UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

**PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

“Determinar qué factores internos o externos influyeron en las exportaciones de langostinos enteros congelados con partida arancelaria 0306.1711.00 en el marco del Tratado de Libre Comercio con la República de Corea del Sur durante el período 2011-2019”.

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTOR(ES)

Perez Mogrovejo, Lucero Diana (0000-0002-5037-1411)

Vargas Cárdenas, Samantha Elizabeth (0000-0002-3830-4224)

ASESOR

Terán Samanamud, German Alexander (0000-0002-7412-9806)

Lima, 9 de Setiembre de 2020

DEDICATORIA

A mis padres, hermana, familiares y amistades quienes me han apoyado durante todos estos años y durante la elaboración de esta tesis, con cariño.

Lucero Perez.

A mis padres, hermana, abuelos y todos los que de alguna u otra manera contribuyeron con mi formación académica y la realización de este trabajo de investigación.

Samantha Vargas.

AGRADECIMIENTOS

“En primer lugar, agradecemos a Dios por la oportunidad, la salud y la fuerza para culminar con nuestro trabajo de investigación satisfactoriamente. Asimismo, a nuestras familias por su constante apoyo durante nuestra etapa universitaria y al cumplimiento de nuestras metas.”

Lucero Perez y Samantha Vargas.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo analizar los factores internos y externos e identificar su nivel de influencia en el incremento de las exportaciones de la partida arancelaria 0306.1711.00, en el marco del Tratado de Libre Comercio entre la Republica del Perú y la República de Corea en los años 2011-2019.

Para explicar a mayor detalle el crecimiento de las exportaciones de langostino peruano, se identificaron como factores internos las certificaciones y medidas sanitarias y fitosanitarias. Mientras que los factores externos analizados fueron las variables macroeconómicas, la desgravación arancelaria y los fenómenos climatológicos.

Con el fin de lograr los objetivos de la investigación se recabo información relevante a través de fuentes secundaria tales como Scopus, FAO, la OMC, entre otras instituciones publicado-privadas dedicadas a la investigación. Asimismo, como fuentes primarias se realizaron una serie de entrevistas con expertos de SANIPES, la Sociedad Nacional de Acuicultura, de la Oficina Comercial de Perú en Seúl, académicos y empresas en el rubro.

Finalmente, en el último capítulo se presentará el factor que tuvo mayor impacto para proceder a analizar el cumplimiento de los objetivos de la investigación y validar las hipótesis.

Palabras clave: Langostino, certificaciones, medidas sanitarias y fitosanitarias, Tratados de Libre Comercio, desgravación arancelaria, fenómenos climatológicos, variables macroeconómicas.

Internal and external factors that influenced the exports of frozen whole prawns with tariff heading 0306.1711.00 under the Free Trade Agreement with the Republic of South Korea during the period 2011-2019

ABSTRACT

The purpose of this research is to analyze internal and external factors and identify their level of influence on the increase in exports of tariff heading 0306.1711.00, within the framework of the Free Trade Agreement between the Republic of Peru and the Republic of Korea in the years 2011-2019.

To explain in more detail the growth of Peruvian shrimp exports, certifications, sanitary and phytosanitary measures were identified as internal factors. While the external factors analyzed were macroeconomic variables, tariff relief and climatological phenomena.

In order to achieve the research objectives, relevant information was collected through secondary sources such as Scopus, FAO, the WTO, among other institutions. published-private dedicated to research. Likewise, as primary sources, a series of interviews were conducted with experts from SANIPES, the National Aquaculture Society, the Commercial Office of Peru in Seoul, academics, and companies in the field.

Finally, in the last chapter, the factor that had greater impact to proceed to analyze the accomplishment of the research objectives and validate the hypotheses.

Key words: Shrimp, certifications, sanitary and phytosanitary measures, Free Trade Agreements, tariff relief, climatological phenomena, macroeconomic variables

TABLA DE CONTENIDOS

1	CAPITULO I MARCO TEORICO	1
1.1	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1.1	Antecedentes Internacionales	1
1.1.2	Antecedentes Regionales	7
1.1.3	Antecedentes Nacionales	9
1.2	BASES TEORICAS	13
1.2.1	Liberalismo Económico.....	13
1.2.2	Liberalismo Comercial	15
1.2.3	Internacionalización.....	15
1.2.3.1	Modelo de internacionalización de Uppsala.....	17
1.2.4	Integración Económica	18
1.2.4.1	Creación y Desviación Comercial	19
1.2.5	Fenómenos Climatológicos	20
1.2.6	Desgravación Arancelaria.....	21
1.2.7	Variables Macroeconómicas	22
1.2.8	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	23
1.2.9	Certificaciones	23
1.3	MARCO CONCEPTUAL	24
1.3.1	Actores.....	24
1.3.1.1	GATT – OMC	25
1.3.1.2	Bloques Económicos	25
1.3.1.3	Integración Regional.....	27
1.3.1.4	Acuerdos Comerciales o Tratados de Libre Comercio.....	28
1.3.2	Modalidades de Negocios Internacionales	28
1.3.3	Exportaciones	31
1.3.3.1	Concepto de exportación	31
1.3.3.2	Restricciones de exportación	32
1.3.3.3	Clasificación de las exportaciones según mercancía.....	38
1.3.3.4	Modelo de ingreso de exportación	43
1.3.3.5	Tipos de exportación	46
1.3.4	Sector acuícola.....	47

1.3.4.1	Clasificación de la acuicultura.....	50
1.3.4.2	Empresas Acuícolas.....	52
1.3.5	Langostino	55
1.3.5.1	Definición y características del langostino.....	55
1.3.5.2	Producción de langostinos	56
1.3.5.3	Estacionalidad.....	57
1.3.5.4	Enfermedades	57
1.3.5.5	Cadena Productiva.....	59
1.3.5.6	Comercialización.....	60
1.3.5.7	Factores determinantes del sector langostinero	61
2	CAPITULO II PLAN DE INVESTIGACIÓN.....	67
2.1	SITUACION DE LA PROBLEMÁTICA	67
2.1.1	Problema Principal	75
2.1.2	Problemas Específicos	76
2.2	HIPOTESIS	76
2.2.1	Hipótesis Principal.....	76
2.2.2	Hipótesis Especificas	77
2.3	OBJETIVOS.....	77
2.3.1	Objetivo Principal.....	77
2.3.2	Objetivos Específicos	78
3	CAPITULO III METODOLOGIA DE TRABAJO	78
3.1	TIPO DE INVESTIGACIÓN	79
3.1.1	Alcance de la investigación	81
3.1.2	Diseño de la investigación.....	82
3.1.3	Justificación.....	83
3.1.4	Limitantes	85
3.2	OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	85
3.2.1	Variables dependientes	86
3.2.2	Variables independientes.....	87
3.3	PROCESO DE MUESTREO.....	90
3.3.1	Población de estudio.....	90
3.3.2	Tamaño de la muestra.....	92

3.4	INSTRUMENTOS METODOLOGICOS PARA EL RECOJO DE LA INVESTIGACIÓN	93
3.4.1	Primera etapa: Investigación Cualitativa	93
3.4.2	Segunda Etapa: Investigación Cuantitativa	95
4	CAPITULO IV DESARROLLO Y APLICACIÓN	96
4.1	HERRAMIENTA CUALITATIVA	96
4.1.1	Entrevistas a profundidad a instituciones	98
4.1.2	Entrevistas a profundidad a Exportadores	100
4.2	HERRAMIENTA CUANTITATIVA	101
4.2.1	Análisis Estadístico	104
5	CAPITULO V ANALISIS DE LOS RESULTADOS.....	107
5.1	ANALISIS CUALITATIVO DE LAS VARIABLES	108
5.1.1	Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	109
5.1.2	Certificaciones	111
5.1.3	Fenómenos climatológicos	113
5.1.4	Variables Macroeconómicas	115
5.1.5	Desgravación Arancelaria.....	117
5.2	ANALISIS CUANTITATIVO DE LAS VARIABLES	118
5.2.1	Regresión Lineal Múltiple	119
5.2.2	Multicolinealidad.....	124
5.2.3	Prueba de Kolmogórov-Smirnov	125
5.3	ANALISIS DEL OBJETIVO GENERAL	126
5.3.1	Análisis del Objetivo Especifico N° 1	127
5.3.2	Análisis del Objetivo Especifico N° 2.....	129
5.4	VALIDACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL.....	134
5.4.1	Validación de la Hipotesis Especifica N° 1	135
5.4.2	Validación de la Hipótesis Especifica N° 2.....	135
6	CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	137
6.1	CONCLUSIONES.....	137
6.2	RECOMENDACIONES	138
7	BIBLIOGRAFIA	140

8	ANEXOS	1
8.1	ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	1
8.2	ANEXO 2: ENTREVISTA CCORAL.....	1
8.3	ANEXO 3: ENTREVISTA LANGOSTINERA LA VICTORIA	7
8.4	ANEXO 4: ENTREVISTA SURTI FOOD.....	11
8.5	ANEXO 5: ENTREVISTA CENTRO DE ESTUDIOS ASIATICOS UNMSM. 25	
8.6	ANEXO 6: ENTREVISTA CONSEJERO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MINCETUR – DOCENTE DE LA UPC	37
8.7	ANEXO 7: ENTREVISTA OCEX – SEÚL.....	47
8.8	ANEXO 8: ENTREVISTA SANIPES	55
8.9	ANEXO 9: ENTREVISTA FONDEPES.....	58
8.10	ANEXO 10 BASE DE DATOS DEL SPSS	65

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Revisión literaria internacional.....	1
Tabla 2 Revisión literaria nacional.....	5
Tabla 3 Valores de vulnerabilidad promedio en la maricultura	10
Tabla 4 Principales teorías sobre la internacionalización.....	16
Tabla 5 Clasificación Arancelaria	21
Tabla 6 Modos de suministro de servicios	29
Tabla 7 Perú: Estructura Arancelaria.....	34
Tabla 8 Estructura de la Subpartida Nacional	39
Tabla 9 Documentos de control que autorizan mercaderías restringidas	42
Tabla 10 Subpartidas en lista de mercadería prohibida de exportar Perú.	42
Tabla 11 Modelos de exportaciones	44
Tabla 12 Ventajas y desventajas de la exportación directa	45
Tabla 13 Ventajas y desventajas de la exportación indirecta	45
Tabla 14 Top 30 compañías con mayores ganancias en el sector acuícola 2015.....	53
Tabla 15 Ranking de empresas peruanas acuícolas exportadoras 2017	55
Tabla 16 Lista de enfermedades por la Organización Mundial de Sanidad Animal 2010 ..	58
Tabla 17 Productos finales ofrecidos.....	60
Tabla 18 Desgravación arancelaria de langostinos congelados enteros	65
Tabla 19 Principales productos exportados del sector no tradicional de a Perú-Corea del Sur	69
Tabla 20 Características de los enfoques cualitativo y cuantitativo	80
Tabla 21 Tipos de alcances de la investigación.....	81
Tabla 22 Diseños mixtos específicos.....	82
Tabla 23 Operalización de las variables de los Factores Internos	88
Tabla 24 Operalización de las variables de los Factores Externos.....	89
Tabla 25 Mapeo de Actores Clave	91
Tabla 26 Enfoque de actores entrevistados	94
Tabla 27 Perfil de base de datos	96
Tabla 28 Códigos utilizados en el análisis cualitativo Atlas. TI.	97
Tabla 29 Descripción de variables.....	102
Tabla 30 El coeficiente de correlación Pearson.....	106
Tabla 31 Resumen del modelo entre el Y, X1, X2, X3 y X4.....	120

Tabla 32 Prueba de Anova entre el Y, X1, X2, X3 y X4	121
Tabla 33 Coeficiente de correlación entre el Y, X1, X2, X3 y X4.....	121
Tabla 34 Resumen del modelo entre el Y, X1, X2 y X3	122
Tabla 35 Prueba de Anova entre el Y, X1, X2 y X3	123
Tabla 36 Coeficiente de correlación entre Y, X1, X2 y X3	123
Tabla 37 Matriz de correlaciones de Pearson	125
Tabla 38 Prueba de Kolmogórov-Smirnov de las variables cuantitativas.....	126

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Producción mundial de la pesca de captura y la acuicultura del 2011-2019..	1
Figura 2 Principales países exportadores de la PA 0306.17 entre 2011-2019 según valor FOB.....	2
Figura 3 Principales países importadores de la PA 0306.17 entre 2011-2019 según valor FOB	3
Figura 4 Países exportadores de la PA 0306.17 a Corea del Sur entre 2011-2019 según valor FOB.	4
Figura 5 Participación de la producción de la acuicultura a nivel mundial por continentes.....	7
Figura 6 Principales países exportadores de América de la PA 0306.17 a Corea del Sur entre 2011-2019 según valor FOB.	8
Figura 7 Distribución del (a) WSV, (b) IHHNV, (c) BP y (d) NHPB en canales de marea	11
Figura 8 Exportaciones peruanas de langostinos enteros entre 2011-2019 según valor FOB.....	12
Figura 9 Mecanismo básico de la internacionalización según aspectos estáticos y dinámicos.....	18
Figura 10 Saldo de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico.....	30
Figura 11 Caracterización de las barreras arancelarias.....	33
Figura 12 Evolución de las exportaciones peruanas 2015-2019	40
Figura 13 Producción Acuícola 2015	48
Figura 14 Ciclo de Producción de Langostino	56
Figura 15 Principales mercados importadores de langostinos enteros (subpartida 0306.1711) entre los años 2011-2019 según valor FOB	72
Figura 16 Exportaciones peruanas de langostinos enteros (Subpart 0306.1711) a Corea del Sur entre los años 2011-2019 según valor FOB	73
Figura 17 Importaciones totales de langostinos enteros (Subpart 0306.17) a Corea del Sur entre los años 2011-2019 según valor FOB	74
Figura 18 Relación bidimensional de las ciencias.....	79
Figura 19 Fórmula del Modelo de Regresión Múltiple	104

Figura 20 Ecuación del coeficiente de determinación	105
Figura 21 Red de las principales variables.....	108
Figura 22 Red de variables encontradas y relación	109
Figura 23 Red de variable Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	110
Figura 24 Red de variable Certificaciones	111
Figura 25 Red de variable Fenómenos climatológicos	113
Figura 26 Red de Variables Macroeconómicas	115
Figura 26 Red de Variables Macroeconómicas	117

INTRODUCCIÓN

En el 2019, se cumplieron los ocho años del inicio de la vigencia del Tratado de libre comercio entre Perú y Corea del Sur, proporcionando el aumento de nuestras exportaciones a el país asiático en más del 45% en los últimos años. Según el informe realizado por la dirección de estudios económicos, el valor de las exportaciones peruanas a el país surcoreano creció anualmente en un 2.4%. Dentro de los cuales los productos tradicionales obtuvieron un crecimiento del 0.9%, destacando los productos no tradicionales con un crecimiento del 18.7%.

Dentro de los productos no tradicionales agropecuarios exportados se encuentran los langostinos. Ello se debe a que, según FAO, Corea del sur ha incrementado su demanda de productos pesqueros con una medida per-cápita de 58,4 kg/años superando de esta forma a países como Noruega, Japón y China, los cuales contaban con un consumo per-cápita superior a este. Siendo el consumo de langostinos del 4.29 kg/año, dando como resultado la demanda de importaciones surcoreanas de langostinos a proveedores asiáticos como Vietnam, Malasia y Tailandia, representando una participación del mercado surcoreano en un 60%; los países latinoamericanos como Ecuador, Argentina y Perú representan un 17%, 4% y 2% respectivamente obteniendo presencia en el mercado.

Las exportaciones peruanas de langostinos según informes de SUNAT, para el año 2015 presentaron un crecimiento positivo, alcanzando los US\$ 7 millones durante el 2018. Dando como resultado, un gran potencial a los langostinos peruanos debido a las modificaciones sanitarias para el Perú, la demanda estable y los buenos precios ofrecidos por este mercado. Así mismo, el posicionamiento de países latinoamericanos como Ecuador, Perú y Chile

como proveedores hacia el país surcoreano y contar cada vez con una mayor participación y potencial para las exportaciones de langostinos que las propuestas del sudeste asiático.

En conclusión, mediante este estudio nos enfocaremos en identificar los factores internos o externos que influyeron en las exportaciones de langostinos, en el marco del Tratado de Libre Comercio con la República de Corea del Sur en el período 2011-2019. La realización de este estudio será por medio de una investigación mixta que nos permitirá entrevistar a los autores involucrados y la recolección de datos históricos de las exportaciones realizados durante ese periodo de tiempo. De esta manera, se identificarán los factores que tuvieron una mayor participación en el impulso de las exportaciones.

1 CAPITULO I MARCO TEORICO

En el primer capítulo desarrollaremos el marco teórico donde en primera instancia revisaremos los antecedentes de las exportaciones de langostinos tanto internacionales como nacionales. Asimismo, explicaremos la revisión literaria utilizada para explicar el tema de investigación a mayor profundidad, incluyendo las teorías relacionadas al comercio internacional y los actores que se involucran durante el proceso de exportación.

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Para la realización de la siguiente investigación se detallará la revisión literaria utilizada de las diferentes ramas de investigación en la cual sustentaremos la realización de nuestro trabajo de investigación. Se encontraron en total de 16 documentos como fuentes secundarias, las cuales 13 fueron obtenidas de Scopus, 2 del repositorio UPC, 1 del repositorio Usil y 1 repositorio CECYT.

A continuación, apreciamos el resumen de documentos de investigación utilizados para el desarrollo de los antecedentes del presente trabajo, los cuales hemos dividido de la siguiente manera: internacionales y nacionales. En la Tabla 1 desarrollaremos los antecedentes internacionales, donde evidenciaremos las variables relacionados a los factores internos y externos a estudiar a lo largo de la tesis. Por otro lado, en la Tabla 2 se desarrollará la revisión literaria nacional utilizada para la búsqueda de variables a estudiar.

Tabla 1

Revisión literaria internacional

Titulo	Variable	Tipo de Documento	Autor	Universidad /Entidad	Fuente	Diseño	Descripción	Conclusiones
Economic impacts of climate change: profitability of freshwater aquaculture in China	Fenómenos climatológicos	Artículo	Sheng Li, Zhengyong Yang, Denis Nadolnyak, Yaoqi Zhang Yuxi Luo	Aquaculture Research	Scopus	Cuantitativo	Esta investigación estudia el beneficio y la productividad de la acuicultura en varias regiones de China, pudiendo detectar si los factores climatológicos afectan gravemente a los cultivos.	La variabilidad en la temperatura es un impacto negativo ya que, la temperatura corporal de los animales poiquilotérmicos depende de la temperatura con la que se maneja el agua.
Vulnerability of inland and coastal aquaculture to climate change: Evidence from a developing country	Fenómenos climatológicos	Artículo	Md Monirul, Aparna Goutam Kumar, Md Alamgir Bijoya	Aquaculture and Fisheries	Scopus	Cuantitativo	Este estudio puntuará la vulnerabilidad de la acuicultura continental y desarrollará y priorizará acciones para reducir los impactos climáticos.	La vulnerabilidad en la acuicultura dependerá de la diversidad a las exposiciones climáticas actuales, la sensibilidad del sistema y la capacidad de adaptación con el que cuenta la zona de crianza
Vulnerability of aquaculture-related livelihoods to changing climate at the global scale	Fenómenos climatológicos	Artículo	Neil Handisyde, Trevor C Telfer Lindsay G Ross	Institute of Aquaculture, University of Stirling, Stirling	Scopus	Cuantitativo	Esta investigación estudia como la vulnerabilidad de la acuicultura está en función con la sensibilidad al cambio climático, la exposición y la capacidad de adaptación.	En América del Sur, Perú emerge con mayor fuerza en destacar como país que tiene bajos niveles de capacidad de adaptación en la maricultura.

Historic emergence, impact and current status of shrimp pathogens in Asia	Enfermedades	Artículo	Timothy W. Flegel	Journal of Invertebrate Pathology	Scopus	Cualitativo	En esta investigación nos informa sobre las enfermedades patológicas que han afectado a los cultivos de la región de Asia, así mismo sobre la disminución de estas en base a las buenas prácticas que se están realizando por los acuicultores.	Existe una disminución en los impactos que generan los principales patógenos del camarón. Así mismo, el WSSV sigue uno de los principales patógenos que afecta para todas las especies cultivadas en todos los países.
Trade barriers or trade facilitators? The heterogeneous impact of food standards in international trade	Barreras no arancelarias	Artículo	Hege Medin	The World Economy	Scopus	Cuantitativo	El primer objetivo de este trabajo fue presentar como la demanda es sensible al cumplimiento de estándares, asimismo, los costos de cumplimiento son pequeños y los costos de cumplimiento constituyen una pequeña parte del total.	Las medidas sanitarias y fitosanitarias también sirven para reducir la incertidumbre sobre la calidad y la seguridad de los productos. Adicional se encuentra que el PIB influye positivamente en todos los aspectos del comercio.
Nuevas medidas restrictivas del comercio y Exportaciones: evidencia de Corea del Sur	Barreras no arancelarias	Artículo	Hea-Jung, H. Yong Joon, J.	Revista de Seoul Journal of Economics	Scopus	Cuantitativo	Este estudio intenta proporcionar evidencia empírica sobre los efectos de las nuevas medidas restrictivas del comercio	SPS genera una reducción en el comercio durante el año anterior y después de su implementación, así mismo, este desaparece después de dos o tres años de su imposición.

The Impact of TBT and SPS Measures on Japanese and Korean Exports to China	Certificaciones Medidas sanitarias y fitosanitarias	Artículo	Jacob Wood, Jie Yilin Li Jungsuk Kim	Sustainability	Scopus	Cuantitativo	Busca evaluar el impacto que los obstáculos al comercio y las medidas sanitarias y fitosanitarias utilizando tres medidas índices de cobertura, índice de frecuencia y la variable ficticia para determinar su impacto.	Se determino que los obstáculos al comercio desalentaron las exportaciones procedentes de Japón y Corea del Sur, mientras que la implementación de medidas sanitarias y fitosanitarias tuvo un impacto positivo en las exportaciones.
McSustainability and McJustice: Certification, Alternative Food and Agriculture, and Social Change	Certificaciones Medidas sanitarias y fitosanitarias	Artículo	Maki Hatanaka	Sustainability	Scopus	Cualitativo	Este estudio busca presentar un caso de la certificación orgánica en los camarones provenientes de Indonesia. Tiene como objetivo plantear el impacto de las certificaciones que reflejan la sostenibilidad y la justicia.	La implementación de una certificación de comercio justo u orgánica puede ser beneficiosa para todos los actores involucrados.
¿Is certification a viable option for small producer fish farmers in the global south? Insights from Vietnam	Certificaciones	Artículo	Melissa Marschke Ann Wilkings	Marine Policy	Scopus	Cualitativo	Esta investigación evalúa el potencial de certificación para los pequeños productores de camarón en Vietnam, centrándose en las dimensiones social, ambiental, económica y de gestión de la sostenibilidad.	Las certificaciones en la región de Asia en productos marinos son estrictas ya que para el ingreso de esos productos a supermercados deben contar con todos los documentos que garanticen la inocuidad de su producto.

