2	1	7	2	1	1	1	1	6	1	1	2	2	1	7	1	1	2	2	1	7	27	Bajo	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	15	Bajo
60	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
61	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
62	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
63	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo

64	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
65	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
66	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
67	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
68	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
69	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
70	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
71	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
72	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
73	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
74	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
75	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
76	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
77	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
78	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
79	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
80	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
81	1	1	2	2	1	7	2	1	1	1	1	6	1	1	2	2	1	7	1	1	2	2	1	7	27	Bajo	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	15	Bajo
82	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
83	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
84	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
85	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio	
86	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
87	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
88	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
89	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
90	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
91	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
92	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
93	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
94	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
95	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
96	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
97	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
98	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
99	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
100	5	5	5	5	3	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
101	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
102	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
103	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio

104	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
105	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
106	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
107	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
108	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
109	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
110	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
111	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
112	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
113	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
114	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
115	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
116	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
117	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
118	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
119	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	25	Medio
120	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
121	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
122	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
123	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
124	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
125	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
126	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
127	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
128	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	2	1	2	1	2	1	2	1	16	Bajo
129	5	5	5	5	5	23	3	5	5	5	3	21	3	3	5	5	5	21	3	3	3	5	5	19	84	Alto	3	2	5	5	5	2	5	5	5	5	42	Alto
130	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	2	1	2	1	2	1	2	1	17	Bajo
131	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
132	1	1	2	2	1	7	2	1	1	1	1	6	1	1	2	2	1	7	1	1	2	2	1	7	27	Bajo	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	15	Bajo
133	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
134	5	2	2	2	3	14	3	2	2	2	3	12	3	3	2	2	5	15	3	3	3	5	5	19	60	Medio	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Alto
135	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
136	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	5	3	5	3	2	3	2	31	Medio
137	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	5	5	5	5	5	2	2	2	35	Medio
138	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
139	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
140	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	5	1	5	1	5	1	2	1	25	Medio
141	5	2	2	2	3	14	3	2	2	2	3	12	3	3	2	2	5	15	3	3	3	5	5	19	60	Medio	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Alto
142	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	5	1	5	1	5	1	2	1	26	Medio
143	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio

144	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	2	10	2	2	2	2	10	2	2	2	2	10	40	Bajo	2	2	5	1	5	1	5	1	2	1	25	Medio		
145	5	2	2	2	3	14	3	2	2	2	3	12	3	3	2	2	5	15	3	3	3	5	5	19	60	Medio	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Alto
146	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	3	11	2	2	3	3	3	13	2	2	3	3	3	13	48	Medio	3	2	5	1	5	1	5	1	2	1	26	Medio
147	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
148	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
149	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
150	5	2	2	2	3	14	3	2	2	2	3	12	3	3	2	2	5	15	3	3	3	5	5	19	60	Medio	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Alto
151	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
152	3	2	3	3	2	13	3	3	2	2	3	13	3	2	3	3	2	13	3	2	3	3	2	13	52	Medio	3	2	3	5	3	5	3	2	3	2	31	Medio
153	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
154	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	5	3	5	3	5	3	2	3	35	Medio
155	5	2	2	2	3	14	3	2	2	2	3	12	3	3	2	2	5	15	3	3	3	5	5	19	60	Medio	3	2	5	5	5	5	5	5	5	5	45	Alto
156	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
157	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
158	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	3	3	3	3	3	15	60	Medio	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	30	Medio
159	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
160	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
161	3	3	3	3	3	15	2	3	3	3	2	13	2	3	2	2	3	12	2	3	2	2	3	12	52	Medio	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	26	Medio
162	3	2	2	2	2	11	2	2	2	2	1	9	2	3	2	2	2	11	2	3	2	2	2	11	42	Bajo	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	21	Bajo