Market Access Implications of SPS and TBT: Bangladesh Perspective	Barreras no arancelarias Certificaciones Medidas sanitarias y fitosanitarias	Reporte de investigación	Mustafizur Rahman	CUTS Centre For International Trade, Economics & Environment	Scopus		Este estudio busca mostrar como las certificaciones pueden generar una barrera comercial entre países desarrollados y los países en desarrollo.	La implementación de las MSF en países en vías de desarrollo, suelen generar complicaciones en sus exportaciones, a menos que estas puedan generar regularizaciones hacia los países desarrollados.
Historic emergence, impact and current status of shrimp pathogens in the Americas	Enfermedades	Artículo	Lightner, DV Redman, RM Pantoja, CR Tang, KF Noble, BL Schofield, P Navarro, SA	Journal of Invertebrate Pathology	Scopus	Cualitativo	Este estudio nos muestra las enfermedades existentes en los cultivos de langostinos en el continente americano, asimismo, como estos lograron llegar a los países sudamericanos.	A pesar del enorme impacto negativo de las enfermedades en la industria mundial del cultivo de camarón, la industria ha seguido creciendo y madurando hasta convertirse en una industria más sostenible.
Impacto del Tipo de Cambio real en el desempeño económico de América del Sur	Tipo de Cambio	Artículo	Maximiliano Albornoz Sandra G. Martínez Illanes Alejandra Nazareno	Revistas Dos Puntas	Repositorio CECYT	Cuantitativo	En este estudio se busca evidenciar si la balanza comercial entre los países depende de los términos de intercambio o que existan otros factores como el Tipo de Cambio.	Las exportaciones peruanas tienen una relación significativa con el PBI como el TCR al 1%, asimismo, la elasticidad es mayor en el caso del PIB con respecto al TCR. Lo que nos permite evidenciar que el efecto "ingreso" es mayor al "precio".

Coping with abrupt environmental change: the impact of the coastal El Nino 2017 on artisanal fisheries and mariculture in North Peru.	Fenómeno Climatológico	Artículo	Lotta Clara Kluger, Sophia Kochalski, Arturo Aguirre-Velarde, Ivonne Vivar, Matthias Wolff	ICES Journal of Marine Science	Scopus	Mixto	Busca documentar el impacto del fenómeno del Niño en la región de Tumbes- Perú de febrero a marzo del 2017, así como el impacto en la pesca artesanal y la acuicultura en la región.	El estudio señala la importancia de desarrollar estrategias de planificación y desarrollo que se puedan adaptar a estas condiciones.
--	------------------------	----------	--	--------------------------------	--------	-------	--	--

Fuente: Elaboración Propia 2020.

Tabla 2

Revisión literaria nacional

Titulo	Variable	Tipo de Documento	Autor	Universidad /Entidad	Fuente	Diseño	Descripción	Conclusiones
Principales Problemas relacionados a la Exportación de Cola de Langostino de Acuicultura con destino a EEUU durante los años 2013-2018	Certificaciones Medidas sanitarias y fitosanitarias	Tesis	Ccaccya Marin, Katherine Elisa; Mori Garcia, Javier Hugo	Universidad de Peruana de Ciencias Aplicadas UPC	Repositorio UPC	Cualitativo	Identificar los problemas que afectan la producción y comercialización de colas de langostinos al mercado de Estados Unidos, así como analizar las causas que los producen	Se determinó que la producción y exportación de colas de langostino se encuentra en constante crecimiento, es por ende que se considera la falta de industrialización como uno de los principales problemas, los fenómenos climáticos y las patologías que afectan a los cultivos

Prevalencia y distribución de los principales agentes etiológicos que afectan los langostinos silvestres en Tumbes, Perú	Enfermedades	Artículo	Rubén Alfaro Aguilera Mervin Guevara Torres Isaías Gonzales Chávez	Universidad San Martín de Porres	Scopus	Cualitativa	Determinar las diferentes enfermedades que afectan a el cultivo de langostino silvestre, en la región de Tumbes-Perú de marzo a diciembre 2009.	Se determinó que la zona estudiada es particularmente sensible a diversas enfermedades que merman la producción de langostinos.
Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: las medidas sanitarias y fitosanitarias	Medidas sanitarias y fitosanitarias	Artículo	Marcelo Alonso Valverde Arévalo	Universidad de Peruana de Ciencias Aplicadas UPC	Repositorio UPC	Cualitativa	Busca explicar cómo éstas se convierten en obstáculos al comercio en vez de medidas para proteger la salud humana, animal y vegetal	Los países en desarrollo son los más susceptibles, dado que gran parte su cartera exportadora son productos frescos
Producción, Comercialización y Exportación de Langostinos Congelados	Tipo de Cambio	Tesis	Lila Sologuren Angelica Ruiz José Luis Merino Manuel Gonzales	Universidad San Ignacio de Loyola	Repositorio USIL	Proyecto Empresarial	Busca demostrar la viabilidad de un proyecto de inversión para la crianza, cultivo, procesamiento y comercialización de langostinos al mercado norteamericano.	Se determina que es un negocio rentable pero a la vez altamente riesgoso. Se debe mantener un nivel óptimo de producción, dado que la rentabilidad del negocio dependerá de las variaciones en el precio y/o cantidad producida.

Fuente: Elaboración Propia 2020.

1.1.1 Antecedentes Internacionales

La acuicultura, según la definición de la FAO es el cuidado de espécimen acuáticos, específicamente peces, moluscos y plantas. Así mismo, la crianza significa la participación humana para el aumento de la producción de estos organismos. En la última década, la acuicultura es una de las actividades con mayor incremento como se puede observar en la Figura 1 y en que recientemente representa una resolución para cubrir la demanda mundial de pescado a largo plazo. Según el informe de la FAO (2018), la acuicultura en el 2017 contó con una producción que alcanzó alrededor de 80,1 millones de TM y con un valor estimado de US\$237,5 millones. El incremento de la producción se debe a la creciente demanda de productos pesqueros ya que el consumo per-cápita es de 20,5 Kg/año.

Figura 1 Producción mundial de la pesca de captura y la acuicultura del 2011-2019.

Fuente: Estado mundial de la pesca y la acuicultura 2018. Elaboración Propia

Según GLOBEFISH, este incremento de la producción de acuicultura se vio reflejado en los langostinos, los cuales tuvieron un incremento en la producción alcanzando casi 4 millones de TN en el 2018, siendo un 5% mayor al año 2017. Entre los principales proveedores, las exportaciones tuvieron un incremento menor con respecto al 2018, como se puede ver en la Figura 2.

Figura 2 Principales países exportadores de la PA 0306.17 entre 2011-2019 según valor FOB.

Fuente: Trademap. Elaboración Propia 2020.

Las importaciones de langostinos obtuvieron un valor importado en el 2019 de aproximadamente US\$ 17 millones. Dentro los cuales, como se muestra en la Figura 3, destacan los mercados como Estados Unidos, en el cual las importaciones tuvieron un valor de US\$ 4 millones, sufriendo con una disminución en su tasa de crecimiento del -1% con respecto al 2018. Por otro lado, China tuvo un crecimiento en sus importaciones durante el periodo del 2015 a 2019 manteniendo una tasa de crecimiento de ascendente 74% y una tasa de crecimiento anual del 193% con respecto al 2018. Las importaciones de Japón tuvieron una tasa de crecimiento descendente con respecto al 2018 (-4 por ciento), asimismo las importaciones de España y Corea del Sur apreciaron una disminución en sus exportaciones de camarones y langostinos, en -5% y -2% respectivamente.

Figura 3 Principales países importadores de la PA 0306.17 entre 2011-2019 según valor FOB

Fuente: Trademap. Elaboración Propia 2020.

Según a las estadísticas de Trademap, Corea del Sur fue el octavo importador de la partida 0306.17 representando el 2.5% de la participación de las importaciones a nivel mundial con compras valorizadas en US\$ 450 millones en 2019, subiendo una posición con respecto al 2017 superando los niveles de importación de Reino Unidos y Bélgica. De acuerdo con Trademap, los principales proveedores para Corea del Sur de esta partida son los países provenientes del Sudeste Asiático y América Latina, tales como Ecuador (15%), Argentina (5%) y Perú (3.3%).

Figura 4 Países exportadores de la PA 0306.17 a Corea del Sur entre 2011-2019 según valor FOB.

Fuente: Trademap. Elaboración Propia 2020.

Con respecto a la Figura 4, el primer puesto de países que exportan a Corea del Sur esta Vietnam, ya que cuenta con un acuerdo comercial que permite que los langostinos puedan ingresar con preferencias arancelarias. Pese a ello, en el 2019 Vietnam tuvo una tasa de crecimiento del -10% con respecto al 2018, y colocando al país como el tercer mayor importador de langostinos, según la Asociación de Productores y Exportadores de Productos del Mar de Vietnam (VASEP, 2020). Este decrecimiento de las exportaciones de Vietnam a Corea se debió a que el precio del langostino en el mercado mundial y local disminuyó, afectando las exportaciones durante el periodo del 2018 y 2019.

Por otro lado, los países como Ecuador, Malasia, China, Argentina, Tailandia e India tuvieron una participación de las importaciones de corea, las cuales tuvieron un

decrecimiento. Este decrecimiento de las exportaciones de los principales proveedores de langostinos a Corea del Sur, se debieron a enfermedades y cambio climatológicos.

Esto se vio reflejado en el artículo “Economic impacts of climate change: profitability of freshwater aquaculture in China” (Li, 2014) donde los fenómenos climatológicos pueden afectar de forma negativa en los beneficios del sector, mientras que en el artículo “Vulnerability of inland and coastal aquaculture to climate change: Evidence from a developing country” estudian el nivel de la vulnerabilidad en base a tres componentes, los cuales son la exposición, sensibilidad y la capacidad de adaptarse. (Md Monirul, 2019). Siendo, en el artículo “Vulnerability of aquaculture-related livelihoods to changing climate at the global scale” (Handisyde, 2016), donde se realiza un análisis de la acuicultura en base a estos tres factores, demostrando que los diferentes países asiáticos son los más vulnerables ante los cambios climáticos.

Por otro lado, Flegel (2012) en el artículo “Emergencia histórica, impacto y estado actual de los patógenos del camarón en Asia” especifica que el 60% de las causas de muertes de los langostinos fueron provocadas por patógenos virales y el 20% por patógenos bacterianos provocando la disminución en la producción de langostinos el continente asiático. Ante ello, y frente al aumento de la demanda mundial de alimentos y principalmente de productos provenientes de la acuicultura, los gobiernos están tomando medidas para garantizar que el ámbito ambiental, social y de producción donde se desarrolla este sector, sea sostenible en el tiempo (Schouten & Vellema, 2015).

De esa manera, las medidas sanitarias y fitosanitarias emprendieron un funcionamiento principal para el ingreso de estos productos al comercio internacional. Medin (2019) menciona en su artículo “Trade barriers or trade facilitators? The heterogeneous impact of food standards in international trade. publicado en *The World Economy*”, señala que hoy en

día las barreras no arancelarias se han convertido en los verdaderos obstáculos al comercio incluso más que los aranceles. Esta investigación nos permite ver el impacto de las medidas fitosanitarias en uno de los principales mercados de productos marinos.

Por otro lado, Wood, Wu, Li y Kim (2019), en su artículo “The Impact of TBT and SPS Measures on Japanese and Korean Exports to China” nos demuestran que las medidas pueden impulsar el crecimiento de las exportaciones, como en el caso de Corea del Sur. Esto mismo, se ve en el artículo “Nuevas medidas restrictivas del comercio y Exportaciones: evidencia de Corea del Sur” (Hea-Jung, 2019) menciona que las barreras no arancelarias pueden no necesariamente generan un efecto negativo ya que, buscan mejorar la salud, la calidad del producto y la protección del medio ambiente. Dando como resultado que las empresas exportadoras deben incurrir en costos de mejora para el cumplimiento de estas medidas ante el desarrollo del producto. Ello, puede beneficiar con un aumento en el precio de las exportaciones y que los estándares de certificación consolidan la cuarentena tomada, proponiendo los patrones de consumo y mejorar la confianza del consumidor en el producto

El artículo “McSustainability and McJustice: Certification, Alternative Food and Agriculture, and Social Change” (Hatanaka, 2014), indica que cada vez más empresas se están moviendo a la tendencia de las certificaciones voluntarias y de estandarización de procesos, especialmente empresas del sector agroindustrial y acuícola. Este tema también se desarrolla en el artículo, “¿Is certification a viable option for small producer fish farmers in the global south? Insights from Vietnam” (Marschke, 2014), así como en el “Market Access Implications of SPS and TBT: Bangladesh Perspective” (Rahman, 2002) donde se menciona el impacto de esta tendencia en los pequeños productores acuícolas que desean ingresar a los mercados internacionales y tienen que cumplir con los estándares que estos exigen.

1.1.2 Antecedentes Regionales

Según los informes de Fishstatj de la FAO, la región de América Latina y El Caribe tuvo una producción acuícola en el 2017 que alcanzó los 3 millones de TN con un valor estimado de US\$ 18 millones, representando una participación del 6% en la producción a nivel mundial de la acuicultura como se muestra en la Figura 5. Siendo Chile, Ecuador, Argentina y Perú los principales productores con un 78.05% de la producción.

Figura 5 Participación de la producción de la acuicultura a nivel mundial por continentes.

Fuente: FISHSTATJ (FAO). Elaboración Propia 2020.

Durante el 2009, se visualizó por primera vez en los camarones de China una enfermedad que hoy en día se conoce como Síndrome de Mortalidad Temprano, el cual rápidamente se extendió a los países de Vietnam, Malasia, Tailandia y llegando para el 2013 a México. Así mismo, esto generó una reducción en la producción de langostinos en los países del sudeste asiático, siendo estos los mayores exportadores de la partida 0306.17, generando que los principales importadores buscarán nuevos mercados que pudieran abastecer a su demanda local, es en ese momento donde América Latina empieza a tener una mayor participación.

Pese a que, dentro de este continente, como lo menciona en el artículo “Emergencia histórica, impacto y estado actual de los patógenos del camarón en las Américas”, también

estos patógenos impactaron negativamente y cómo logró mantener en aumento en su producción siendo una industria sostenible con características deseables y destacando su resistencia a enfermedades. (Lightner, y otros, 2012).

Los países como Ecuador, Argentina, México y Perú se convirtieron en los principales exportadores de la partida a nivel de América Latina con exportaciones valoradas en US\$3 millones, US\$1 millón, US\$376 miles y US\$229 miles, respectivamente. Siendo sus principales mercados de exportaciones los países como China, Estados Unidos, Corea del Sur, Rusia, entre otros, los cuales se muestran en la Figura 6.

Específicamente, en el país de Corea del sur los principales exportadores de la partida 0306.17 son los países de Ecuador, Argentina, Perú y en una menor proporción Colombia. Estos países, a excepción de Ecuador y Argentina, cuentan con acuerdos comerciales con este país, lo que ha permitido que los productos procedentes Perú cuenten con una tendencia de crecimiento ascendentes y continuar con las exportaciones hacia el mercado surcoreano.

Figura 6 Principales países exportadores de América de la PA 0306.17 a Corea del Sur entre 2011-2019 según valor FOB.

Fuente: Trademap. Elaboración Propia 2020.

Así mismo en el artículo, el “Impacto del Tipo de Cambio real en el desempeño económico de América del Sur”, (Albornoz, 2015) analiza los factores determinantes de las exportaciones e importaciones en América del Sur mediante un modelo de correlación de errores (MCE). Para ello, en el caso de las exportaciones utiliza dos variables, las de ingreso como el PBI del socio comercial y las de precio como el Tipo de Cambio Real. Brindándonos un análisis donde nos permite ver que los países estudiados: Argentina, Brasil, Perú y Uruguay, tiene un nivel significativo en el TCR, asimismo generando que su elasticidad sea menor compara con la de PBI de los socios comerciales estudiados, a excepción de Uruguay.

1.1.3 Antecedentes Nacionales

El desarrollo de las actividades pesqueras y acuícolas en el Perú es responsabilidad de la Dirección Nacional de Acuicultura (DNA) que se encuentra en el viceministerio de pesquería 17 y pertenecen al Ministerio de la Producción. La Acuicultura bajo la Ley 27460 Ley de Promoción y Desarrollo de la Acuicultura (2001) la misma que posee 6 Títulos y 32 Artículos, promueve y regula las actividades pesqueras y acuícola en sus diferentes ámbitos (Ríos, 2016).

Ccacya y Mori (2019), mencionan en su tesis “Principales Problemas relacionados a la Exportación de Cola de Langostino de Acuicultura con destino a EEUU durante los años 2013-2018”, que los principales problemas encontrados para la empresas exportadoras de cola de Langostino, son la falta de industrialización en empresas productoras de langostinos, lo poco preparadas que están las empresas ante los fenómenos climáticos, la importancia de la competencia internacional, principalmente de Ecuador en Latinoamérica, y las enfermedades propias del langostino y su impacto en el volumen y la calidad de las exportaciones.

Ante ello, Handisyde, N., Telfer, TC y Ross, LG (2016) en su estudio da como resultado, que el Perú se encuentra dentro de los 20 países más vulnerables dentro de la de acuicultura marina. Como se puede observar en la Tabla 3 nos muestran los valores de vulnerabilidad promedios de los 20 países que fueron ejecutados por este estudio.

Tabla 3

Valores de vulnerabilidad promedio en la maricultura

PAISES	PROMEDIO
Noruega	0.307
Chile	0.273
China	0.160
Madagascar	0.156
Vietnam	0.123
Malta	0.112
Perú	0.111
Filipinas	0.096
Grecia	0.095
Corea	0.095
Seychelles	0.090
Nueva Zelanda	0.085
Tailandia	0.077
Croacia	0.069
Japón	0.069
Chipre	0.068
Turquía	0.066
Islandia	0.064
Canadá	0.063
Mozambique	0.061

Nota. Los valores de vulnerabilidad fueron promedio en las aguas costeras de cada país para un área que se extiende a 50 km de a costa.

Fuente: Vulnerability of aquaculture-related livelihoods to changing climate at the global scale

Además, en el Perú el fenómeno climatológico que más se presencia es El Niño, el cual genera un efecto significativo en las vieras peruanas y en el tamaño de las producciones de especies. La zona Norte del país presenta ante este fenómeno inundaciones y descargas de ríos que afectan negativamente la producción de anchoveta peruana, el bonito, la corvina, entre otras especies costeras. Caso contrario, en las especies de cómo los camarones, el atún

Skipjack y el atún aleta amarilla; los cuales presentaron un aumento en su producción pocos meses después de los sucesos del fenómeno. (Kluger, 2018)

Por otro lado, en la zona norte occidental del Perú se desarrolla la producción de langostinos, siendo considerada asimismo como un área donde se propagan enfermedades que generan las pérdidas de producción. En el artículo “Prevalencia y distribución de los principales agentes etiológicos que afectan los langostinos silvestres en Tumbes, Perú” (Mervin, 2010) nos muestran que las enfermedades que cuentan con mayor presencia en el Perú son BP¹, IHHNV², NHPB³, TSV⁴ y WSV⁵. Asimismo, presentan una distribución de estos patógenos en los diferentes canales de marea como se puede observar en la Figura 7.

Figura 7 Distribución del (a) WSV, (b) IHHNV, (c) BP y (d) NHPB en canales de marea

Fuente: Revista Perú Biológica 2010.

¹ Baculovirus penaei

² Hipodérmico infeccioso y Necrosis hematopoyetica

³ Hepatopancreatitis Necrotizante

⁴ Virus del Síndrome de Taura

⁵ Virus del Síndrome de la Mancha Blanca

Pese a lo expuesto anteriormente, La acuicultura peruana durante el periodo del 2017 tuvo una cosecha total de 100 millones de TN, del cual el 60.8% representado por la acuicultura continental y un 39.2% de forma marítimo, según el Anuario estadístico pesquero y acuícola (PRODUCE, 2017). Así mismo, las especies que más predominan en la acuicultura son trucha (54.6%), langostinos (27.4%), las conchas de abanico (11.9%), la tilapia (3.0%) y entre otros (3.1%).

Según Adex Trade, las exportaciones de langostinos enteros congelados pertenecientes a la subpartida 0306.1711 durante el 2011 estuvieron valoradas en 463 miles de dólares y tuvieron un incremento sustancial durante los último 8 años, donde en el 2019 sus exportaciones se valorizaron en 90 millones de dólares como se observa en la Figura 8. Los principales mercados importadores de la subpartida 0306.1711 son los países de China, Corea del Sur, Vietnam, España y Rusia.

Figura 8 Exportaciones peruanas de langostinos enteros entre 2011-2019 según valor FOB.

Fuente: Adex Trade. Elaboración Propia 2020.

Adicional a lo anteriormente mencionado, Valverde (2015) en su artículo “Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: las medidas sanitarias y fitosanitarias”, señala la importancia que los procesos de certificación, como herramientas de estandarización, y particularmente las medidas sanitarias y fitosanitarias están teniendo en el comercio

internacional. Más aún en el contexto de la implementación de estrategias de parte del Estado peruano por desarrollar sectores que se consideran con potencial de crecimiento. (Gestión 2019)

El sector acuícola, es considerado parte de estos sectores a impulsar, es por ello que ha desarrollado un grupo de medidas orientadas a potenciar la actividad acuícola, entre las que destacan la regularización que garantice los estándares de calidad, sanidad, inocuidad y de protección ambiental de los productos. Estas medidas se ven reflejadas, con la publicación del reglamento de la Ley General de SANIPES, que les brinda un marco legal y jurídico a las regulaciones de aspectos sanidad en la infraestructura, así como a la habilitación sanitaria. También podemos ver esto en la publicación del reglamento de la Gestión Ambiental de Pesca y Acuicultura que busca el cumplimiento de los estándares medioambientales en todos los procesos de producción. (Gestión, 2019).

1.2 BASES TEORICAS

Para la continuación del nuestro estudio de investigación en este punto se mencionará las teorías vinculadas a nuestro tema, de esa forma nos permitirá tener un mayor entendimiento. Ante ello, se explicarán las teorías sobre el liberalismo comercial y económico, internacionalización e integración económica.

1.2.1 Liberalismo Económico

Pensamiento económico que busca incentivar el libre comercio en las naciones, que tiene como objetivo fomentar el desarrollo económico y mejorar el nivel de vida de la sociedad. Surge de la idea, de que el individuo siempre busca su bienestar, esta búsqueda junto al de toda la población conlleva a que irremediamente la sociedad también se beneficie. Es por este concepto que surge en la oposición al mercantilismo, que pugnaba que es el estado quien debía controlar la economía, pues la idea de generar un beneficio surge desde los individuos

no desde el Estado. (De Vroey, 2009) El liberalismo económico se ha convertido en una doctrina que pugna que el mercado debe ser libre y no estar restringido por las normas, reglamentos y leyes que las naciones implantan con el fin de mantener el control, justificando este hecho en su búsqueda de proteger de la economía y la industria nacional. (Pfefferkorn, 2008)

A continuación, se detallarán algunas de sus características: el equilibrio entre producción y consumo, este sistema se funda en la propiedad privada, es por esto que en ella recae la responsabilidad de estimar correctamente la demanda del mercado, pues los resultados positivos o negativos de esto, serán asumidos por estas. (De Vroey, 2009). Es la experiencia y ante la posibilidad de la pérdida, es que en teoría se alcanza el equilibrio entre la producción y el consumo; y la limitada acción de parte del Estado y los grupos de interés, dado que los gobiernos ofrecen un marco en el cual trabajar, pero permite que los actores decidan las características de sus acuerdos y contratos comerciales, la formación de grupo de interés que buscan su propio beneficio, debe ser limitado también (Pfefferkorn, 2008).

Según Cue Mancera (2015), en su libro “Negocios Internacionales: Un enfoque globalizado”, se menciona que Adam Smith (1994) analiza que el capital de los países se ubica en su capacidad de producir en mayor escala los bienes para los compradores finales, siendo esto posible mediante el libre comercio. Beneficiando a las naciones, si estas toman las siguientes medidas: Especializarse en la producción de algunos bienes, consumir una parte de ellos e intercambiar el excedente por otros bienes con productores del exterior.

Otra de las teorías que se mencionan es la de David Ricardo (Torres, 1977), donde se basa en las ventajas comparativas y no absoluta como nos plantea Smith. En esta teoría se considera que una nación debe exportar los productos, los cuales sean más productivos que otros países y también realizar importaciones de los productos, de los cuales otros países

sean más productivos. Mediante esta teoría, se utiliza el concepto de costo de oportunidad, con el fin de determinar las cantidades que se debe producir y exportar. Dando, en conclusión, que el costo de oportunidad es lo que se utiliza para realizar una unidad de un producto.

Su mayor representante es Adam Smith con su obra “La Riqueza de las Naciones”. Muchos países siguen esta teoría Económica y de mercado, desde la segunda guerra mundial, los Estados Unidos de América y su economía de apertura de mercado ha sido su principal representante, en contraposición la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (URSS), Cuba, durante la Guerra Fría y más actualmente, la República Popular China, son los representantes la oposición a este pensamiento. Hoy en día vemos que estas naciones tuvieron que cambiar sus políticas respecto a la apertura de sus mercados, en una tendencia hacia el liberalismo en orden de mantenerse en el comercio internacional o desaparecer.

1.2.2 Liberalismo Comercial

Es el concepto económico que resalta que el intercambio comercial debe ser libre y sin restricciones, tiene dos orientaciones cuando el comercio es hacia el interior o cuando es hacia el exterior de las naciones. Se encuentra estrechamente relacionado al liberalismo económico, dado que este concepto aunado al de la libertad de empresa y su interacción, es el aspecto interno, donde el Estado y los grupos de interés tienen limitada participación. El aspecto exterior está relacionado al comercio internacional, se enfoca en eliminación de aranceles y en los obstáculos al comercio tales como: medidas fitosanitarias, certificaciones, cuotas, etc. (Fairbrother, 2014).

1.2.3 Internacionalización

En la actualidad ya sea por la competitividad del mercado local, la necesidad de reducir costos, reducir riesgos, diversificar mercados, entre otros, se ha vuelto más necesario para

las empresas crecer a los mercados internacional y escoger de manera prudente el mercado destino de los esfuerzos, recursos y planes de las empresas (Berbel Pineda, Ramón Jerónimo, & Vasquez, 2012). Hoy en día los consumidores están acostumbrados a poder adquirir casi cualquier producto o servicio, los mismo que pueden provenir de un país diferente al propio o de varios países que dependiendo del valor que el consumidor final les dé a ciertas características tale como precio, calidad, tiempo de entrega entre otros, será adquirido por estos. En este plano la sociedad y el Estado juegan un papel importante como impulsores y fuente de recursos para la empresa puedan crecer en el mercado internacional. (Ramírez & Cajigas 2004).

Pedrero (2014) indica en su tesis “La estrategia de internacionalización: análisis comparativo de los mecanismos de entrada en mercados exteriores de seis empresas que operan en diferentes sectores de la economía.” que más allá de una elección, para las empresas la internacionalización sea convertido en una necesidad para no quedarse estancadas. Este proceso implica beneficios, riesgos y dificultades, las empresas deben realizar un análisis de sus fortalezas y debilidades con el fin de determinar si es viable la internacionalización.

A lo largo de la historia diversos autores nos han brindado diversas teorías sobre el proceso que realizan las empresas para internacionalizarse y los factores que más influyeron en el mencionado proceso. A continuación, en la Tabla 4 se presenta las principales teorías sobre la internacionalización.

Tabla 4

Principales teorías sobre la internacionalización

Escuela	Aportación	Autores
---------	------------	---------

Teoría Clásica	El significado de las ventajas y comparativas de los países.	Ohlin (1993)
Teoría del ciclo de vida del producto	Análisis de la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización.	Vernon (1966)
Modelo de Uppsala	Estudio del proceso de internacionalización de las empresas.	Johanson y Wiedersheimpaul (1975); Johanson y Vahlne (1977, 1990); Olson y Wiedersheimpaul (1978)
Paradigma de Porter	Análisis de las ventajas de la localización en el país de origen.	Porter (1990)
Teoría Estratégica	Análisis de la interdependencia entre la etapa de vida del producto y la internacionalización.	Barlett y Ghoshal (1987a, 1987b, 1989); Ghoshal (1987); Hamel y Prahalad (1985); Doz (1986).
Teoría de Internacionalización	Aplicación del enfoque de los costes de transacción al modelo de la internacionalización de la empresa.	Buckley y Casson (1976); Buckley (1988); Hennart (1982, 1989); Teece (1986); Rugman (1981, 1986).
Paradigma de Dunning	Clasificación de los factores de internacionalización en ventajas de propiedad, de la internacionalización y de la localización.	Dunning (1979, 1980, 1981, 1985, 1995, 1997).

Fuente: Pedrero, Y. (2014) citando a Araya, A. (2009). Elaboración Propia.

Araya (2009) indica que en general existen tres formas de servir al mercado internacional y estas son exportar, brindar licencias o realizar inversión directa. Como la presente investigación es sobre empresas exportadoras de langostinos enteros congelados al mercado de Corea del Sur. Se realizará el análisis de los factores que influyen en las exportaciones con la teoría del modelo Uppsala.

1.2.3.1 Modelo de internacionalización de Uppsala

Este modelo es desarrollado por Johanson y Vahlne en 1975, 1977 y posteriormente realizaron una actualización en 1990 (Araya, 2009), este modelo busca explicar cómo las empresas se internacionalizan de manera secuencial y progresiva en 4 etapas en donde se van comprometiendo más con el mercado internacional. Según Sotelo y Tafur que citan a

(Johanson y Vahlne, 1990) este modelo, define la combinación de dos factores, el conocimiento de los mercados internacionales y el compromiso de la empresa como se observa en la Figura 9 (Sotelo & Tafur, 2020).

Figura 9 Mecanismo básico de la internacionalización según aspectos estáticos y dinámicos

Fuentes: Johanson y Vahlne, 1990.

Las cuatro etapas de este proceso son: a) Actividades esporádicas o no regulares de exportación, b) exportaciones a través de agentes independientes, c) establecimiento de una sucursal en el país extranjero y d) establecimiento de una planta de producción en el país extranjero. Cada etapa refleja cómo gradualmente las empresas se van adentrando cada vez más en el mercado internacional gracias a la experiencia que van adquiriendo en el tiempo. (Sotelo & Tafur, 2020).

1.2.4 Integración Económica

Tras el final de la segunda guerra mundial y con el fin de reducir el riesgo de otro conflicto bélico que arrastra al mundo a la destrucción y a seguir deteriorando las ya maltrechas economías de los países, surgen los planteamientos para vincular a las naciones de manera económica y comercial y es en este contexto es que en 1948 surge la GATT “General Agreement on Tariffs and Trade” y hasta 1994 estableció la mayor cantidad reglas aplicables en el comercio mundial. (OMC, 2020)

Estos planteamientos tienen su teoría en la integración económica, es según Villamizar (2020) muy difícil de definir pues aún no se ha logrado tener un consenso. El la define como

un proceso en que los países eliminan las barreras arancelarias y de todo obstáculo al comercio de las importaciones de sus respectivos países, y esto puede o no ir de la mano con políticas en el ámbito económico o social.

Como se mencionó con anterioridad la integración es un proceso y su versión más clásica y generalmente aceptada es la siguiente: a) Zona o Área de Libre Comercio, b) Unión Aduanera, c) Mercado Común, d) Unión Económica, e) Integración económica total.

Siendo la Unión Europea el ejemplo de integración que más ha avanzado en la realidad. En Latinoamérica también contamos con instituciones que son el resultado del esfuerzo de las naciones para lograr una integración que beneficie a las partes, como el caso de la Comunidad Andina de Naciones (CAN, 2020), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR, 2020) y la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALADI, 2020).

1.2.4.1 Creación y Desviación Comercial

Así mismo, existen teorías del comercio que se centran en las diferencias existentes entre los países y en las causas del comercio internacional tratando de explicar las oportunidades del libre comercio. Adam Smith en 1994, propuso que los países lograrían diferenciarse en la producción de sus bienes, solo si estos tuvieran una ventaja absoluta frente a los otros países existentes en el mercado. Así como, importar productos en los cuales contará una menor eficiencia. (Pfefferkorn, 2008)

Uno de los efectos de la integración económica, es el aumento de la influencia entre las partes involucradas en el proceso. Este aumento de influencia se ve reflejado en el crecimiento del flujo de comercio entre las partes que firman un acuerdo de integración, este aumento es fruto de dos efectos. Que se detallarán a continuación (Arrieta, 2017).

a. Creación Comercial: Reemplazo de productores locales u proveedores eficientes provenientes del país con la que se acaba de firmar un acuerdo comercial.

“(…)se presenta al generar nuevo comercio que es explicado por la reducción de las barreras comerciales” (Arrieta, 2017).

b. Desviación Comercial: Reemplazo de las importaciones más eficientes por otras que son parte del acuerdo comercial, sin ser más eficientes, simplemente por el hecho de tener mejores condiciones al entrar al mercado. Es alejarse del proveedor más óptimo por el segundo mejor.

“(…)surge cuando se reemplazan las importaciones desde un país fuera del bloque (con bajo costo de producción) por las importaciones desde un país miembro del bloque, debido al acceso preferencial producto del TLC” (Arrieta, 2017).

Arrieta (2017) citando as Viner (1950) señala que para que un acuerdo comercial o un acuerdo de integración sea beneficioso para las economías, el efecto de creación debe superar al de desviación comercial, de lo contrario se estaría hablando de una pérdida de bienestar.

1.2.5 Fenómenos Climatológicos

Esta variable de estudio a lo largo de los años ha provocado efectos en los entornos sociales, ambientales y económicos, viéndose afectado la producción y la salud pública frente a sucesos adversos. Así mismo, existen varios tipos de fenómenos climatológicos que pueden tener diversos grados de magnitud que pueden afectar a la sociedad en un momento determinado. (Abril-Salcedo, Melo-Velandia, & Parra-Amado, 2016)

En este trabajo se abordará en particular los efectos causados por el Fenómeno de El Niño, el cual tiene una duración promedio de alrededor de 12 meses, asimismo, este acontecimiento puede ocurrir cada 2 hasta 7 años provocando un alza en la temperatura marina. Según Kluger (2018), menciona que es un evento climatológico que genera la elevación de la temperatura en las aguas costeras, causando que los nutrientes no sean los necesarios para la producción en la costa peruana y ocasionando fuertes lluvias a lo largo de la costa. Por otro lado, tenemos las reducciones de salinidad generadas por las fuertes precipitaciones o la falta de oxígeno requerida para la crianza, afectando de esta manera a la dinámica de producción y aumentando la tasa de mortalidad de los recursos marinos.

Según FAO (2018), nos menciona que este fenómeno climatológico puede afectar de manera directa e indirecta a la acuicultura, así como en el corto y largo plazo. Algunos de los ejemplos son la pérdida de producción e infraestructura de los estanques acuícolas, así como, la propagación de enfermedades generando un impacto negativo en las condiciones de inocuidad que necesitan los animales para exportación y consumo.

1.2.6 Desgravación Arancelaria

La desgravación arancelaria es la eliminación total o parcial de los aranceles durante la entrada en vigencia de un acuerdo comercial. Así mismo, estos aranceles aduaneros parciales pueden eliminarse progresiva y cronológicamente según su clasificación como se puede evidenciar en la Tabla 5.

Tabla 5

Clasificación Arancelaria

Categoría	Concepto
EIF	Los aranceles serán eliminados a partir de la entrada en vigor del TLC
3	Los aranceles serán eliminados en 3 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC

4	Los aranceles serán eliminados en 4 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC
5	Los aranceles se eliminarán en 5 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC
7	Los aranceles se eliminarán en 7 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC
8	Los aranceles se eliminarán en 8 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC.
10	Los aranceles se eliminarán en 10 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC
12	Los aranceles se eliminarán en 12 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC.
15	Los aranceles se eliminarán en 15 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC.
16	Los aranceles se eliminarán en 16 etapas anuales iguales comenzando a partir de la entrada en vigor del TLC.

Fuente: Acuerdos Comerciales del Perú – Corea. Elaboración Propia 2020.

Esta medida que ofrecen los acuerdos comerciales beneficia a los países en desarrollo ya que pueden iniciar sus actividades comerciales con países desarrollados ampliando sus exportaciones sin tener dificultades con los aranceles prohibitivos que suelen ser una barrera para el ingreso de estos, por otro lado, protegen sus emergentes industrias nacionales.

1.2.7 Variables Macroeconómicas

Esta variable de estudio refleja la realidad de un país ya que comprenden factores como en el Tipo de Cambio, Precio FOB y el PBI del importador, los cuáles serán utilizados para el presente trabajo de investigación.

En primer lugar, se encuentra el tipo de cambio con el cual podemos determinar la valorización una moneda en términos de otra, en el caso de Perú nos referimos al dólar americano con respecto al Sol. (Vega & Lahura, 2013). En segundo lugar, el Producto Interno Bruto, es el valor con el que cuentan los bienes y servicios realizados por un país en un periodo determinado. Asimismo, Arévalo, Lima y Araújo (2013) nos mencionan

basándose en el modelo de oferta de exportación de Goldstein y Khan (1978) que ante un incremento en los ingresos del país importador puede generar que las exportaciones tengan también un crecimiento

Por último, el Precio es un factor importante ya que nos permite definir la valorización de un producto de manera cuantitativa expresada en unidades monetarias. Según Ccaccya y Mori (2018), consideran que el precio puede generar un impacto en las exportaciones, ya que ante la disminución de este puedan generar que no se logren cubrir los costos de producción.

1.2.8 Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

La utilización de medidas sanitarias y fitosanitarias en las actividades comerciales tienen como prioridad la protección de la salud de las personas, animales y plantas ante posibles enfermedades, plagas, entre otros (Valverde Arévalo, 2015). Asimismo, estas medidas pueden establecerse con el fin de proteger las industrias nacionales frente a las internacionales convirtiéndose de esa forma en barreras al comercio.

Por otro lado, pueden generar un incremento en el flujo comercial entre países debido a la reducción de la incertidumbre frente a la calidad de los productos, en especial en los frescos como los mariscos, generando una mayor demanda.

1.2.9 Certificaciones

Son documentos que se utilizan en el comercio internacional para validar el cumplimiento de ciertos proceso o condiciones de los productos o servicios brindados, dependiendo de su finalidad pueden ser emitidas por entidades públicas y/o privadas que abarcan diversos temas. Asimismo, las certificaciones más requeridas son las de origen, medidas sanitarias y fitosanitarias, calidad, comercio justo, entre otros.

1.3 MARCO CONCEPTUAL

En esta parte se iniciará con la contextualización de los principales conceptos requeridos a tratar a lo largo del estudio de investigación y generar un mayor entendimiento de este.

En el libro “Fundamentals of International business” menciona que los negocios internacionales radican en los intercambios que se delinean y se dirigen entre las fronteras nacionales para solucionar los propósitos de los consumidores, ya sean personas, empresas u organizaciones. Así mismo, las transacciones pueden sostener diferentes maneras, que frecuentemente se encuentran vinculadas entre sí. Las modalidades más utilizadas por los negocios internacionales son la modalidad de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, y la inversión extranjera directa e indirecta.” (Czinkota, Ronkainen, & Moffett, 2003)

Ante ello, en el libro “International Business: A Global Perspective” señalan que los negocios internacionales son el intercambio comercial, tales como privadas y gubernamentales, entre distintos países. Así mismo, menciona que estos intercambios pueden involucrar a las ventas, inversiones y transporte. (Katsioloudes & Hadjidakis, 2007).

En otro orden de ideas, en el artículo “¿Qué son los Negocios Internacionales? Una revisión conceptual de la definición basada en los 10 principales libros de negocios y las modalidades que comprende” nos define a los negocios internacionales como la integración y acoplamiento, entre las diferentes modalidades de exportaciones, de las economías de ambos países que tengan intercambios comerciales y teniendo en cuenta los diferentes factores internos y externos que pueden surgir a través de estas operaciones (Acosta, 2019).

1.3.1 Actores

A continuación, se detallarán los actores y las herramientas de integración más importantes del comercio internacional:

1.3.1.1 GATT – OMC

Las organizaciones mundiales surgen como necesidad de evitar que los acontecimientos de la segunda guerra mundial se volvieran a suscitar, evitar la guerra también suponía evitar los errores económicos como la crisis del 29 se volvieran a cometer. La GATT es el General Agreement on Tariffs and Trade o en español el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros, fue firmado por 23 países, pero se convirtió en el marco que garantizó la seguridad de las economías, abarcaba mayormente temas arancelarios y del comercio de mercancías. El primero de enero de 1995 nace la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2020) además de abarcar los temas de la GATT, también incluyó temas del comercio de servicios, propiedad intelectual y el espacio de solución de controversias. Más de 60 años después de la fundación de la GATT, la OMC tiene 167 miembros que representan más de 98% del comercio mundial, sus normas y reglas tienen carácter jurídico para las naciones miembro. El objetivo principal de esta organización es facilitar el liberalismo comercial mundial. (OMC, 2020).

1.3.1.2 Bloques Económicos

Son creados por los países mediante de la agrupación de éstos con el fin de obtener beneficios, principalmente mediante la reducción de las barreras arancelarias. Buscan promover el comercio, las economías proteger a los inversionistas, garantizar el abastecimiento, entre otros. Concentran el 40% del comercio mundial. A continuación, se detallarán algunos de los bloques económicos más importantes del mundo

a. Asociación de Naciones del Sudeste Asiático (ASEAN): Se estableció en 1967 en Tailandia. Está conformado por las naciones de Indonesia, Filipinas, Singapur, Malasia, Brunéi Darussalam, Vietnam, Camboya, Myanmar y Laos. Tiene un papel fundamental promoviendo la paz, estabilizando y promoviendo el crecimiento económico en la región.

Juntas estas naciones representan una fuerte fuerza económica en la región de Asia (ASEAN, 2020).

b. Unión Europea (UE): Considerado el ejemplo de proceso de integración entre naciones que más ha avanzado, pues establece una unión económica y política. Inició en 1957 con cinco países: Alemania, Luxemburgo, Bélgica, Países Bajos, Francia e Italia; en la actualidad cuenta con 27 miembros y cinco países en proceso de integración. Entre sus principales logros, el uso de una moneda común, el euro; el espacio Schengen, un espacio de libre tránsito sin controles fronterizos donde se permite viajar, trabajar y vivir entre los países miembros donde se te tratara como ciudadano del país en cuestiones como trabajo, impuestos y seguridad social; y la creación de este mercado único entre los miembros (UE, 2020).

c. Comunidad Andina de Naciones (CAN): Conjunto de organismo e instituciones que buscan formar el Sistema Andino de Integración. Cuenta con cuatro países miembros: Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia, adicional a esto cuenta con cinco países asociados Argentina, Chile, Brasil, Paraguay y Uruguay, y un Estado observador España. Tiene 5 objetivos principales: promover el desarrollo de las naciones miembro, acelerar el crecimiento económico y la creación del empleo, facilitar la participación de los actores en el mercado común, disminuir la vulnerabilidad y como grupo fortalecer la posición de las naciones miembro en el mercado internacional, fortalecer las relaciones y fomentar un desarrollo más igualitario entre los miembros, y procurar constantemente mejorar el nivel d vida de las personas. (CAN, 2020).

d. Alianza del Pacífico: Iniciativa económica que busca impulsar el crecimiento y el desarrollo económico en la región Latinoamericana. Está conformado por las naciones de Colombia, Chile, México y Perú. Además de los países miembro cuenta con 59 países observadores de los cinco continentes. (Alianza del Pacífico, 2020)

e. T-MEC: Se firmó en el 2018, incluye a México, Canadá y a los Estados Unidos de Norteamérica, cuando se termine de ratificar por los congresos de los países miembros sustituirá al Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (Gobierno de México, 2020)

f. Asia Pacific Economic Cooperation (APEC): Como su nombre lo indica es el acuerdo de cooperación económica entre las 21 economías que la conforman. Se estableció en 1989 y busca el crecimiento y desarrollo de los miembros de la región, mediante la integración económica. Cuenta con tres pilares sobre los que se fundamenta: a) liberalización del comercio e inversiones, b) facilitación de los negocios y c) cooperación económica y técnica. Cabe mencionar que, a diferencia de otros acuerdos, los compromisos tomados por la organización son de carácter “no vinculante”, las naciones son libres de acatarlos a voluntad. (MINCETUR, 2020)

1.3.1.3 Integración Regional

La integración comercial es la tendencia más común en la integración económica de las naciones dado la cercanía de las mismas y su interés por impulsar el crecimiento y el desarrollo económico en la región. Se ve severamente perjudicado por la inestabilidad política, como es el caso de Latinoamérica y el Caribe, en donde los cambios de gobierno y la oposición a las decisiones tomadas por sus predecesores en el poder, han llevado a debilitar la integración un ejemplo claro de esto la salida de las naciones de la Unidad de Naciones Suramericanas (UNASUR) y la creación del foro para el Progreso de América del Sur (PROSUR), esto como parte de una agenda política hacia el gobierno de Nicolás Maduro en Venezuela. Otro enemigo de la integración regional son los acuerdos bilaterales, pues desde su definición van en contra de la integración, al ser un acuerdo preferente entre dos partes. (Calderón, 2019).

Entre los principales ejemplos de esta integración están: la Comunidad Andina de Naciones (CAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el foro para el Progreso de América Latina (PROSUR), la Unión Europea (UE), entre otros.

1.3.1.4 Acuerdos Comerciales o Tratados de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio o TLC son parte de la estrategia que tienen las naciones para alcanzar nuevos mercados, incrementar y desarrollar el comercio, son acuerdos comerciales entre las naciones que los firman y la forma más simple de estos son los acuerdos bilaterales. Los TLC logran esto ya que están enfocado en reducir las barreras arancelarias y no arancelarias tanto en el comercio de mercancías como en el de servicios, adicional a esto ya que buscan una integración económica, trabajan temas como, propiedad intelectual, servicios financieros, política de competencia, solución de discrepancias, entre otros (MINCETUR, 2020).

1.3.2 Modalidades de Negocios Internacionales

Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2004) en su libro “Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones” nos explica que existen 3 tipos de modos operativos que realizan las empresas para realizar su proceso de internacionalización, los cuales se detallaran a continuación:

a. Exportaciones e Importaciones de mercadería: Este modelo es considerado como la principal fuente de ingresos de un país, asimismo, es donde se concentra la mayor participación de las empresas que en cualquier otro modelo de operación internacional. La importación y exportación de mercadería, tiene como concepto la venta de bienes entre los países, ya sean la salida de esta del propio país a otros como en el caso de las exportaciones o a la entrada de mercadería de países extranjeros como las importaciones. En ambas

situaciones, son recursos perceptibles que puede apreciarse ante los consumidores. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2004)

b. Exportaciones e Importaciones de servicios: En este modelo se observa la comercialización de bienes intangibles que no pueden ser visualizados por los consumidores, pero que pueden ser percibido por estos. Se define como exportación de servicios, cuando una empresa brinda y obtiene un pago por el servicio que ofrece al cliente en el país de origen de este. Asimismo, la importación de servicios es cuando una empresa realiza pagos por recibir un servicio que proviene de un país diferente al suyo. (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2004).

Por otro lado, en el AGCS distribuye el suministro de servicios en cuatro modos: el comercio transfronterizo, el consumo en el extranjero, la presencia comercial y la presencia de personas físicas. Los cuales se pueden observar en la Tabla 6 a continuación.

Tabla 6

Modos de suministro de servicios

Modo	Presencia del proveedor	Forma de prestación	Ejemplos
Suministro transfronterizo	No	Del extranjero en el territorio Miembro.	Telecomunicaciones, servicios postales, servicios incorporados a mercancías.
Consumo en el extranjero		Prestación fuera del territorio del Miembro	Movimiento de consumidores o bienes materiales en el extranjero (por ejemplo, turismo, reparación de buques)
Presencia comercial	Si	Mediante los establecimientos en el país de personas jurídicas.	Sociedades de capital, empresas mixtas, oficinas de representación, etc.
Presencia de personas físicas		Mediante la presencia física de personas físicas.	Consultores, médicos, abogados, intérpretes, etc.

Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo. Elaboración Propia 2020.

c. **Inversiones:** Daniels, Radebaugh y Sullivan (2004) define la inversión extranjera a la tenencia del dominio en el extranjero a cambio de una utilidad financiera, como los dividendos e intereses. Así mismo, las inversiones se dividen en dos modelos:

- **Inversiones directas**, las cuales se realizan a un largo plazo con el propósito de conseguir influenciar el proyecto al que se destina. El IED se considera como un elemento esencial para las inversiones privadas y públicas. En el Perú, como se pueden observar en la Figura 10 estas inversiones se distribuyen en los sectores de minería, comunicaciones, finanzas, entre otros. Para el 2019, ProInversión ha proyectado que el flujo de las inversiones directas sea de US\$ 7057 millones.

Figura 10 Saldo de Inversión Extranjera Directa por Sector Económico

Fuente: ProInversión 2019. Elaboración Propia

- **Inversión de cartera**, las cuales se realizan en un periodo de tiempo más corto ya que, no busca lograr tener el control de un proyecto sino la obtención más rápido de su rentabilidad. En el Perú, los proyectos de las inversiones de cartera de ProInversión cuentan con un incremento en el número de inversionistas, debido a las mejoras en las oportunidades que hay en todo el país. En la actualidad, ProInversión ha logrado la realización de proyectos que ha tenido un aproximado de 50.000 millones de dólares. (ProInversión, 2019)

1.3.3 Exportaciones

En el Plan estratégico del exportador 2025, se contextualiza a la cultura exportadora como una actividad fundamental que cuentan como base las actitudes, valores y comportamientos que son fundamental para el desarrollo de las prácticas empresariales. (MINCETUR, 2020).

Por otro lado, Aulakh, Kotabe y Teengen (2000), definen la estrategia exportadora en base a tres dimensiones. El grado de adaptación o estandarización, mediante esta dimensión se abarca la estandarización como una estrategia donde los productos son comercializados de la misma forma en todos los países (Levitt, 1983). Así mismo, la adaptación se basa en la modificación de las resoluciones de los elementos de marketing mix en alineamiento con el país al cual se dirigen. Estrategias Competitivas, las cuales buscan mediante la posición competitividad lograr la medición y la posibilidad de establecer y conservar una actividad exportadora regular en los mercados exteriores, teniendo la oportunidad de decidir los diferentes procedimientos para competir en dichos mercados. (Katsikeas, Piercy e Ioannidis, 1996). Estrategias de expansión, las cuales buscan hallar estrategias, ya sea de concentración o diversificación, que permitan a las empresas logran un mayor rendimiento exportador (Aulakh, Kotabe, & Teengen, 2000).

1.3.3.1 Concepto de exportación

De acuerdo con La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, se define a la exportación como el régimen aduanero mediante el cual, se autoriza el despacho de la mercadería nacional o nacionalizada del territorio aduanero para el manejo o consumo definitivo. (SUNAT, 2020).

Por otro lado, según el INEGI (2011), contextualiza a las exportaciones como la comercialización de bienes y servicios nacionales entre personas o empresas extranjeras; siendo una transacción de propiedades tangibles e intangibles entre dos o más países.

Según la OMC (2005), el concepto de exportación comprende el logro de utilidades por la venta de productos y servicios a otros países. Obteniendo los exportadores de esta actividad el aumento de sus clientes fuera de sus fronteras y la mejora de sus normas en cada país importador.

Desde un punto económico, las exportaciones representan la base de los ingresos del país exportador, siendo de esa forma denominado como actividad que genera riquezas. Así mismo, es una manera de ingresar a nuevos mercados internacionales, siendo la actividad más usada por las empresas para expandirse a nivel mundial.

1.3.3.2 Restricciones de exportación

Las restricciones a las exportaciones son una cara de la moneda de las restricciones comerciales, son barreras tanto cuantitativas o cualitativas que buscan proteger la industria nacional, proteger a los consumidores garantizando estándares de calidad y generan ingresos para las naciones. Como miembros de las Naciones Unidas y bajo la normativa de la Organización Mundial del Comercio, cuyo principal objetivo, es estimular y hacer crecer el comercio entre sus miembros buscando obtener los mayores beneficios para las partes, como países buscamos reducir estas barreras.

Cómo I.J. Bourke y Jeannette Leitch (2000) en su estudio “Las restricciones comerciales y su impacto sobre el comercio internacional de productos forestales” estas barreras influyen, determinan y hasta limitan el comercio entre países, estos países que de manera formal e institucional tradicionalmente han dividido estas barreras en dos categorías:

a. Barreras Arancelarias: Son los impuestos o tributos que las naciones imponen, dependiendo del país de origen, a los productos. Los aranceles afectan al directamente al costo de las mercancías el cual es trasladado a los consumidores, provocando precios poco competitivos. Es por esto que la OMC y los acuerdos de integración comercial, siempre

buscan eliminar o reducir esta categoría en sus negociaciones. Los aranceles según las definiciones del Ministerio de Economía y Finanzas del Perú a las importaciones dado que en el Perú no se aplican a las exportaciones (MEF, 2020), son:

- **Ad Valorem:** es un porcentaje, que se determina de acuerdo a la subpartida nacional y al origen de la mercadería y se aplica al valor CIF (costo, seguro y flete) de las importaciones.
- **Arancel Específico:** se establece un monto de unidades respecto al volumen de mercadería importada.
- **Arancel Mixto:** Es una combinación de los dos anteriores.

Figura 11 Caracterización de las barreras arancelarias

Fuente: Baena Rojas, J. (2018).

Por otro lado, Baena Rojas, J. (2018) menciona que las barreras arancelarias pueden definirse, en un enfoque económicamente, como un tributo que se emplea al comercio internacional; el cual puede ser aplicado en diferentes formas y tipos como se puede apreciar en la Figura 11. Teniendo como objetivo el poder obtener una entrada económica adicional generando un valor al precio del producto en el extranjero. De esa manera, pueden proteger

a las organizaciones que elaboran bienes similares dentro de los países que implementan estas medidas; debido que ha que sin la implementación de estos aranceles puedan existir efectos negativos en las economías ante el comercio internacional. (Dormois & Lains, 2006).

En el Tabla 7 podemos apreciar la estructura arancelaria del Perú, la distribución de las subpartidas arancelarias según los niveles arancelarios y el dato más relevante a nuestro parecer, ver que el 70.04% de las subpartidas nacionales tienen arancel cero y como esto va con la tendencia de apertura de mercados de este país y cómo esto se ve intensificado con los acuerdos comerciales bilaterales, tratados de libre comercio y demás procesos de integración (MEF 2019).

Tabla 7

Perú: Estructura Arancelaria

NIVELES ARANCELARIOS AD-VALOREM	SUBPARTIDAS NACIONALES		IMPORTACIÓN 2018 VALOR CIF		IMPORTACIÓN 2019 VALOR CIF	
	N°	(%)	MILL. US\$	(%)	MILL. US\$	(%)
0	5,487	70.4	32,083.1	74.3	31,217.1	73.6
6	1,621	20.8	9,129.5	21.1	9,082.8	21.4
11	682	8.8	1,957.8	4.5	2,090.9	4.9
Total	7,790	100.0	43,170.4	100.0	42,390.8	100.0
PROMEDIO ARANCELARIO NOMINAL-SIMPLE				2.2	2.2	
DISPERSIÓN ARANCELARIA (DESVIACIÓN ESTÁNDAR)				3.6	3.6	
ARANCEL EFECTIVO 1/				0.9	0.9	
ARANCEL PROMEDIO PONDERADO POR VALOR DE IMPORTACIONES				1.8	1.8	

1./ Arancel efectivo = (Monto de recaudación Advalorem CIF / Monto de importación CIF)*100, con datos de importación de 2018 y 2019.

Notas:

1) Elaborado en base al Arancel de Aduanas [2017], aprobado por Decreto Supremo N° 342-2016-EF (publicado el 16.12.2016) y modificatorias.

2) No incluye subpartidas del "Capítulo 98 Mercancías con tratamiento especial" del Arancel de Aduanas

Fuente: SUNAT, MEF
Elaboración: MEF

b. Barreras No arancelarias: Afectan de manera directa o indirecta el comercio, estos pueden ser mecanismos, certificaciones, procedimientos. En los últimos años han tomado particular relevancia ante la tendencia de la reducción de las barreras arancelarias como los verdaderos obstáculos al comercio. Su análisis es de vital importancia para los agentes del comercio pues en muchos casos se las presenta como barreras de protección para garantizar estándares para el consumidor, podrían tratarse en realidad de barreras encubiertas.

Según el Centro de Comercio Internacional (2012), nos mencionan que debido a la variabilidad sobre la complejidad y naturaleza de las barreras no arancelarias se requiere contar con una estructura de distribución común y global. Permitiéndonos con este sistema de clasificación lograr: certificar específicamente las regulaciones con las que las empresas deben llevar a cabo; uniformar estas medidas en distintos sectores y países, de manera que puedan ser equiparados y ejecutar estudios estadísticos de las medidas arancelarias en los diferentes sectores y países.

Ante ello, las barreras no arancelarias pueden clasificarse en dos categorías: técnicas y no técnicas. Esta clasificación cuenta con dos categorías y se subdividen en 16 capítulos, las cuales el capítulo A y B corresponden a las medidas técnicas y los capítulos restantes a las normas técnicas.

- Técnicas: Estas medidas abarcan propiedades específicas como los atributos, precisiones técnicas y el proceso de producción de un producto. Incluyendo los métodos de valorización de aprobación, que corroboran el consentimiento para que el producto cumpla con los requisitos determinados. Con estas regulaciones técnicas se busca garantizar al importador la calidad y seguridad alimentaria, la protección del medio ambiente y la seguridad nacional, y proteger la salud animal y vegetal. (Centro de Comercio Internacional., 2012)

- Medidas sanitarias y fitosanitarias: Con la implementación de las medidas sanitarias y fitosanitarias puede permitir la prohibición del ingreso de productos, rigiéndose mediante la evaluación de los factores implicados con la calidad y requisitos higiénicos, así como procesos de producción y la implementación de bioseguridad. Estas medidas se emplean normalmente para la protección

generalmente de la vida humano o de los animales ante posibles enfermedades transmitidas por animales o plantas, de contaminantes, de plagas, entre otros.

Unos ejemplos de estas medidas se dan en el impedimento de las importaciones de aves de corral que provengan de países afectados por la gripe aviar. Otro ejemplo, también se da en los animales vivos, los cuales deben tener una cuarentena de dos semanas antes del ingreso al territorio importador. (Centro de Comercio Internacional, 2012)

- Obstáculos al comercio internacional: Los obstáculos al comercio internacional (OTC) nos brinda los reglamentos técnicos, a excepción de las medidas sanitarias y fitosanitarias, así como los procedimientos para llevarlos a cabo. Mediante esta medida se busca regularizar todos los procesos por los que incurre un producto antes de ser exportados o importados, y los cuales son de caracteres obligatorios de cumplir. Dentro del Capítulo B, también se evalúa los procedimientos tanto directos como indirectos para poder identificar si se cumple con todas las normas técnicas requeridas, estas pueden ser: los procesos de muestreo, prueba e inspección y una combinación de los requerimientos anteriores.

Unos ejemplos de estos obstáculos son en las importaciones de productos como medicamentos, armas de fuego, alcohol, etc. necesitan permanecer en el registro del país importador. Otro ejemplo se da en el Chocolate, ya que este para poder ingresar como tal debe de contener mínimo 30% de cacao. (Centro de Comercio Internacional, 2012)

- No técnicas: Estas medidas se realizan para el cumplimiento de los requisitos comerciales, los cuales pueden ser el transporte, trámites aduaneros, las normas

comerciales, las políticas fiscales, etc. Y no se utilizan estos requisitos para especificar las propiedades del producto. A continuación, se detallarán algunas de estas barreras: (Centro de Comercio Internacional, 2012).

- Inspección previa a la expedición y otras formalidades: Esta medida busca implementar el requerimiento de la calidad del producto, así como tener control de la cantidad y el precio de los bienes previamente de su salida del país exportador. De la misma manera pueden implementar requerimientos de que los envíos no paren desde el país de origen hasta el destino final.

Unos ejemplos de esta medida se dan en los requerimientos para los embarques de las importaciones textiles, con el objetivo de verificar si tipo de material y colores corresponden con el pedido. Otro ejemplo, se encuentran en los reproductores de DVD, los cuales tienen que pasar por una inspección aduanera previa antes de ser aprobados. (Centro de Comercio Internacional, 2012)

- Licencias no automáticas, las cuotas, prohibiciones y medidas de control de la cantidad: Esta medida son impuestas para poder tener un control sobre las restricciones en cuanto a cantidades de bienes que son importados, independientemente si el bien proviene de diferentes proveedores o uno en específico. Pueden también implantar las licencias no automáticas, la consolidación de las cuotas previamente determinadas, entre otros siempre y cuando estas medidas no sean por razones fitosanitarios, sanitarios ni obstáculos del comercio internacional.

Unos ejemplos de estas normas se evidencian en las importaciones textiles, las cuales son sometidas a un licenciamiento discrecional. Otro ejemplo, las

exportaciones de pescados cuentan con restricciones de cantidad, los cuales no pueden pasar de las 100 TN. (Centro de Comercio Internacional, 2012)

- Medidas de control de precios, incluidos los impuestos y cargos adicionales: Dentro de este capítulo se integra medidas que incrementa los costos de importación mediante un porcentaje o cantidad fija, los cuales también son conocidos como medidas “paraarancelarias”. Así mismo, se busca tener un control o un efecto en los precios de los bienes importados con el fin de apoyar los bienes ya producidos en el territorio.

Un ejemplo de ello, se visualiza en las importaciones textiles deben contar con un precio mínimo previamente establecido. Otro ejemplo, son los impuestos establecidos al alcohol y al tabaco para el ingreso de sus importaciones (Centro de Comercio Internacional, 2012).

1.3.3.3 Clasificación de las exportaciones según mercancía

La Organización Mundial del Comercio establece que el Sistema Armonizado, es el sistema de codificación de 06 dígitos, aceptado por los países miembros como nomenclatura internacional para clasificar las mercancías. El Perú como miembro de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y bajo la Nomenclatura Común de los países miembros de la Comunidad Andina (NANDINA) agrega dos dígitos a la clasificación. Adicional a esto, la entidad estatal que regula este proceso es la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), que agregan 02 dígitos a la subpartida NANDINA obteniendo así la subpartida nacional, cuando no es necesario desglosar la partida se puede completar los dígitos con cero.

Esta clasificación es de suma importancia, dado que para identificar el Arancel de Aduanas es necesario tener la subpartida nacional de 10 dígitos (SUNAT 2019). En la Tabla 8 podemos apreciar la estructura de la subpartida nacional y su composición.

Tabla 8

Estructura de la Subpartida Nacional

DIGITOS										DENOMINACIÓN
1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	
1°	2°									Capítulo
1°	2°	3°	4°							Partida del Sistema Armonizado
1°	2°	3°	4°	5°	6°					Subpartida del Sistema Armonizado
1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°			Subpartida NANDINA
1°	2°	3°	4°	5°	6°	7°	8°	9°	10°	Subpartida nacional

Fuente: SUNAT

Clasificar de manera correcta un producto en una subpartida nacional es de vital importancia para determinar el nivel de arancel Ad Valorem y demás aranceles a pagar o no, a su vez para identificar qué otras restricciones o condiciones se tendrán que cumplir con el fin de llevar la mercadería a destino.

Con la correcta identificación del arancel, podemos establecer el tipo de mercadería a exportar. Franklin Duarte en su libro “Fundamentos del Comercio Internacional: Un Enfoque Empresarial”, identifica cuatro criterios en los que clasifica las exportaciones.

a. Según Valor Agregado:

- Exportaciones Tradicionales: Productos que son parte de la oferta histórica de un país, tienden a tener poco valor agregado siendo principalmente materias primas. La mayoría de los productos en esta categoría depende de los precios del mercado internacional y dependen de las economías a escala para aumentar sus ingresos. En el caso del Perú por el Decreto Supremo 076-92-EF, estos incluyen productos

mineros, agrícolas, hidrocarburos y harina de pescado. Cada país determina cuáles sectores y productos considera dentro de esta categoría.

- Exportaciones NO tradicionales: Corresponde a las demás partidas arancelarias, mayormente presentan un mayor valor agregado que las exportaciones tradicionales. Se caracteriza por productos con exportaciones más esporádicas y que el exportador tiene control sobre su estructura de precios. Con el fin de poder realizar la balanza comercial y para fines estadísticos el BCR las agrupa en los siguientes sectores: agropecuario, textiles, pesqueros, papeles y maderas, químicos, sidero metalúrgica, metal, mecánicos, joyas, minería no metálica y otros. Estas se detallan en las notas semanales emitidas por la entidad.

En la Figura 12 que podemos apreciar que las exportaciones tradicionales representan una mayor porción de las exportaciones peruanas que las no tradicionales, esto también varía de nación en nación, en el caso de México donde casi el 88% de sus exportaciones son productos relacionados al sector automotriz y aeronáutico, es este sector los que se consideran de las exportaciones tradicionales.

Figura 12 Evolución de las exportaciones peruanas 2015-2019

Fuente: COMEX.

b. Según Régimen Aduanero

- Exportación Temporal: Régimen aduanero que permite en un periodo de tiempo no mayor a 12 meses, la salida de mercadería del territorio nacional, esta puede ser de dos tipos: exportación temporal para su reimportación en el mismo estado o exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo. En la primera la mercadería no sufre ninguna variación en su naturaleza o función a excepción de la depreciación propia del tiempo y la segunda la mercadería como su nombre indica recibe un cambio o mejora y retorna con un valor agregado. En ambos casos los beneficios aduaneros por acogerse a cualquiera de estos regímenes los determina el país.
- Exportación Definitiva: Salida legal de una mercadería para ser finalmente usada o consumida en el mercado destino, mercaderías para consumo final. Como es el caso de los alimentos sectores agrícola, agropecuario, textil, entre otros.

c. Según Situación Legal

- Mercaderías Libre: Mercadería que no tiene ninguna restricción o requiera algún trámite, documento o proceso adicional para su exportación, representa la mayoría de las subpartidas nacionales. Se debe revisar las condiciones de cada partida en cada nación para determinar esto.
- Mercancías Restringidas: Además de los trámites aduaneros necesarios para toda exportación, las mercaderías que se encuentran en esta lista deben cumplir adicionalmente con otros documentos, certificados o procesos de una o más instituciones. A continuación, mostramos la Tabla 9 donde se detalla los documentos emitidos por una entidad del gobierno como es el caso del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), documentos de control que autorizan el ingreso o salida de mercadería.

Tabla 9

Documentos de control que autorizan el ingreso o salida de mercaderías restringidas

Código Entidad	Entidad	Bienes Restringidos
Ministerio de Agricultura y Riego - MINAGRI		
5	Servicio Nacional de Sanidad Agraria - SENASA	Productos y subproductos de origen vegetal. Plaguicidas Agrícolas Productos y subproductos Productos veterinarios terminados, alimentos y adictivos.
4	Servicio Nacional Foresta y Fauna Silvestre	Productos de flora y fauna protegidos bajo el convenio CITES.

Fuente: SUNAT

- Mercancías Prohibidas: Son mercaderías que dado su naturaleza y/o función tienen prohibido el ingreso o entrada en un país. A continuación, en la Tabla 10 se darán ejemplos de algunas mercancías que se encuentran en la lista de prohibidas a exportar

Tabla 10

Subpartidas en lista de mercadería prohibida de exportar Perú.

Subpartida	Descripción	Base Legal
9701100000 9701900000 9702000000 9703000000 9704000000 9705000000 9706000000	Bien mueble integrante del Patrimonio Cultural de la Nación	Ley 2829, DS 011-2006-ED
2939714010	Metanfetamina	DS 023-2001-SA
2939114000	Heroína y sus sales	
106110000	Primates de fauna silvestre, para parques zoológicos.	DS 70-93-EF
106120000	Ballenas, delfines y marsopas de fauna silvestre, para parques zoológicos.	
106110000	Primates de fauna silvestre, para parques zoológicos	DS 70-93-EF

Fuente: SUNAT

Así como determinan las mercaderías que ingresan a cada lista y los procesos necesarios para la comercialización de mercancías restringidas, la entidad seleccionada por el Estado también establece el castigo, pues incumplimiento de lo anteriormente expuesto es considerado un delito connotación penal. En el caso peruano esto se detalla en la Ley de Delitos Aduaneros –Ley N° 28008.

d. Según el Valor Comercial

- Exportaciones Sin Valor Comercial: El valor FOB de esta mercadería tiene que ser menor o igual a 2000 dólares, en estos casos no es requerido contratar los servicios de un agente de aduanas. En el caso del Perú existe la plataforma Exporta Fácil, en donde de manera didáctica se apoya a los exportadores a realizar estas operaciones, la única condición que se estipula es que el FOB sea menor o igual a 7500 dólares y el peso no mayor a 30 kg.
- Exportaciones Con Valor Comercial: El valor FOB de la mercadería es mayor a 2000 dólares, es necesario la contratación de agente de aduanas. Se contrata con el fin de evitar errores y fraudes en las declaraciones.

1.3.3.4 Modelo de ingreso de exportación

En la actualidad, las exportaciones dependen de las decisiones de internacionalización que las empresas puedan seleccionar y cómo estas elecciones se amolden a ellas, teniendo presente la trayectoria con la que cuenta la empresa en paralelo con las políticas organizacionales pueden ser: exportaciones directas, indirectas, de bienes, de servicios entre otros. Por ello, las exportaciones cuentan con varias modalidades, las cuales podremos observar en la Tabla 11.

Tabla 11

Modelos de exportaciones

Modalidad de ingreso con exportación	Bienes	Servicios	Autores
De acuerdo con el proceso empresarial	Exportación de bienes, salida de productos medibles, tangibles y cuantificables del territorio nacional	Exportación de servicios, salidas intangibles que permiten satisfacer necesidades.	(Ministerio de Comercio Industrial Turismo, 2016)
De acuerdo con la decisión de la administración	Exportación indirecta, exportación de bienes y servicios a través de varios tipos de exportaciones ubicados en el país de origen de los bienes.	Exportación directa, exportación de bienes y servicio por la empresa que los produce	(Ball & McCulloch Jr., 1996)
Concertada	Implica: la colaboración en red con otros fabricantes, canales de comercialización, distribuidores, etc.	Modelos: Piggyback, Consorcios joint Venture, franquicias, alianzas estratégicas, etc.	(Peláez & Rodenes, 2011), (Ministerio de Comercio Industrial y Turismo, 2016), (Procolombia, 1992)
Deslocalización o producción en mercados extranjeros	Implica: Economías de escala, reducción de costos de transporte	Modelos: contratos de fabricación, licencias	(Peláez Cano & Rodenes Adam, 2011)
Internalización de empresas	Implica tener en cuenta la situación particular de las empresas.	Modelo Uppsala	(Gómez & Gozales, 2011)
Posicionamiento competitivo internacional	Implica tener en cuenta: competitividad, posicionamiento y situación competitiva.	Modelo Integrado	(Gómez & Gozales, 2012)

Fuente: Valero, G., Rodenes, M., Rueda, G. (2016).

Por otro lado, MINAGRI (2015), menciona que existen dos formas para realizar una exportación: Directa e Indirecta. Las cuales se explicarán a continuación:

a. Directa: Según Ledesma & Zapata (1993), menciona que las exportaciones directas se realizan cuando un producto o servicio es otorgado directamente al consumidor final localizado en otro país. Así mismo, menciona que puede ejecutarse dicha actividad mediante una sucursal, oficina de venta, entre otras formas de poder tener interacción con el comprador.

Terpstra y Russow (2000) en su libro “Introducción a la Mercadotecnia Internacional” mencionan que existen ventajas y desventajas que se generan gracias a esta modalidad de exportación como se puede apreciar en la Tabla 12.

Tabla 12

Ventajas y desventajas de la exportación directa

Ventajas	Desventajas
- Contacto directo con el comprador.	- Existe mayores riesgos.
- Mayor control sobre las operaciones.	- Requiere de una mayor inversión.
- Genera incremento en las ventas y en las utilidades.	- Contar con conocimientos sobre el comercio Internacional.
- Internacionalización de la empresa que se adecue a sus políticas organizacionales.	- Barreras Culturales.
-Conocimiento de mercadotecnia internacional.	
- Mayor control sobre el precio final.	

Fuente: Terpstra y Russow (2000). Elaboración propia.

a. Indirecta: La exportación Indirecta es una de las modalidades donde la empresa no requiere de mucho esfuerzo de inversión y mercadotecnia internacional ya que, es considera como una compra-venta simple ya que se realiza en el mismo país del productor. (Terpstra & Russow, 2000). Como se puede apreciar en la Tabla 13, según Ball y McCulloch (1996), mencionan que existen ventajas y desventajas en las exportaciones indirectas

Tabla 13

Ventajas y desventajas de la exportación indirecta

Ventajas	Desventajas
- Requiere de una menor inversión.	- Limita el contacto con el comprador final.
- Reduce los riesgos para la empresa.	- No cuenta con el control de las actividades de mercadotecnia en el país extranjero.
- No se requiere contar con un conocimiento amplio sobre el comercio Internacional.	- Incremento en el precio final.
- Facilitación con los trámites de exportación.	- Limita el aprendizaje sobre el proceso de exportación.
- Facilita el tema de las barreras culturales.	

Fuente: Ball y McCulloch (1996). Elaboración Propia 2020.

1.3.3.5 Tipos de exportación

Según Valero, G., Rodenes, M., Rueda, G. (2016), en su investigación “La internacionalización de las empresas exportadoras” mencionan que los procesos de internacionalización de las empresas van a determinar el tipo de exportación que llevarán a cabo. Así mismo, según Valero (2016) citando a Procolombia (2013), se puede observar las distintas definiciones de formas de exportación para los bienes que sean tangibles para el consumidor. En el cual se pueden que existen diferentes clases que pueden adecuarse a las empresas que inician sus operaciones de exportación.

a. Exportación Definitiva, esta modalidad de exportación comprende el egreso de productos que sean nacionales o se encuentren nacionalizadas, de la región aduanera nacional para su consumo definitivo en otro estado o una zona franca.

b. Reembarque, mediante esta modalidad se reglamenta la partida del territorio aduanero de productos proveniente del exterior que se encuentran en acopio y no se encuentren en estado de abandono legal ni cuente con una modalidad de importación previa.

c. Reexportación, con esta modalidad se realiza la regulación de la ida definitiva de la zona aduanera nacional de productos que se encuentren bajo el régimen de importación temporal o de transformación.

d. Exportación de mensaje, se sujetan a esta modalidad los mensajes realizados por los ciudadanos en la nación que salen del territorio aduanero nacional para determinar su estadía en el exterior.

e. Exportación de muestras sin valor, mediante esta modalidad se realizan las exportaciones de muestras que no cuentan con un valor económico, las cuales no deben superar el valor FOB total estipulado.

f. Exportación por tráfico postal y envíos urgentes, mediante esta modalidad se admite la salida de mercadería, la cual no cuente con un valor mayor al estipulado, de la aduana por medio de una empresa postal.

g. Exportación Temporal para perfeccionamiento pasivo, esta medida permite la salida de mercadería del territorio aduanero nacional para poder continuar con su elaboración o reparación en el exterior, las cuales después de dichas actividades ser repatriadas a su lugar de origen.

h. Exportación Temporal para reimportación en el mismo estado, permite la salida temporal de la mercadería por un plazo determinado, las cuales deben ser reimportadas en un plazo establecido y sin sufrir ninguna modificación.

1.3.4 Sector acuícola

Según FAO (2018), en su informe “El estado mundial de la pesca y la acuicultura” se estima que, para la próxima década, continúe la actividad de la pesca realizada en su máximo grado sostenible o sobreexplotadas, siendo la acuicultura la actividad que pueda cubrir la fisura ante la creciente búsqueda de nuevos suministros que permitan satisfacer con la demanda de los consumidores a nivel mundial de productos marinos. Hoy en día, el sector de acuicultura tiene como meta principal culminar con el aumento de la brecha entre oferta y demanda de provisiones acuáticos, así como colaborar con los países en alzar su metas económicas, sociales y ambientales, aportando con la Agenda 2030 (FAO, 2017). Pero, así como existe el crecimiento de su producción a nivel mundial de este sector, también existe una serie de planteamientos en relación con los recursos que ayudan a esta actividad, sus productos y las amenazas de factores externos que se presentan constantemente, como el cambio climático y las enfermedades.

Así mismo, en este informe la FAO (2018) menciona que la facultad de este sector de poder atender la demanda futura dependerá de los espacios disponibles con los que se contará para incrementar la producción de los países. Los limitantes de la expansión de los espacios en la acuicultura son: la incorporación y la transmisión de patógenos de los animales acuáticos, los cuidados ambientalistas, la producción limitada, los problemas sociales, los riesgos por financiación que corren los productores y la falta de resiliencia a la variabilidad climática, el cambio climático y otras amenazas y desastres (FAO y Banco Mundial, 2015).

La Figura 13 nos muestra la producción mundial de productos acuícolas en el año 2015, donde apreciamos que los países asiáticos y principalmente China concentran el mayor volumen de producción, esto coincide también con que los principales mercados que importan estos productos también son los asiáticos.

Figura 13 Producción Acuícola 2015

Fuente: FAO 2017

Se espera que la acuicultura tome un papel cada vez más importante en los años por venir ante el estancamiento de la pesca de captura y la creciente demanda mundial de productos marinos. Además, la acuicultura proporciona avances tecnológicos y un mejor control y por

ende oportunidades de mejora en la cadena de valor, esto permite aportar a mejorar las condiciones de trabajo y la calidad de vida de todos los actores involucrados en este sector.

Por otro lado, a nivel nacional este sector se rige bajo el Reglamento de la Ley N° 27460- Ley de Promoción y Desarrollo de Acuicultura, el cual define a la acuicultura como el grupo de labores tecnológicas recomendadas para el cultivo o crianza de animales acuáticos que cuentan con un ciclo biológico completo o parcial, el cual se realiza en ambientes hídricos naturales o artificiales, tanto en aguas marinas, dulces o salobres”.

Así mismo, El ministerio de la Producción en su informe “La actividad de acuicultura en el Perú” incluye cuatro actividades dentro de este sector, los cuales se detallarán a continuación:

a. Investigación, la cual tiene como objetivo la obtención de conocimientos requeridos para la realización de las actividades acuícolas. Dentro de esta actividad, también se abarcan temas como la biología y ecología de posibles nuevas especies para el cultivo, incluso el desarrollo de tecnologías que se adapten a esta actividad y realización de experimentos para la optimización de factores que interceden en el proceso acuícola.

b. Cultivo o Crianza, dentro de este ámbito se incluye el proceso de producción de las especies hidrobiológicas que son cultivadas en el Perú. Las especies que más son cultivados en el país son la Trucha (54.6%), Langostinos (27.4%), Conchas de Abanico (11.9%), Tilapia (3.0%), entre otros (3.1%).

c. Población o repoblación, comprende las actividades de siembra y resiembra de las especies ya sean de ambientes marítimos o continentales.

d. Procesamiento primario, este ámbito comprende el pre tratamiento de los animales, así como el desvalvado, descabezado, entre otros, bajo actividades de manipuleo y

condiciones de temperatura, higiene y otras medidas dedicadas a la obtención de un producto fresco; previamente a la preparación final.

Además, la acuicultura cuenta con seis procesos, los cuales inician con la selección y acondicionamiento del medio, obtención o producción de semilla, siembra, cultivo o crianza, cosecha y por último es el procesamiento primario.

1.3.4.1 Clasificación de la acuicultura

El ministerio de la Producción en su informe “La actividad de acuicultura en el Perú” clasifica la acuicultura según las siguientes características:

a. Según en el medio en que se desarrolla: FAO (2017) nos menciona la clasificación de la acuicultura según el medio en el cual se desarrolla esta actividad. Existen 3 categorías:

- Acuicultura Continental: Mediante este método de cultivo se obtiene la producción mundial de peces comestibles, esta actividad se realiza en agua dulce en los distintos países que la practican. Para el 2019, este método de acuicultura logró obtener 51,4 millones de toneladas de peces, el cual representó el 64.2% de la producción mundial presentando un porcentaje ascendente de 6.3% al año 2000. La mayoría de las especies criadas en la acuicultura continental son los peces de aleta representando un 92.5% del total de la producción, sin embargo, presentando una disminución de 4.7% a comparación del 2000, presentando un crecimiento en la crianza de otros grupos de especies, especialmente en crustáceos como los camarones, ástacos y cangrejos (FAO, 2017).
- Acuicultura Marítima y Costera: Se desarrolla a diferencia de la continental se desarrolla en el mar. La acuicultura costera, como su propio nombre lo menciona se desarrolla en estructuras realizadas por los mismos proveedores de manera incompleta o integral en estantes costeros o lagunas. Dentro de este método, la

utilización de aguas salinas es menos constante que en la maricultura debido a la evaporación o las precipitaciones, dependiendo del clima y ubicación de estos estanques.

b. Según su cuidado o manejo

- Acuicultura extensiva, método por el cual los animales son criados en ambientes naturales o artificiales, en los cuales se alimentan dependiendo de la producción del ambiente, con algún mantenimiento a su ecosistema de por medio.
- Acuicultura semi-intensiva, método por el cual los animales reciben suplementos alimentarios adicional al alimento generado por el ambiente, teniendo un mayor manejo y acondicionamiento de su ecosistema.
- Acuicultura intensiva, método por el cual se requiere la utilización de mayor tecnología y un mayor control de manejo y acondicionamiento que permita un crecimiento de las especies más rápido y con una alimentación balanceada.

c. Según el ciclo de vida de las especies

- De ciclo completo o integral, comprende la realización del ciclo de vida completo de las especies utilizadas en la acuicultura.
- De ciclo incompleto o parcial, durante este método se interrumpe el ciclo de vida de las especies una vez que estos llegan a el tamaño requerido por el productor o comprador.

d. Según el número de especies

- Monocultivo, en este método los productores se especializan en cultivar una sola especie en los diferentes estanques con los que cuenta.
- Policultivo, en este método se cultivan diferentes especies a la vez en un mismo estanque de agua.

- Cultivo Asociado, Es la crianza en conjunto de especies hidrobiológicas de especies animal o vegetales (algas)
- e. Según nivel de producción
 - Acuicultura Comercial, en este método se divide dependiendo de la escala en la se está produciendo, pueden ser: de mayor escala en el caso que se realice producciones mayores a 50 Toneladas brutas por año. Mientras que las de menor escala es cuando se produce de 2 a 50 Toneladas brutas al año.
 - Acuicultura de subsistencia, Es aquel método donde la cantidad de producción es menor a las 2 Toneladas brutas al año y que son destinados para el consumo propio del productor o con el fin de realizar intercambios de otro producto.

1.3.4.2 Empresas Acuícolas

La World Benchmarking Alliance (WBA), una organización que busca impulsar al sector privado hacia un futuro con prácticas que nos permitan tener un futuro sostenible, todo esto bajo el marco de los 17 Sustainable Development Goals (SDGs) desarrollados por la Naciones Unidas con este fin. En este documento, además se reconoce que, para alcanzar esta meta, la participación del sector privado es primordial. Es por esto que la WBA, desarrolla puntos de referencia transformadores en los que compara a las empresas en sus prácticas sostenibles y su impacto, todo basado en puntos científicos y dando a conocer los beneficios de las normas y estándares internacionales (WBA, 2017).

El “SEAFOOD STEWARDSHIP INDEX”, es el primer ranking preparado por la World Benchmarking Alliance (WBA), que recopila a las 30 empresas con más poder en el sector pesquero y acuícola, se estima que los ingresos de estas empresas representan el 38% del comercio de productos marinos. Del total de la producción mundial de productos del mar el 40% es destinada para el comercio internacional y el resto para el consumo interno, siendo

este principalmente el caso de los países asiáticos, donde se concentran tanto los principales exportadores como importadores del mundo (WBA, 2017).

Para la selección de estas empresas que se enfoca en empresas comercian en el mercado internacional, se consideró a aquellas que tuvieran sus propias producciones de pesca o acuicultura, así como aquellas que solo se dedican al comercio de estos productos, con marcas propias o blancas, se excluyeron a aquellas que atendían solo un mercado o mercados locales, así como las casas comerciales. Estas empresas en conjunto engloban a más de 200 especies siendo las más destacadas: peces de fondo, pelágicos pequeños, pelágicos grandes, mariscos, salmónidos, pescado blanco de cultivo y cefalópodos. En el Tabla 14, se detalla a las 30 empresas que fueron seleccionadas, sus ganancias en 2015, país de origen y las principales especies que comercializan (WBA, 2017).

Tabla 14

Top 30 compañías con mayores ganancias en el sector acuícola 2015

Nº	Nombre	Ingresos en el 2015 (miles de dólares)	País de origen
1	Maruha Nichiro	7,867	Japón
2	Nippon Suisan Kaisha	5,665	Japón
3	Thai Union Group	3,477	Tailandia
4	Mitsubishi Corporation	3,300	Japón
5	Marine Harvest	3,187	Noruega
6	Dongwon Enterprise	2,910	Corea del Sur
7	Red Chamber Group	2,550	US
8	Kyokuyo	2,015	Japón
9	Marubeni Corporation	2,000	Japón
10	Austevoll Seafood	1,742	Noruega
11	Trident Seafoods	1,550	US
12	Sojitz	1,400	Japón
13	Pacific Seafood Group	1,350	US
14	Tri Marine International	1,300	US
15	F.C.F Fishery	1,300	Taiwan
16	Shanghai Fisheries General Corporation	1,078	China

17	High Liner Foods	1,002	Canadá
18	Bumble Bee Foods	980	US
19	Laberyrie Fine Foods	951	Francia
20	Yokohama Reito (Yokorei)	902	Japón
21	Wales Group (Sea Value & Sea Wealth)	900	Tailandia
22	Parlevliet & Van der Plas	885	Países Bajos
23	Nomad Foods	867	UK
24	Young's Seafood	866	UK
25	Calvo Group	860	España
26	Nueva Pescanova	857	España
27	SalMar	838	Países Bajos
28	Hanwa Foods	806	Japón
29	Bolton Alimentari	787	Italia
30	Andrew Marr International	759	UK

Fuente: SEAFOOD STEWARDSHIP INDEX 2017.

Este sector va a seguir creciendo dado que para el 2030 se estima que se aumente la demanda de productos provenientes del mar en un 20 a 25 millones de toneladas adicionales, siendo el sector acuícola la industria que abastezca este crecimiento, ante insostenibilidad de pesca por captura. En la actualidad la sobreexplotación y la pesca absoluta, es considerada la segunda gran amenaza para los océanos, siendo la primera el cambio climático. Esto ha llevado a las naciones a poner mayores barreras a la práctica de pesca por captura con el fin de proteger los ecosistemas y a las especies, es por ende que la creciente demanda va a tener que ser satisfecha por la acuicultura.

En el caso de Perú, las principales empresas dedicadas en la acuicultura se ven en la Tabla 15, donde se puede observar que en primer lugar se encuentra la empresa Marinazul S.A. la cual es la principal exportadora de este sector. Alcanzando en el 2017 una participación en el sector de 27% con un valor FOB exportado de 72 miles de USD.

Tabla 15

Ranking de empresas peruanas acuícolas exportadoras 2017

Empresas	Part % 2017
MARINAZUL S.A.	27%
INVERSIONES PRISCO S.A.C.	18%
ECO-ACUICOLA S.A.C.	7%
PERUVIAN ANDEAN TROUT S.A.C.	7%
LA FRAGATA S.A.	5%
SEAFROST S.A.C	4%
PISCIFACTORIAS DE LOS ANDES S.A.	2%
CMAR S.A.C.	2%
CULTIMARINE S.A.C.	2%
VIRAZON S.A.	2%
Otros	23%

Fuente: Kleeberg, F. (2019). Elaboración Propia

1.3.5 Langostino

En este punto se detalla a mayor profundidad sobre la información del origen y descripción del langostino, así como los métodos de crianza. Del mismo modo, se presenta la producción, estacionalidad, enfermedades, comercialización y cadena de valor del langostino entero congelado.

1.3.5.1 Definición y características del langostino

Para la realización de esta investigación sea seleccionado el langostino *Penaeus vannamei* que es la especie de langostino que más se comercializa a nivel mundial. Es oriundo de la región occidental del océano pacífico, dado que sus aguas se mantienen a una temperatura mayor a los 20°C la mayor parte de año, es por esto que su hábitat natural son las aguas tropicales. (Santamaría, Carbajal, & Clemente, 2018)

El Instituto del Mar del Perú (IMARPE) ha desarrollado la “Guía Ilustrada de Reconocimiento de Langostinos y otros crustáceos con valor comercial en el Perú”. En ella podemos apreciar que el *penaeus vannamei* es generalmente color blanco translúcido

pudiendo parecer amarillento o de color azul, es comúnmente conocido como langostino blanco, en el América su hábitat natural es a lo largo de la del Golfo de California, México y hasta el sur de Tumbes, cuando se presenta el fenómeno de “El Niño” pueden llevar a aparecer hasta el Callao. (Santamaría, Carbajal, & Clemente, 2018)

1.3.5.2 Producción de langostinos

El proceso de producción de langostino según el Ing. Navarrete, es similar al de la agricultura ya que cuenta con tres fases: siembra, crecimiento y cosecha. Para iniciar el proceso de producción de langostinos se requiere conseguir progenitores y según FAO 2006, hay tres maneras de lograrlo, primero mediante la cosecha cultivada, los que se atrapan del mar o los obtenidos de Estados Unidos que han sido mejorados genéticamente para ser más cepas más resistentes ya sea siendo cepas libres de patógenos (SPF) o cepas resistentes a patógenos (SPR). Se procederá a esperar a la maduración de los progenitores y se inicia el ciclo productivo detallado en la Figura 14.

Figura 14 Ciclo de Producción de Langostino

Fuente: FAO

1.3.5.3 Estacionalidad

Todo ser vivo tiene una temporalidad, una etapa en la completa su ciclo en el caso de los productos orientados a la alimentación esto se llama estacionalidad. Aunque gracias a la tecnología y la capacidad de abastecer el mercado, se puede adquirir un mismo producto todo el año, sin embargo, los expertos siempre han recomendado comer los de la estación dado que estos los que naturalmente se encuentran listo. En el caso del langostino su maduración depende una serie de factores como: temperatura, la luz, alimentación y los factores hormonales propios de las especies. El langostino logra la maduración en temperaturas cálidas, es por esto que dependiendo de la zona de procedencia las estaciones propias para su cultivo son la primavera y el verano, pero como se mencionó con anterioridad gracias a la tecnología que permite recrear estas estas condiciones y a los lugares en donde las variaciones no son tan drásticas y mantienen las condiciones la mayor parte del año, se puede garantizar abastecimiento a lo largo de todo el año. (Navarrete 200).

1.3.5.4 Enfermedades

Según Flegel (2012), nos menciona que el sector de la producción de langostinos a nivel mundial se encuentra recuperando en gran parte de las principales pandemias virales que surgieron durante hace más de una década atrás, lo cual ha permitido que su producción se encuentre en una etapa de rápido crecimiento (FAO, 2006).

Las enfermedades más importantes ocurridas en los cultivos tanto de las regiones de Asia como América se debieron a causa de agentes infecciosos. Debido a ello, la Organización Mundial de Sanidad Animal (OIE) cuenta con una numeración de las enfermedades que son las más comunes a nivel mundial, las cuales se pueden apreciar en la tabla 16.

Tabla 16

Lista de enfermedades por la Organización Mundial de Sanidad Animal 2010

Nombre de enfermedad	Tipo de patógeno	Nombre y acrónimo de la enfermedad
Síndrome de Taura	Virus ssRNA	Virus del síndrome de Taura (TSV)
Enfermedad de la mancha blanca	Virus dsDNA	Virus síndrome de la mancha blanca (WSSV)
Enfermedad de la cabeza amarilla	Virus ssRNA	Virus de la cabeza amarilla (YHV) / Virus asociado a las branquias (GAV)
Hipodérmico infeccioso y Necrosis hematopoyética	Virus dsDNA	Virus IHHN, IHNV
Mionecrosis infecciosa	Virus dsRNA	Virus IMN (IMNV)
Necrotizante hepatopancreatitis	Bacteria Rickettsialike	Hepatobacterium penaei

Fuente: Flegel (2012).

a. Virus síndrome de la mancha blanca (WSSV): La enfermedad de la mancha blanca se encuentra distribuida en la mayoría de los países productores ubicados en Asia, Medio Oriente y toda América. Actualmente, la enfermedad es una de las más registradas a nivel mundial en el sector de la acuicultura, en específico de camarones o langostinos. Las pérdidas obtenidas por esta enfermedad han tenido un impacto significativo, estimado en cerca de US\$ 15 millones (Flegel, 2012).

b. Virus del síndrome de Taura (TSV): La enfermedad el síndrome de Taura, después del WSD, es considerada la segunda enfermedad que genera una pérdida de la producción para el sector a nivel mundial. Encontrándose distribuido este síndrome principalmente en los países en Asia, Oriente Medio y América del Norte, del Sur y Central. (Lightner, 2012)

c. Virus de la cabeza amarilla (YHV): Esta enfermedad surgió por primera vez en 1991 en Tailandia, generando grandes pérdidas para el sector en aquel entonces, siendo posteriormente numerada por la OIE. El YHV se encuentra principalmente en los langostinos

provenientes principalmente de Asia y la India (OIE, 2009). Actualmente, esta enfermedad continúa siendo enzootia en el sudeste asiático, pero con menor frecuencia.

d. Virus IHHN, IHHNV: El descubrimiento de esta enfermedad surgió en los cultivos originarios de Hawái durante el año de 1981, dando paso a la distribución de este síndrome por los langostinos cultivo de los productores en américa, así mismo en los langostinos silvestres recolectados desde las costas del Pacífico desde Perú hasta México. (Lightner, 2012)

1.3.5.5 Cadena Productiva

La cadena de productividad del cultivo de langostinos pasa por 4 etapas y estas a su vez se subdividen en componentes, las cuales se detallarán a continuación:

a. Etapa 1: Laboratorio, en esta etapa inicia con la selección de la hembra y el macho, los cuales deben ser reproductores saludables. La hembra debe de tener una longitud del cuerpo de 25 a 30 cm y tener un peso de 200 a 300 g, mientras que el macho de tener una longitud de 20 a 25 cm y un peso de 100 a 170 g. Lo siguiente, comprende a las hembras luego de la fecundación, donde se recolectan los huevos en estado maduro y pasan a un tanque de desove. En estos tanques de fertilización los huevos se mantienen hasta el proceso de desarrollo larvario y post-larvario.

b. Etapa 2: Cultivo, en esta etapa se abarca las actividades de siembra, donde las crías son adquiridas de granjas especializadas y los estanques de los productores deben estar acondicionadas para el recibimiento de las crías. Una vez realizada la siembra de la postlarva se inicia un proceso de alimentación donde dependiendo del tipo de crianza se realizará. Para finalmente, en el momento en que los langostinos logran el crecimiento y el peso adecuado, así como la talla comercial inicia el proceso de cosecha. La cual inicia el quinto mes y concluye en el séptimo mes, luego pasan por un muestreo para conocer el tamaño y si aún

se encuentra en muda de piel, posteriormente si se encuentran en el tamaño suficiente se procede al secado del estanque. Después que los langostinos son recogidos se coloca encima de ellos suficiente hielo para disminuir la temperatura y evitar la descomposición del langostino.

c. Etapa 3: Industria, en esta etapa se realizan los primeros procesos para la industrialización del producto se realiza el primer procedimiento que contiene la limpieza del langostino, así como los cortes dependiendo del pedido del producto a exportar.

d. Etapa 4: Mercado, la última etapa corresponde a las ventas tanto en el mercado interno y externo.

1.3.5.6 Comercialización

En la tesis “Producción, comercialización y exportación de langostinos congelados”, menciona que en el Perú la comercialización de los langostinos inicia durante la cosecha, la cual es previamente programada por el productor, ya que el comprador es quien realiza la búsqueda de la compra y mediante ello realizar un acuerdo en cuanto precios del producto a adquirir. Así mismo, una vez realizado el acuerdo los productos son retirados del frigorífico de la planta procesadora y finalmente ser embarcado en el puerto al país destino.

Según PRODUCE (2017), nos presenta la comercialización de los langostinos de acuerdo al tipo de presentaciones que se realizan, como se puede observar en la Tabla 17.

Tabla 17

Productos finales ofrecidos

Presentaciones	Tipos
De comercialización común	- Entero con caparazón (HOSO)
	- Descabezados con caparazón (HLSO)
	- Congelados
A solicitud	- Colas peladas sin devenar
	- Colas peladas devenadas
	- Colas peladas con el extremo de caparazón (“tail-on”)

Potenciales	- Colas peladas con corte mariposa (“nobayashi”), utilizando para la preparación de “shushi”.
	- Envasados (250-300 g), para ser consumidos directamente por el consumidor final.
	- Anillos de langostinos pre cocidos
	- Brochetas (simples, con otros mariscos o con vegetales – “kebabs”- como cebolla, zanahoria y pimentón).
	- Colas de pelado fácil (“easy peel”) a través de cortes dorsales o laterales.
	- Empanizados con materias de cubierta.

Fuente: PRODUCE - FAO

1.3.5.7 Factores determinantes del sector langostinero

En la tesis “Análisis de la actividad exportadora de la empresa: Una aproximación desde la teoría de recursos y capacidades”, se menciona ante la búsqueda de la simplificación de conceptos sobre los factores que tienen control sobre la conducta exportadora de las empresas pueden dividirse en dos conjuntos: factores externos (aspectos macroeconómicos, sociales, políticos, físicos, etc.) y factores internos (aspectos propios y específicos de cada empresa, tamaño, tecnología, edad etc.) (López, 2004).

En el artículo “Gestión por factores Críticos de Éxito” (Villegas, 2005), recopila diferentes definiciones que se le dan a estos factores. Según Ferguson (1982), los define como factores internos o externos a la empresa, los cuales deben determinar y distinguir ya que sostienen o advierten si se logran los objetivos de las empresas. Así mismo, estos factores deben ser atendidas ya que podrían generar impactos positivos o negativos en la empresa.

Según Leidecker (1984), lo define como variables que al ser debidamente tratadas pueden tener un impacto importante en el éxito de una empresa que compite en un sector específico. Y que también puedan tener un efecto directo a la rentabilidad, ya que cambian y no son predecibles normalmente.

A continuación, se desarrollarán los conceptos a mayor detalle de los factores internos y externos, así como cada uno aporta a las exportaciones en las empresas. Y como ellos, nos ayudarán a nuestro tema de investigación en este informe.

a. Factores Internos de las empresas

Según Pla y Fidel (2004), define que los factores internos de las empresas suelen demostrar las fortalezas y las debilidades con las que estas cuentan, son elementos sobre los cuales la empresa tiene un campo de acción, es decir puede modificarlos o alterarlos. Así mismo, el autor menciona que al identificar los factores internos críticos se podrán plantear mejoras en las estrategias a seguir, así como determinar qué factores están siendo utilizados de manera eficiente para el óptimo desarrollo comercial.

Los factores internos por analizar de acuerdo con el sector langostinero son productividad, certificaciones, valor y volumen exportado.

- Medidas sanitarias y fitosanitarias: La página de MINCETUR (2020) define estas medidas de la siguiente manera:

“(…) medidas aplicadas por los gobiernos con el fin de proteger la vida y salud de las personas, salud y la vida de los animales, preservación de vegetales de los riesgos resultantes de la entrada o propagación de plagas” (MINCETUR, 2020).

La inclusión de estas medidas en el comercio internacional por parte de la OMC, tiene el objetivo de garantizar la inocuidad alimentaria y garantizar normas estrictas de salud y seguridad. (OMC 2020).

En el caso de los langostinos peruanos que se exportan a Corea, el TLC indica que los productos deben contar con el Certificado Oficial Sanitario para productos

pesqueros y acuícolas con fines de exportación – Preliminar, y el Certificado Oficial Sanitario para productos pesqueros y acuícolas con fines de exportación – Definitivo, (MINCETUR, 2020). Las medidas fitosanitarias son parte del mundo de las certificaciones y gracias a las políticas de apertura de mercado que están impulsando las naciones se están volviendo las barreras no arancelarias con que las naciones se protegen.

- Certificaciones: Como se mencionó con anterioridad el aumento de la demanda mundial de alimentos, está llevando a los gobiernos a tomar medidas para garantizar la sostenibilidad en el tiempo. (Schouten, Vellema, & Jeroen, 2015). En el marco del TLC con Corea del Sur, los exportadores deben presentar el Certificado Oficial de Libre Venta o Comercialización, cabe mencionar que esto es de manera general, dependiendo de la subpartida arancelaria pueden necesitar incluir otras certificaciones como Comercio Justo, Sostenibilidad, Medioambientales, entre otros.
- Valor y volumen exportado: Son factores internos de las empresas tanto financiero como físico, no relacionado al valor monetario y el otro a la cantidad y espacio que ocupa, ambos son determinados por las empresas. En el Sistema Integrado de Información del Comercio Exterior SIICEX, nos muestra data que indica que la variación porcentual del 2019 respecto al 2018 es positiva en 123%, es decir las exportaciones de esta partida aumentaron en poco más del doble con respecto al año anterior y en los antecedentes nacionales previos de este estudio, vemos que esta tendencia positiva se ha visto a lo largo de todo el periodo posterior a la firma del TLC.

b. Factores Externos de las empresas

Según Pla y Fidel (2004), determinan por otro lado que los factores externos en las empresas representan las amenazas y las oportunidades que estas deben mejorar. Asimismo, determinan que estos factores influyen en el entorno y en el comercio internacional de las empresas; los cuales son de aspectos económico, político-legal, socio-cultural y tecnológica. Martínez (2016) lo define como acontecimientos o situaciones que de manera significativa tienen un impacto en el producto, organizaciones, mercados, etc., no solo en el ámbito de la empresa sino a nivel regional o mundial.

Los factores externos por analizar de acuerdo con el sector langostinero son fenómenos climatológicos, la desgravación arancelaria y variables macroeconómicas.

- Fenómenos climatológicos: Los fenómenos climatológicos son un factor externo ya que no puede ser controlado por las empresas de este sector. Según FAO (2018) en su informe “Los impactos del cambio climático en la pesca y acuicultura”, nos menciona que este fenómeno puede influir de manera directa e indirectamente en la acuicultura, así como en el corto y largo plazo. Los impactos de corto plazo pueden ser desde la pérdida de la producción e infraestructura hasta la reducción de la producción debido a las condiciones de crianza. Asimismo, los cambios climatológicos pueden ser dados por el cambio de temperatura, precipitaciones, la elevación del mar, entre otros; los cuales pueden generar en el largo plazo un impacto en el sector acuícola de magnitudes que abarcan desde el organismo hasta el sistema de acuicultura y desde el nivel nacional al mundial.
- Desgravación arancelaria: La desgravación arancelaria, el cual es un factor externo económico, es la eliminación total o parcial durante la entrada en vigencia de un acuerdo comercial. Así mismo, estos aranceles aduaneros parciales pueden

eliminarse progresiva y cronológica según su clasificación. Asimismo, en el caso de los langostinos congelados enteros procedentes del Perú cuenta con un arancel del 0%.

Tabla 18

Desgravación arancelaria de langostinos congelados enteros

Partida Arancelaria	Arancel Base	Categoría de desgravación
0306.1711.00	0%	EIF

Fuente: ALC Perú - Corea del Sur. Elaboración Propia

Como se puede ver en la Tabla 18 la categoría de desgravación de la partida es que EIF, la cual hace que los aranceles de la mercadería sean eliminados a su totalidad a partir que el acuerdo de libre comercio entre Perú y Corea del Sur entra en vigor el 1 de agosto del 2011.

- Variables Macroeconómicas: Son indicadores económicos que reflejan la realidad de un país, en el caso de nuestro estudio de investigación identificamos como factores el Tipo de Cambio, Precio FOB y el PBI del importador. Mediante el tipo de cambio podemos medir el coste de una moneda en términos de otra, en el caso de Perú nos referimos al dólar americano con respecto al Sol. En el Perú contamos con un régimen de tipo de cambio flotante libre desde 1990. (Vega & Lahura, 2013).

Según Albornoz, Martínez Illanes, & Nazareno (2015), en el caso del Perú, los países seleccionados para hacer el modelo fueron 19 (Holanda, México, Alemania, Canadá, Corea del Sur, España, Bolivia, Venezuela, China, Japón, Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Chile, Suiza, Italia, Bélgica, Taiwán y Colombia), los cuales representaban el 75% y 85% de las exportaciones. Dando como resultado que en el TCR es significativo, pese a que la elasticidad con la que cuenta es menor que al de la variable PBI.

Por otro lado, en el estudio “Producción, Comercialización y Exportación de Langostinos Congelados”, nos mencionan que en los casos de la venta de langostinos el tipo de cambio es una variable fundamental ya que pueden influenciar en los precios de producción y la adquisición de insumos, los cuales son muchas veces adquiridos por los productores por la moneda nacional, sin embargo, los precios de la mercadería en el comercio internacional son en dólares americanos. Esta diferencia entre el Sol y el Dólar impactan directamente en los márgenes de utilidad de los exportadores de langostinos.

Otro ejemplo de variable macroeconómica es el Producto Interno Bruto, el cual, según el MEF, es el valor con el que cuentan los bienes y servicios realizados por un país en un periodo determinado. Asimismo, Arévalo, Lima y Araújo (2013) nos mencionan basándose en el modelo de oferta de exportación de Goldstein y Khan (1978) que ante un incremento en los ingresos del país importador puede generar que las exportaciones tengan también un crecimiento. Ello, es respaldado en el artículo “El efecto de China en el comercio internacional de América Latina”, donde se menciona como ante el crecimiento del PIB de China, las exportaciones presentaron un crecimiento porcentual iguales o superiores a las del resto de los países asiático (Montenegro, Pereira, & Soloaga, 2011).

Así mismo, según PROMPERÚ (2013), define al Precio como la valorización de un producto de manera cuantitativa expresada en unidades monetarias. Por ello, consideramos que el Precio FOB es una variable importante y que tiene influencia en las exportaciones de langostinos. Según Ccaccya y Mori (2018), consideran que el precio puede generar un impacto en las exportaciones, ya que ante la disminución de este puedan generar que no se logren cubrir los costos de producción.

Por último, se buscará determinar cuáles de estos factores tuvieron una mayor influencia en la evolución de las exportaciones de langostinos a Corea. Por ello, en el siguiente capítulo se realizará la evaluación de la problemática en cuestión, así como el planteamiento de los problemas, objetivos e hipótesis.

2 CAPITULO II PLAN DE INVESTIGACIÓN

En este capítulo se detalla la situación de la problemática a plantear, mencionando el problema principal como los secundarios de esta presente investigación. Se exhibirá también la hipótesis principal y las hipótesis secundarias, así como también el objetivo general y los objetivos específicos.

2.1 SITUACION DE LA PROBLEMÁTICA

Según FAO (2018), en su informe *“El estado mundial de la pesca y la acuicultura”* describe que los países desarrollados dependen de las importaciones para satisfacer el consumo nacional, dado que estos productos representan el 10% del comercio de alimentos mundial, es por ello que los aranceles aplicados a productos marinos suelen ser más bajos, con algunas excepciones especialmente en productos con valor añadido. Ello, ha permitido que países en desarrollo puedan aumentar sus exportaciones satisfaciendo la demanda de los países desarrollados, sin tener que afrontar las medidas arancelarias elevadas, aunque se puedan enfrentar con medidas no arancelarias.

Ante ello, existen otros factores que los países en desarrollo deben tener en cuenta para poder tener acceso a mercados internacionales. Uno de ellos, es los problemas estructurales en su sector pesquero ya que, puede contribuir con la pérdida de oportunidades y dificultad para su comercialización. Por otro lado, están las medidas comerciales no arancelarios como las medidas sanitarias y fitosanitarias, las normas de origen, permisos de importación, entre otros.

La FAO (2018), señala la importancia que las medidas fitosanitarias y sanitarias están teniendo en el comercio y particularmente en el de alimentos, actualmente estas medidas afectan alrededor del 60% del comercio de alimentos a nivel mundial y en muchos casos los países con preferencias arancelarias no logran llevar a cabo sus exportaciones por la inversión y el coste que representa para ellos cumplir con los requerimientos solicitados por los países de origen, pero los exportadores que logran llevar a cabo esta inversión ven un incremento en el valor y volumen de sus exportaciones.

Desde el 1 de agosto del 2011, Corea del sur y Perú cuentan con un tratado de libre comercio, este acuerdo ha permitido que ambos países puedan complementarse y brindar mayores oportunidades de desarrollo y expansión. Ello, se ha visto reflejado en el crecimiento que se ha experimentado en los diferentes sectores productivos como minería, textil, pesca, agroindustria, entre otros. Así mismo, el mercado surcoreano demanda productos mayormente frescos provenientes de los sectores agrícolas y pesqueros de Perú, por los cuales suele pagar altos precios, dando la oportunidad a los exportadores peruanos de acceder a nuevos mercados y mejorar sus ingresos, así como la diversificación del riesgo.

Las normas sanitarias y fitosanitarias juegan un rol importante en el comercio internacional acuícola y particularmente en el de los langostinos. Es en este contexto que SANIPES informó con el comunicado N° 04-2017-SANIPES/DSNPA, de la armonización del *“Certificado Sanitario para la exportación de animales acuáticos vivos y productos de animales acuáticos desde el Perú a la República de Corea”* y desarrollo el tema de los langostinos en el comunicado N° 064 -2018- SANIPES, donde se informan los requisitos para la certificación sanitaria para la exportación de langostinos a la República de Corea. Todo esto como parte del esfuerzo del Estado por mantener las buenas relaciones comerciales, el prestigio de nuestros productos en el mercado destino, la transparencia y

evitar el no ingreso de los mismos o en su defecto el aumento de las restricciones para el ingreso. (SANIPES, 2018)

La concha de abanico y el langostino, vienen siendo productos de acuicultura con alto potencial, se estima un crecimiento del 12% de su producción para los próximos 3 años, por lo que su calidad sanitaria y fitosanitaria debe estar asegurada uniendo todos los actores que intervienen en su desarrollo. (Quispe, 2018)

Según la dirección general de investigación y estudios sobre Comercio Exterior, en su reporte del “Estudios de aprovechamiento del TLC Perú-Corea” se menciona que las exportaciones de productos no tradicionales se destacan las uvas frescas, nueces del Brasil, mango, langostinos, banana, entre otros, como se observa en el Tabla 19 de forma más detallada los productos no tradicionales exportados.

Tabla 19

Principales productos exportados del sector no tradicional de a Perú-Corea del Sur

N	Subpartida	Descripción	7 año de vigencia		8 año de vigencia		Var.
			US\$ MIL	Part.	US\$ MIL	Part.	
1	1605540000	Jibias (sepias) y calamares preparadas o conservadas	86.6	28.90%	86.3	29.10%	-0.40%
2	0307430000	Jibias (sepias) y globitos; calamares y potas congelados	39.2	13.10%	60.1	20.30%	53.50%
3	0806100000	Uvas frescas	19.1	6.40%	20.7	7.00%	8.30%
4	0801220000	Nueces del brasil, sin cascara, frescos o secos	56	18.70%	20	6.70%	-64.30%
5	0804502000	Mangos y mangostanas, frescos o secos	8.1	2.70%	14.8	5.00%	83%
6	0306171100	Langostinos (géneros de la familia penaeidae) enteros, congelados	6.3	2.10%	13.4	4.50%	113.50%

7	2701110000	Antracitas, incluso pulverizadas, pero sin aglomerar	2.3	0.80%	10.5	3.50%	363.40%
8	0803901100	Bananas tipo <<cavendish valery>> frescos	9.7	3.20%	10.1	3.40%	4.20%
9	0811909100	Mango (mangifera indica L.) sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados	8.5	2.90%	6	2.00%	-30.40%
10	0811909900	Demás frutas u otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados	2.6	0.90%	5.4	1.80%	107%
11	0303260000	Anguilas (anguilla spp.) Congeladas, excepto los filetes, hígados, huevas y leches	7	2.30%	5.1	1.70%	-27.10%
12	0307490000	Jibias calamares y potas, congelados, secos, salados o en salmuera	1.6	0.50%	3.6	1.20%	130.30%
13	2008199000	Demás, incluidas las mezclas, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante o alcohol	13.2	4.40%	3.3	1.10%	-75.00%
14	5108200000	Hilados de pelo fino peinado, sin acondicionar para la venta por menor	2.8	0.90%	2.8	1.00%	-0.40%
15	1604320000	Sucedáneos del caviar entero o en trozos, excepto el pescado picado	3	1%	2.8	0.90%	-6.30%
Resto de productos no tradicionales			34	11.30%	32.3	10.90%	-5.10%
Exportaciones No tradicionales			299,8	100%	297,0	100%	0.90%

Nota: Los productos están ordenados de acuerdo con el monto exportado en el 8° años.

Elaboración: MINCETUR/DGIECE/DEE

Fuente: Estudio de Aprovechamiento del ALC Perú–Corea, octavo año de vigencia del TLC

Durante el 2013, iniciaron las exportaciones peruanas de langostinos enteros congelados al mercado surcoreano debido a factores externos que impulsó al producto peruano. Ello se debió, a que durante ese tiempo la producción de langostinos en el sudeste asiático se vio afectado por el EMS, donde como países como Vietnam y Tailandia se dio una reducción de un 40%. Esto generó que las cadenas minoristas surcoreanas como Lotte Mart & E-Mart, las cuales fueron las pioneras en las importaciones de mercados latinoamericanos, buscarán alternativas en productores potenciales como es el caso peruano con el fin de prevenir un desabastecimiento frente a los potenciales brotes de enfermedades en Asia.

Según los Informes Especializados de Oportunidades Comerciales para Langostinos en Corea del Sur elaborado por PromPerú, vemos que este mercado tiene un consumo per cápita de 58,4 kg/año, convirtiéndose en el principal consumidor de productos pesqueros del mundo, y el langostino en la segunda especie más consumida con un 4,3 kg/año. Según Norwegian Seafood Council, se estima que el consumo aumentará en 10% para el 2025.

Este informe concluye en que los países latinoamericanos como Ecuador, Perú y Chile en los últimos años han ganado posicionamiento como proveedores de productos de calidad, esto aunado al hecho de la importancia que este destino le da a la seguridad alimentaria, más aún en un producto tan susceptible y para consumo humano, es lo que ha permitido el incremento de exportaciones de la región y que se vuelvan una oferta más atractiva a la del sudeste asiático.

Por otro lado, el Perú tiene un alto potencial en la acuicultura, el cual es respaldado por condiciones climatológicas e hidrológicas, así como la diversificación de especies que se cultivan a nivel nacional en las diferentes regiones y la disponibilidad de insumos para continuar con esta actividad, ya que como se conoce el país es el principal productor de harina y aceite de pescado, los cuales son productos ayudan a nutrir a las especies cultivadas.

Ante ellos, a inicios del 2011 las exportaciones de langostinos en el Perú habían comenzado a tener una mayor presencia en potenciales mercados como se muestra en la Figura 15.

Figura 15 Principales mercados importadores de langostinos enteros (subpartida 0306.1711) entre los años 2011-2019 según valor FOB

Fuente: Trademap. Elaboración Propia 2020.

Como se pudo visualizar en los antecedentes presentados en este proyecto de investigación, la problemática planteada es que factores tuvieron una mayor influencia en el crecimiento de las exportaciones de langostinos enteros peruanos hacia la República de Corea del Sur en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Corea del Sur durante el periodo de 2011 al 2019.

En tal periodo se evidenció un crecimiento sostenido de las exportaciones, el cual durante estos años el incremento de la participación de las exportaciones de langostinos peruanos se ha hecho más presente en este país. Como se puede apreciar en el Figura 16, que el mercado surcoreano a partir del 2013 inició sus importaciones de la subpartida obteniendo una tendencia creciente durante los últimos años. Ello se debe a que debido al Tratado de Libre Comercio establecido entre Corea del Sur y el Perú permitiendo de esa forma a las

exportaciones no tradicionales como el langostino tuviera preferencias arancelarias para su ingreso al mercado.

Así mismo, continuo con su crecimiento hasta el año 2015 donde se presentó un decrecimiento de las exportaciones debido a la presencia de patógenos que generaron que los langostinos no cumplieran con los requerimientos sanitarios. Siendo en el 6 año de vigencia del TLC, donde las exportaciones tuvieron un incremento hasta el año 8. Ello, se debió a que SANIPES logró la regularización de las certificaciones sanitarias en conjunto con la National Fishery Products Quality Management Service (NFPQS), estandarizando y reduciendo las pruebas de análisis para la detección a dos enfermedades (Síndrome de la mancha blanca y Necrosis infecciosa hipodérmica y hematopeyica) con declaración obligatoria a la OIE.

Figura 16 Exportaciones peruanas de langostinos enteros (Subpart 0306.1711) a Corea del Sur entre los años 2011-2019 según valor FOB

Fuente: Adex Trade. Elaboración Propia 2020

Ante la visualización de la Figura 16, podemos preguntarnos cuál es la razón por el cual ha ocurrido una evolución favorable en las exportaciones de langostinos. Asimismo, para continuar con el razonamiento del análisis, es necesario evidenciar las importaciones

realizadas de la subpartida 0306.1711 de Corea del Sur de todo el mundo, ya que con ello podremos determinar si el problema se debió a un factor internos o externo.

Figura 17 Importaciones totales de langostinos enteros (Subpart 0306.17) a Corea del Sur entre los años 2011-2019 según valor FOB

Fuente: Trademap. Elaboración Propia 2020

En la Figura 17 se puede ver que las importaciones realizadas por Corea del Sur muestran un valor constante durante los años del 2011 al 2019, dando un contexto a nuestro problema de investigación el cual es conocer los factores internos y externos, los cuales fueron mencionados anteriormente en el trabajo, que influyeron en las exportaciones peruanas de langostinos.

Según Kerlinger y Lee (2002), plantea que “un problema se considera una oración o aseveración interrogativa en la cual se pregunta: ¿Qué relación existe en dos o más variables?”. Teniendo como base este concepto y queriendo analizar la problemática, entorno a la exportación de langostinos y a la curva ascendente de esta partida al mercado de Corea del Sur, se realiza siguiente pregunta, así como para los objetivos e hipótesis.

2.1.1 Problema Principal

Según Monje (2011), define al problema como una interrogante con el que cuenta el investigador, el cual, mediante la observación, descripción, explicación y predicción, sin el planteamiento de las características negativas (p.75).

Así mismo, Hernández, Fernández y Batista (2016) definen al planteamiento del problema como el centro de la investigación, el corazón de la investigación y mediante el cual se define los métodos. Así pues, en base de estos conceptos, se puede determinar que el enunciado del problema es importante para esta investigación.

Según (Ñaupas, Mejía, Novoa, & Villagomez, 2014), menciona que el problema general abarca distintas características del objetivo y su relación con las variables a estudiar.

Por ello, para el planteamiento del problema se han tomado en cuenta los factores internos, los cuales son las medidas sanitarias y fitosanitarias y certificaciones, así mismo los factores externos, los cuales son los fenómenos climatológicos, la desgravación arancelaria y las variables macroeconómicas. Estos factores han impactado de alguna manera en las exportaciones de langostinos congelados enteros a la República de Corea del Sur en los últimos 8 años. Es de esta manera que en base a estos se delimitará el problema principal a estudiar, así como las hipótesis y objetivos. Es por ello que se plantea el siguiente interrogante como problema principal:

Problema principal: “¿Cuáles son los factores, internos o externos, que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306?1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019?”

2.1.2 Problemas Específicos

Ante el planteamiento del problema principal de acuerdo con el procedimiento metodológico surgen como derivados los problemas específicos. Permitiendo profundizar en el problema principal (Carrasco, 2008).

Según (Ñaupas, Mejía, Novoa, & Villagomez, 2014), menciona que el problema específico deriva del problema principal, así mismo puede ser uno o más, y dependerá de la complejidad del objetivo general.

Los problemas específicos formulados para la siguiente investigación son las siguientes:

Problema Específico 1: “¿Cuáles son los factores internos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306?1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019?”

Problema Específico 2: “¿Cuáles son los factores externos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306?1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019?”

2.2 HIPOTESIS

2.2.1 Hipótesis Principal

Según Hernández, Fernández y Batista (2016), nos mencionan que las hipótesis son una guía para la realización de una investigación ya que estas mencionan lo que se busca probar y se contextualiza como las explicaciones del problema principal.

La hipótesis principal para la siguiente investigación es la siguiente:

Hipótesis principal: Las medidas sanitarias y fitosanitarias ha tenido una mayor influencia en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria

0306.1711.00, en el marco del Tratado de Libre Comercio con la República de Corea durante el período 2011-2019

2.2.2 Hipótesis Específicas

Carrasco (2008), define a las hipótesis específicas como las derivadas de la general y tienen estrecha relación con los problemas específicos ya que contribuyen con las diversas respuestas de estos.

Las hipótesis específicas formuladas para la siguiente investigación son las siguientes:

Hipótesis Específica 1: Los factores internos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019, son las certificaciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Hipótesis Específica 2: Los factores externos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019, son las variables macroeconómicas, los fenómenos climatológicos y la desgravación arancelaria.

2.3 OBJETIVOS

2.3.1 Objetivo Principal

Hernández, Fernández y Batista (2016) plantean el concepto donde mencionan que en los objetivos establecen lo que se piensa lograr con el estudio, es por ello, que se deben encontrar redactadas y expresadas de manera precisa y medible ya que ayudan a la delimitación de la investigación. El objetivo principal para la siguiente investigación es el siguiente:

Objetivo Principal: Identificar los factores internos o externos que más impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de

Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.

2.3.2 Objetivos Específicos

Al igual que las hipótesis específicas, Carrasco (2008) define los objetivos específicos como los derivados del objetivo principal que tienen como fin guiar las actividades prácticas, como la recolección de información para el estudio. Por otro lado, Bernal (2016) menciona a los objetivos específicos deben ejecutarse en orientación con el logro del objetivo general. Los objetivos específicos formulados para la siguiente investigación son los siguientes:

Objetivo Específico 1: *Analizar el impacto de las certificaciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias; como factores internos, en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.*

Objetivo Específico 2: *Analizar el impacto de los fenómenos climatológicos, la desgravación arancelaria y las variables macroeconómicas; como factores externos, en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.*

Por último, en este capítulo se detalló a mayor profundidad nuestra problemática para el desarrollo de esta investigación, asimismo se formularon las preguntas, se trazaron los objetivos y se plantearon las hipótesis que se validará en los siguientes capítulos. A continuación, en el capítulo 3 se detallarán las herramientas que se utilizarán para la realización de la investigación, asimismo el tipo y el diseño que se tendrá.

3 CAPITULO III METODOLOGIA DE TRABAJO

En el presente capítulo se detalla la metodología a utilizar para el desarrollo del trabajo de estudio y con el cual se elabora la investigación. Ante ello, es importante identificar los

puntos que se desarrollarán como el tipo de la investigación, como el alcance y diseño de la investigación, la operación de las variables, el proceso de muestreo, determinando la población y muestra de la investigación, y los instrumentos a utilizar en la metodología. Asimismo, todo lo mencionado anteriormente nos dejará validar las hipótesis planteadas.

Alexis Labarca en su cátedra de Modelos y Talleres de Investigación, explicó sobre la “Relación bidimensional de las ciencias”, es decir, la reciprocidad entre la obtención de conocimiento y el procedimiento de investigación, uno alimenta al otro y viceversa.

Figura 18 Relación bidimensional de las ciencias

Fuente: Labarca U.M.C.E. Facultad De Filosofía y Educación

La información obtenida o producto proviene de un procedimiento de investigación o proceso, y a su vez la información obtenida sirve de base para las investigaciones que generan nuevo conocimiento o ciencias. (Labarca)

“En las ciencias, el pensamiento es progresivo: sus etapas más recientes corrigen a las anteriores e incluyen a las verdades que persisten de estas etapas iniciales.” (Reporte del Comité de Harvard, Albert Einstein 1945 citado por Labarca).

Es por lo anteriormente expuesto la necesidad de definir la metodología que nos permita procesar la información que actualmente existe para generar conocimiento científico que de base a investigaciones más adelante.

3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

Hernández, Fernández, y Baptista (2014) señalan que la investigación científica abarca diferentes enfoques que pueden ser cualitativo, cuantitativo o mixto, los cuales son

indispensables para el estudio. Asimismo, la elección del enfoque se debe realizar de acuerdo a las variables utilizadas y al objetivo de la investigación. Por otro lado, Bernal (2010), menciona que hay 10 tipos de investigación, de los cuales el uso de los métodos cuantitativo y cualitativo son los más frecuentes. Ante ello, Ñaupas, Mejía, Novoa, Villagómez (2014), también menciona la existencia de tres enfoques, los cuales son cualitativo, cuantitativo y mixto. A continuación, en la Tabla 20 se apreciará las características de los enfoques cualitativo y cuantitativo.

Tabla 20

Características de los enfoques cualitativo y cuantitativo

Investigación Cualitativa	Investigación Cuantitativa
Centrada en la fenomenología y comprensión	Basada en la inducción probabilística del positivismo lógico
Observación naturista sin control	Medición penetrante y controlada
Subjetiva	Objetiva
Inferencia de sus datos	Inferencia más allá de los datos
Exploratoria, inductiva y descriptiva	Confirmatoria, inferencial, deductiva
Orientada al proceso	Orientada al resultado
Datos “ricos y profundos”	Datos “sólidos y repetibles”
No generalizable	Generalizable
Holista	Particularista
Realidad dinámica	Realidad estática

Fuente: Fernández, Peña y Hernández (2008)

Para la realización de esta tesis de investigación, la metodología tendrá un enfoque mixto, esto con el fin de que la misma se beneficie tanto del enfoque cuantitativo como del cualitativo, pues ambos pueden aportar a enriquecer la investigación, (Hernández, Fernández, & Batista, 2014). Ya que la presente investigación busca analizar las variables

mencionadas anteriormente que afectaron las exportaciones peruanas de langostino a Corea del Sur en el período 2011-2019.

3.1.1 Alcance de la investigación

Los cuatro tipos de alcances que puede tener una investigación según Hernández, Fernández y Baptista (2014) son: exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo, las cuales pueden ser utilizadas de manera simultánea en las diferentes etapas de la elaboración del estudio. A continuación, en la Tabla 21 se describirá a mayor detalle los tipos de alcances.

Tabla 21

Tipos de alcances de la investigación

Tipo de Alcance	Concepto
Investigación Exploratoria	La realización de esta investigación tiene como objetivo examinar un problema de investigación poco estudiado y sirven para la familiarización con estos temas.
Investigación Descriptiva	La realización de esta investigación tiene como objetivo la descripción de características y rasgos importantes del fenómeno a analizar. Asimismo, es útil para la identificación de las diferentes dimensiones o ángulos de este.
Investigación Correlacional	La realización de esta investigación tiene como objetivo el asociar variables mediante un patrón predecible, de esa forma, conocer la relación que existía entre dos o más variables.
Investigación Explicativa	La realización de esta investigación tiene como objetivo establecer las causas de los fenómenos estudiados.

Fuente: Hernández (2006). Elaboración Propia 2020

El objetivo que se busca tener con la presente investigación es identificar los factores internos o externos que más impactaron en las exportaciones de langostinos congelados enteros peruanos a Corea del Sur, bajo el marco de la firma del TLC Perú-Corea. Para ello, se buscará realizar una investigación con un alcance descriptivo, dado que se buscará

identificar los rasgos más influyentes de las variables y su impacto en las exportaciones a fin de lograr el objetivo principal.

3.1.2 Diseño de la investigación

El diseño de investigación es la estrategia con la que se buscará obtener la información requerida para la investigación, la cual es necesaria para responder el problema de la misma. La elección del diseño debe realizarse de manera cuidadosa y tomando en consideración la hipótesis y los objetivos de la investigación, si esto se realiza de manera correcta, la investigación podrá aportar nuevo conocimiento respecto al tema investigado (Hernández, Fernández, & Batista, 2014). Por ello, en la Tabla 22 observaremos los distintos diseños del enfoque mixto que podemos escoger para nuestra investigación.

Tabla 22

Diseños mixtos específicos

Diseño	Definición
Diseño exploratorio secuencial (DEXPLOS)	Se inicia con la parte cualitativa de recolección y análisis de datos, después de lo cual se reúne la información para el análisis cuantitativo. De acuerdo con su finalidad, hay dos modalidades derivativa y comparativa
Diseño explicativo secuencial (DEXPLIS)	Se inicia con la parte cuantitativa seguida de la cualitativa, la segunda parte se construye en base a la información obtenida en la primera.
Diseño transformativo secuencial (DITRAS)	Se tiene un tema, concepto o ideología que marca la orientación de la investigación, el diseño tiene como finalidad utilizar el método que sea más útil para el tema, concepto o ideología, sobre la cual se construye la investigación.
Diseño de triangulación concurrente (DITRAC)	Simultáneamente se recogen los datos cuantitativos y cualitativos. Se presentan los resultados de los alcances y se tienen a realizar comparaciones entre ambos, se le denomina "lado a lado"
Diseño anidado o incrustado concurrente del modelo dominante (DIAC)	Los datos se recolectan de manera simultánea para ambos métodos, pero uno de ellos tiene prioridad sobre el otro, quedando el segundo anidado o incrustado en el otro

Diseño anidado recurrente de varios niveles (DIACNIV)	Tiene como objetivo buscar información en diferentes grupos o niveles de análisis. Los datos también se recogen por niveles, pero esto puede variar en el análisis.
Diseño transformativo concurrente (DISTRAC)	Engloba varios diseños anteriores, los datos cuantitativos y cualitativos se recolectan de manera simultánea, se recaba y analiza la información, pudiendo dar mayor peso o no a uno de los métodos, guiándose u orientándose en base a una teoría, concepto u ideología.
Diseño de Integración múltiple (DIM)	La integración más completa de los métodos cualitativos y cuantitativos. Es sumamente movable

Fuente: (Hernández, Fernández, & Batista, 2014) Elaboración: Propia 2020

Por lo cual, nuestro diseño de investigación es de triangulación concurrente (DITRIAC), este diseño es mayormente utilizado para afirmar resultados y validaciones cruzadas entre los datos cuantitativos y cualitativos. Así mismo, la información se recolecta de manera simultánea para ambos métodos, provocando que tengan igual importancia en la investigación. Consideramos que este diseño es el más adecuado para nuestra investigación pues nos permite desarrollar ambos enfoques aprovechando las fortalezas de cada uno (Hernández, Fernández, & Batista, 2014).

3.1.3 Justificación

La producción acuícola peruana según el ámbito marino se ha incrementado de 85 625 TM en el 2013 a 39 426.71 TM en el 2017, mostrando que en cuatro años se ha tenido un notable crecimiento en este sector ganándole a la acuicultura continental. Actualmente, la maricultura es la que se encuentra generando un mayor incremento de volúmenes de producción, así como de ingresos, la cual está representada por dos principales especies: la concha de abanico y el langostino, siendo el 95% de la producción para venta internacional.

Por otro lado, de acuerdo con la información brinda por SUNAT se puede evidenciar el incremento de las exportaciones peruana en un 4% anual durante los años comprendidos entre el 2011 y 2017 con destino a Corea del Sur. Teniendo una valorización de USD 197

millones en el rubro no tradicional, siendo este sector impulsado por el incremento y la diversificación de las empresas en productos como sachá inchi, langostinos, castañas y cacao. Cabe resaltar que el monto exportado de langostinos en 2019 fue de un 113.5% mayor al del 2018, con lo que se alcanzó un récord histórico.

Como se mencionó anteriormente, Corea del Sur tiene el consumo per cápita de langostino más alto en el mundo. Convirtiéndose por tanto en un mercado atractivo para las empresas exportadoras que buscan diversificarse dentro del mercado asiático. Adicional a esto, es la doceava economía más importante del mundo para el año 2019, según el Banco Mundial, y miembro del G20, Foro que engloba a los 20 países más ricos del mundo.

El presente trabajo de investigación se desarrolla en el periodo comprendido entre los años 2011 al 2019, ya que se busca determinar qué factores internos o externos impulsaron en las exportaciones de langostinos enteros congelados desde la firma del TLC Perú – Corea, que entró en vigencia en el 2011. Así mismo, durante el periodo de estudio se ha podido observar un crecimiento en los años 2013 y 2014 posterior a lo cual hubo un descenso hasta el año 2017, donde las exportaciones tuvieron un crecimiento de más del 100% con respecto al año anterior y se mantuvo hasta el final del periodo de estudio.

Por último, la investigación tiene como propósito brindar información a todas las partes interesadas en conocer los factores tanto internos como externos que impulsan la producción y comercialización de los langostinos al mercado de Corea, ya que hay pocos estudios realizados enfocados en la exportación de este producto con este destino. Consideramos que los principales interesados serán las empresas exportadoras, los gremios e instituciones públicas relacionados al sector, así como los académicos.

3.1.4 Limitantes

La principal limitación que encontramos para la elaboración de nuestro trabajo de investigación es la declaración del Estado de Emergencia por parte del gobierno del presidente Martín Vizcarra, ante la crisis sanitaria por la proliferación del COVID-19 alrededor del mundo.

En esta situación, que ya se ha alargado por más de 4 meses y que tiene en aislamiento social a la mayor parte de la población y que ha tenido un impacto en la forma de trabajar y de hacer negocios de las empresas peruanas, generando una preocupación para el acceso a los principales actores del sector de exportación de langostinos. Tales como las empresas exportadoras, que van a estar enfocados en la continuidad de sus operaciones y el gobierno que tiene sus esfuerzos enfocados en atender las necesidades médicas y en reactivar la economía.

Ante ello, otra de las limitaciones presentadas fueran las entrevistas a los expertos, dado que muchas de las empresas exportadoras de langostinos a corea no se encontraban disponibles para la realización de las entrevistas. Asimismo, con las instituciones públicas también tuvimos algunas limitaciones ya que se debía sacar cita con anticipación mediante la mesa de partes virtuales y ver su disponibilidad para la realización de estas.

Por último, otro limitante sería el acceso a la información disponible en las diversas fuentes de información digital utilizadas, dado que por la coyuntura se presentó una sobrecarga en las redes de telecomunicación.

3.2 OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

El objetivo de las investigaciones científicas es determinar la validez de la hipótesis, y estas son aseveraciones, observaciones, el estudio de las relaciones entre uno o más variables. Las variables son abstractos conceptos símbolos a los cuales se les asigna unos

valores o numerales y que representan el hecho a investigar. (Nuñez, 2007) Asimismo, las define como todo aquello que puede tomar un valor que puede ser medido, controlado y registrado, y que este valor puede cambiar en el tiempo. (Vara, 2010)

Núñez citando a Mejía, define que las variables se pueden clasificar en 5: De acuerdo a la función que cumplen en la hipótesis, acuerdo a su naturaleza, de acuerdo al método de definición de variables, de acuerdo al número de valores que adquieren las variables y de acuerdo a las características categóricas y continuas, esto nos permite definir más claramente a las variables dentro de una investigación. (Nuñez, 2007)

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizará la clasificación por función dentro de la hipótesis, dado que nos permite analizar la relación entre las variables y el impacto que tiene unas sobre otras Núñez cita a Pérez Lugo, divide a las variables en dos categorías: independiente y dependiente. (Nuñez, 2007)

3.2.1 Variables dependientes

La variable dependiente es considerada como una variable causal ya que, estas tienen efecto en otras variables. (Vara, 2010) Así mismo, Pérez Lugo citado en el artículo “Las variables: Estructura y función en la hipótesis” define a las variables dependientes como las variables que van a ser explicadas o se pretende investigar a lo largo del trabajo de estudio. (Nuñez, 2007)

Para la presente investigación se tomará como variables dependientes los factores externos, asimismo ver la relación existente de las variables. A continuación, se detallarán los factores externos a estudiar.

X = Exportaciones de langostinos congelados enteros

Indicadores

X1 = Cantidad exportado de langostinos

X2 = Valor FOB exportado de langostinos

3.2.2 Variables independientes

Las variables independientes son también conocidas con variables efecto ya que, estas surgen en consecuencia de las variables independientes asimismo depende de otras variables para ser estudiada. (Vara, 2010)

Por otro lado, estas variables son utilizadas por los investigadores para conocer el efecto ya sea positivo o negativo de la variable dependiente sobre la dependiente. Asimismo, suelen ser manipulables por el investigador. (Villasís-Keever & Miranda-Novales, 2016).

Para la presente investigación se tomará como variables independientes los factores internos y externos, asimismo ver la relación existente entre ellas. A continuación, se detallarán en la Tabla 23 la operacionalización de las variables de los factores internos, según Pla y Fidel (2004), define que estos demuestran las fortalezas y las debilidades con las que estas cuentan las empresas y son elementos sobre los cuales se tiene un campo de acción.

Se ha dimensionado la tabla en dos: certificaciones y medidas sanitarias y fitosanitaria, porque a pesar de que se podría considerar que las medidas sanitarias deben ir dentro certificaciones, estas son un factor sumamente importante. En la dimensión de certificaciones estamos considerando los indicadores de certificaciones de sanidad, buenas prácticas y de calidad, como se evidencia en la tesis “Principales problemas de exportaciones de cola de langostinos con destino a Estados Unidos durante el periodo 2013-2018, señala como las certificaciones de calidad y buenas prácticas están siendo cada vez más apreciadas y valoradas en los mercados internacionales ya que se están convirtiendo en un estándar en las exportaciones de alimentos (Ccaccya Marin & Mori Garcia, 2019).

Asimismo, en la dimensión de medidas sanitarias y fitosanitarias consideramos los indicadores como inocuidad, bioseguridad y enfermedades y plagas, los mismo que se desarrollan en los siguientes artículos “*McSustainability and McJustice: Certification, Alternative Food and Agriculture, and Social Change*” (Hatanaka, 2014), “*Market Access Implications of SPS and TBT: Bangladesh Perspective*” (Rahman, 2002) y “*Emergencia histórica, impacto y estado actual de los patógenos en las Americas*” (Lightner, 2012) donde se resalta la importancia de las certificaciones, particularmente las medidas sanitarias y fitosanitarias y su rol en el comercio de productos alimenticios y acuícolas.

Tabla 23

Operalización de las variables de los Factores Internos

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION ES	INDICADORES
FACTORES INTERNOS	Según Pla y Fidel (2004), define que los factores internos de las empresas suelen demostrar las fortalezas y las debilidades con las que estas cuentan, son elementos sobre los cuales la empresa tiene un campo de acción, es decir puede modificarlos o alterarlos.	Se obtendrán datos de fuentes primarias utilizando la técnica de las entrevistas a profundidad a las empresas del sector acuícola que exporten langostinos de la partida 0306.1711	Certificaciones	Certificaciones de sanidad
				Certificaciones de buenas practicas
				Certificaciones de calidad
			Medidas sanitarias y fitosanitarias	Inocuidad
				Bioseguridad
				Enfermedades y plagas

Fuente: Elaboración Propia 2020

Asimismo, en la Tabla 24 veremos la operacionalización de las variables de los factores externos para la realización del estudio cualitativo, según Pla y Fidel (2004), señalan que los factores externos en las empresas representan las amenazas y las oportunidades que estas deben mejorar, estos factores influyen en el entorno y en el comercio internacional de las empresas.

Para la dimensión de la variable fenómenos climatológicos, se dividieron en 3 indicadores: precipitaciones, cambios de salinidad y de temperatura, los cuales se mencionan en los artículos “*Economic impacts of climate change: profitability of freshwater aquaculture in China*” (Li, Yang, Nadolnyak, Zhang, & Luo, 2014) , “*Vulnerability of inland and coastal aquaculture to climate change: Evidence from a developing country*”, (Md Monirul, 2019) permitiéndonos entender su efecto en la producción, cantidad y calidad de los productos expuestos a estas condiciones, y como impacta no solo a los productores sino también al mercado destino.

Para la dimensión de la variable desgravación arancelaria, se consideraron los indicadores escala arancelaria, acceso a mercado y competitividad como se ve en la teoría de integración económica los acuerdos comerciales permiten lograr beneficios arancelarios entre las partes que fomentan el incremento del comercio entre naciones.

Asimismo, la dimensión variables macroeconómicas cuenta con los indicadores como Tipo de Cambio, PBI Corea y Precio FOB ya que, mediante estos se reflejan la realidad de los países permitiéndonos entender como son las operaciones de las empresas y la capacidad del país de promover un espacio que invite al comercio, esto se detalla en la tesis “Producción, Comercialización y Exportación de Langostinos Congelados” (Sologuren, 2004).

Tabla 24

Operalización de las variables de los Factores Externos

VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES
FACTORES EXTERNOS	Según Pla y Fidel (2004), estos factores influyen en el entorno y en el comercio	Se obtendrán datos de fuentes primarias utilizando la técnica de las entrevistas a profundidad a las empresas del sector	Fenómenos Climatológicos	Precipitaciones
				Cambios de salinidad
				Cambios de temperatura
				Escala arancelaria

internacional de las acuícola que exporten	Desgravación	Acceso a
empresas; los cuales langostinos de la	Arancelaria	Mercados
son de aspectos partida 0306.1711		Competitividad
económico, político-		Tipo de Cambio
legal, socio-cultural y	Macroeconómicos	Precio FOB
tecnológica.		PIB Corea

Fuente: Elaboración Propia 2020

Por otro lado, para el estudio cuantitativa la operación de las variables de los factores internos y externos se detallarán a continuación:

Y1 = Factores Internos

Indicadores

Y1.1 = Certificaciones

Y1.2 = Medidas sanitarias y fitosanitaria

Y2 = Factores Externos

Indicadores

Y2.1 = Fenómenos climatológicos

Y2.2 = Tipo de Cambio

Y2.3 = Precio FOB

Y2.4 = PBI Corea

3.3 PROCESO DE MUESTREO

3.3.1 Población de estudio

Vara (2010), señala la importancia de “Identificar los criterios de inclusión y exclusión para precisar el tamaño de la población”, en este caso nuestra población será limitada por empresas, actividad comercial, mercado destino y tiempo:

La población a estudiar a lo largo del trabajo de investigación se dividirá en tres sectores (privado, gubernamental y académicos), los cuales son representados por las empresas exportadoras, los gremios, las entidades reguladoras de acuicultura y académicos relacionados en el mercado asiático, asimismo, estas estarán detalladas dentro del Mapeo de Actores Clave (MAC) que se presenta a continuación.

El Mapeo de Actores Clave (MAC) que es una herramienta de diagnóstico y de gestión en los proyectos, investigaciones, etc., dado que permite identificar y analizar de manera estructurada a quienes influyen de una u otra manera, esto puede representarse mediante gráficos, tablas, símbolos e infinidad de elementos que nos permitan de manera ordenada presentarlo (Tapella, 2007). A continuación, en la Tabla 25 se desarrollarán los actores identificados como relevantes en la investigación.

Tabla 25

Mapeo de Actores Clave

Grupo Social	Actores	Interés / Rol
Gremios	- Sociedad Nacional de Acuicultura (SNA)	Alto / Asociación privada que buscan el desarrollo del comercio de langostinos peruanos
Empresas	- Langostinera Tumbes SA - Marinasol SA - Ccoral SA - Langostinera Victoria SRL - Acuicultura de Huaura SAC - Langostinera La Bocana SA - Langostinera Ulises SA - Criador El Guamito SAC - Pesquera Intifish SAC	Alto / Empresas exportadoras de langostinos al mercado de Corea del Sur

Gobierno	-Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES) -Oficina Comercial de Perú en Seúl. (OCEX Seúl) -Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES)	Alto / Organismos gubernamentales que buscan el desarrollo del sector.
Académicos	- Universidades y Centros de estudio e investigación relacionados al tema y a la región	Alto / Organismos académicos que buscan el aumento de investigaciones.

Fuente: Elaboración Propia 2020

Para la realización de esta investigación dada su naturaleza se realizará un muestreo no probabilístico intencional, es decir la selección no se realizará a través de un porcentaje probabilístico representativo, sino en base a los conocimientos adquiridos para la selección por parte de investigador (Vara, 2010). Es por esto que en base a nuestro mapeo de actores clave se buscará obtener al menos una entrevista con un representante de cada actor considerado.

3.3.2 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra se define como, un subconjunto de una comunidad de interés de la cual se acopia datos y entre estos debe existir delimitaciones precisas que permitan escoger una cantidad representativa de dicho subconjunto. Una vez detallada la metodología y la población de estudio, se procederá con la selección de la muestra, la cual debe estar relacionada con las variables a analizar. (Hernández, Fernández, & Batista, 2014)

Para la realización de esta investigación la muestra se obtendrá a través del muestreo concurrente, es decir se tendrá dos muestras paralelas: una para la parte cuantitativa y otra la para parte cualitativa. (Hernández, Fernández, & Batista, 2014)

La muestra para la el método cuantitativo es no probabilístico ya que, los elementos seleccionados están relacionados con el objetivo de la investigación. Los cuales estarán

representados por los datos estadísticos de las exportaciones de langostinos enteros congelados, así como el Tipo de cambio, PIB y Precio FOB, los cuáles serán analizados por el programa de SPSS.

Según Sampieri citando a Neuman (2019), menciona que “el tamaño de la muestra no se fija a priori”, es decir, se determina una unidad de análisis y se estima un número de casos. Así mismo, no hay parámetros establecidos de este tema. La decisión final del número de casos dependerá del investigador, el cual desde luego buscará el equilibrio entre saturación y la mayor representatividad. Es por eso, que se estima la realización de 10 entrevistas a los actores involucrados en el sector langostinero peruano los cuales se desarrollaron el Tabla 25.

3.4 INSTRUMENTOS METODOLOGICOS PARA EL RECOJO DE LA INVESTIGACIÓN

3.4.1 Primera etapa: Investigación Cualitativa

En este estudio, para la parte de la investigación cualitativa se ejecutará por medio de la obtención de datos utilizando las herramientas de recopilación como documentos, los cuales son una fuente de información muy valiosa ya que nos permiten entender el fenómeno central del estudio y los antecedentes de este mismo. (Hernández, Fernández, & Batista, 2014)

Por un lado, también se realizará la recolección de datos mediante las entrevistas con expertos, las cuales al tener un enfoque cualitativo son más privadas, flexibles y abiertas ya que estas se caracterizan por el intercambio de información entre una persona y el entrevistador. (Hernández, Fernández, & Batista, 2014) Asimismo, Malhotra (2016), menciona que estas entrevistas deben contar con la utilización de un cuestionario formal, el cual permita obtener mediante las respuestas la información requerida.

Por otro lado, en el libro “La metodología de la investigación” se cita a Creswell (2005) donde menciona que estas herramientas de recolección deben contar con preguntas abiertas, de esa forma el entrevistado pueda expresar de mejor manera sus experiencias respecto al tema a tratar sin ser influenciado por el entrevistador.

Por ello, se realizará un cuestionario guía de manera estructurada que nos permitan tener una secuencia en las preguntas, asimismo todos estos datos serán analizados mediante el programa Atlas.Ti. Este programa nos ayudará a segmentar los datos de acuerdo a las entrevistas realizados y nos permitirá construir teorías, codificando toda la información en un esquema.

En la Tabla 26, podemos apreciar los diferentes enfoques que se les dieron a los cuestionarios con fin de obtener la mayor cantidad de información valiosa de acuerdo con su participación el comercio de langostinos.

Tabla 26

Enfoque de actores entrevistados

ENTREVISTADOS	ACTORES CLAVE	ENTIDAD			ENFOQUE DEL CUESTIONARIO
Ing. Tulio Merino - Gerente General SNA	Gremio privado empresarial	Sociedad Acuicultura - SNA	Nacional	de	Principalmente factores internos.
Ing. Bruno Arroyo - parte de la Subdirección de Normatividad Sanitaria Pesquera y Acuícola	Entidades Públicas	Organismo Sanidad SANIPES	Nacional	de	Principalmente factores internos.
Sr. Erick García -Jefe Comercial	Entidades Públicas	Oficina de Comercio Extranjero	Seúl - OCEX	de	Principalmente factores externos.
Ing. Luis M. Ayala y Ing. Flavio Saldarriaga	Entidades Públicas	Dirección General de Capacitación y Desarrollo Técnico - FONDEPES			Principalmente factores internos.
Srta. Aurora Cardenas - General Comercial	Empresas Exportadoras	CCoral EIRL			Enfoque en ambos factores

Sr. Ernesto Quiroz - Gerente General	Empresas Exportadoras	Langostinera La Victoria SA	Enfoque en ambos factores
Sr. Francisco Silva - Gerente General	Empresas Exportadoras	Surtifoods Peru	Enfoque en ambos factores
Profesor Danny Pacheco	Académico	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC	Enfoque en factores externos
Profesor Carlos Aquino	Académico	Universidad Nacional Mayor de San Marcos UNMSM	Enfoque en factores externos

Fuente: Elaboración Propia 2020

Asimismo, se agruparon a los actores en cuatro categorías, siendo la primera el gremio privado representado por la Sociedad Nacional de Acuicultura, totalmente conformado por empresas del sector acuícola nos permite conocer el panorama actual del sector en nuestro país, es por esto que para esta entrevista nos enfocamos en los factores internos que afectan las exportaciones. Por otro lado, tenemos a las entidades públicas de acuerdo a su función se enfocarán en factores internos o externos, en el caso de las empresas se tocarán a profundidad todos los factores, buscando que los actores identifiquen para ellos cuáles son los más importantes. Para los académicos, nos enfocaremos en los factores externos. A continuación, se desarrolla la segunda parte de la investigación, la cuantitativa.

3.4.2 Segunda Etapa: Investigación Cuantitativa

En este estudio, para la parte cuantitativa se utilizará información recolectada del entorno macroeconómico, permitiéndonos tener antecedentes de nuestro problema a tratar, del cual obtendremos documentos de fuentes primarias y secundarias. Estos documentos serán recolectados de los recursos de investigación brindados por la universidad como el repositorio académico, Scopus, JStor, Web of Science y ScienceDirect. Asimismo, en la Tabla 27 se puede observar el perfil de las bases de datos utilizadas.

Tabla 27

Perfil de base de datos

Fuente	Datos
Veritrade (2011-2019)	Nivel de exportaciones de langostinos congelados enteros por empresas del sector
Trademap (2011-2019)	Nivel de exportaciones de langostinos congelados enteros
SUNAT (2011-2019)	Estadísticas del sector acuícola

Fuente: Elaboración Propia 2020

Por medio de estas bases de datos hemos podido determinar las estadísticas de exportaciones e identificar a las principales empresas acuícolas exportadoras de langostinos congelados a Corea del Sur durante el periodo del 2011 al 2019.

4 CAPITULO IV DESARROLLO Y APLICACIÓN

En el presente capítulo, se tendrá en cuenta todos los datos obtenido de las entrevistas a profundidad con las diferentes entidades privada, estatales y empresas del sector acuícola, así mismo también los datos de serie de tiempo sobre las exportaciones de langostinos congelados enteros a Corea del Sur en los últimos ocho años, teniendo como objetivo cumplir con el enfoque mixto que cuenta el estudio de investigación. Durante este capítulo, se buscará la comprobación de los objetivos presentados y de las hipótesis planteadas con el fin de poder debatir los resultados.

4.1 HERRAMIENTA CUALITATIVA

En el presente capítulo, se tendrá en cuenta todos los datos obtenido de las entrevistas a profundidad con las diferentes entidades privada, estatales y empresas del sector acuícola, así mismo también los datos de serie de tiempo sobre las exportaciones de langostinos congelados enteros a Corea del Sur en los últimos ocho años, teniendo como objetivo cumplir con el enfoque mixto que cuenta el estudio de investigación. Durante este capítulo,

se buscará la comprobación de los objetivos presentados y de las hipótesis planteadas con el fin de poder debatir los resultados.

Tabla 28

Códigos utilizados en el análisis cualitativo Atlas. TI.

Código	Definición de Código	Pregunta de Investigación
Certificaciones	Identificar su relevancia, así como su impacto en las exportaciones de langostinos	¿Cuál es el nivel de exigencia del mercado del mercado surcoreano? ¿Qué tan importantes son para las exportaciones?
Medidas sanitarias y fitosanitarias	Identificar su relevancia, así como su impacto en las exportaciones de langostinos	¿Cuáles son las medidas sanitarias y fitosanitarias que toman? ¿Qué tan importante es para el mercado de Corea del Sur las medidas sanitarias y fitosanitarias? ¿Cuáles son las principales enfermedades o plagas que afectan a los langostinos? y al ¿Sector?
Precio FOB	Conocer la relevancia del precio FOB al mercado de Corea del Sur.	¿Qué tan importante es el mercado de corea del Sur en sus exportaciones?
Fenómenos climatológicos	Conocer el impacto de los fenómenos climatológicos en el sector, así como en la producción y calidad del producto final	¿Qué tanto afectan los fenómenos climatológicos como El Niño, La Niña y las precipitaciones en las exportaciones?
Desgravación arancelaria	Impacto de la desgravación arancelaria en las exportaciones de langostino	¿Incluyeron los beneficios arancelarios en sus exportaciones a Corea del Sur]?
Variables macroeconómicas	Impacto de las variables macroeconómicas en las exportaciones de langostino	¿El tipo de cambio tuvo algún impacto en sus exportaciones?

Nota: Códigos definidos a prioridad. Elaboración: Propia 2020

En la Tabla 28 nos permitirá utilizar esta herramienta de análisis de datos cualitativos. Para poder alimentar la herramienta mencionada con anterioridad se realizarán entrevistas a profundidad, como señala Robles (2011), estas no tiene una estructura formal, depende del entrevistador llevar al entrevistado por medio de un guion general abordar los temas

de interés del mismo, el entrevistador se convierte en una herramienta de análisis que busca llegar a la información más relevante, a su vez esta técnica de recolección de información, permite entablar entre las partes una relación más cercana y cordial, lo cual facilita también flujo de información que se brinda.

Como señala Vara (2010), son entrevistas que buscan llegar a los “profundo” de la información, que a pesar de tener un guion este no limita la entrevista ni establece un orden, dado que estas son más flexibles. Asimismo, Hernández, Fernández y Batista (2014) la define como una “reunión para conversar, más flexible, para intercambiar información”. Los autores señalan la importancia de crear un ambiente de confianza donde el entrevistado se sienta cómodo, de esta manera llegar a recolectar información de su perspectiva más extensa y de mejor calidad.

Con el objetivo de obtener la mayor cantidad de información y aprovechar al máximo el tiempo de entrevistados, se agrupó a los actores involucrados de la siguiente manera: Instituciones, Empresas exportadoras y Expertos Académicos. A continuación, se dará una breve descripción de los entrevistados y de las instituciones a las que pertenecen, asimismo se detallarán las variables y las preguntas asociadas a las mismas.

4.1.1 Entrevistas a profundidad a instituciones

Para el desarrollo de las entrevistas a profundidad en instituciones, se buscó entrevistados en puestos claves que nos permitieran entender el aporte o el soporte que brindan estas al sector acuícola y particularmente a la industria langostinera peruana.

El primer entrevistado fue el ingeniero Tulio Merino Regalado, gerente general de la Sociedad Nacional de Acuicultura (SNA), este un gremio netamente empresarial que busca proteger los intereses de las empresas acuícolas peruanas, así como velar y

desarrollar responsabilidad social y medio ambiental, para lograr un crecimiento sostenible del sector en tiempo. Este gremio es muy importante pues es parte de la Mesa Acuícola, espacio donde diferentes agentes del gobierno incluido el Ministerio de Economía y Finanzas, debaten sobre el potencial y el futuro del sector.

Los segundos entrevistados fueron los ingenieros Luis M. Ayala y Flavio Saldarriaga, miembros de la Dirección General de Capacitación y Desarrollo Técnico en Acuicultura del Fondo Nacional de Desarrollo Pesquero (FONDEPES). Este fondo fue creado en 1992, es una empresa del Estado, la cual se encuentra bajo la dirección del Ministerio la Producción. Tiene como objetivos mejorar las competencias en las actividades de pesquería artesanal y acuícolas, mejorar las condiciones operativas, crear y mejorar la infraestructura en la pesca artesanal, mejor la gestión e implementar una gestión interna de riesgo ante desastres. (FONDEPES, 2020)

El tercer entrevistado institucional fue el Magister en Acuicultura Ing. Bruno Arroyo Sosa, quien es parte de la Subdirección de Normatividad Sanitaria Pesquera y Acuícola (SDNSPA), que es parte del Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (SANIPES). El objetivo de este organismo que también depende del Ministerio de la Producción es velar por la sanidad e inocuidad de los productos pesqueros y acuícolas a lo largo de toda la cadena de producción.

El cuarto y último entrevistado institucional es el Señor Erick García jefe de la Oficina Comercial de Perú en Seúl (OCEX Seúl). Estas oficinas que dependen del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, y su principal objetivo es impulsar y desarrollar el comercio entre Perú y la oficina destino.

Todos los entrevistados pertenecientes a las diversas instituciones alrededor del

comercio de langostinos al mercado de Seúl, nos han permitido ampliar nuestro horizonte para comprender todos los factores involucrados. A continuación, se desarrollarán los perfiles de los entrevistados a nivel de empresas exportadoras peruanas.

4.1.2 Entrevistas a profundidad a Exportadores

Para la realización de las entrevistas a profundidad con empresas exportadoras, se seleccionaron de las 35 empresas peruanas exportadoras de langostino a mercado de Corea a las 5 empresas que son representativas en el sector.

El primer entrevistado es el Sr. Francisco Silva, copropietario y gerente general de la empresa Surtifoods Peru S.A.C. Empresa fundada en el 2012, producen y comercializan productos marinos a mercados con Estados Unidos, Europa y Asia principalmente.

La segunda entrevistada es la Srta. Aurora Cárdenas Sáenz, encargada del Área Comercial y Desarrollo de Mercados de la empresa Ccoral Exports. Esta empresa está enfocada en atender principalmente el mercado asiático, siendo Corea su principal mercado internacional con más del 50% de sus exportaciones a este destino.

El tercer entrevistado es el Sr. Ernesto Quiroz Manuchi gerente general de Langostinera La Victoria SRL, empresa pionera en el negocio de los langostinos, que inició operaciones en 1980 motivo por el cual tienen 40 años en el mercado produciendo y exportando langostinos a mercados como Europa, Estados Unidos y Asia.

Adicional a las entrevistas anteriormente mencionadas, se solicitó la participación de expertos académicos para que nos pueda aportar su conocimiento como docentes y sus experiencias en el ámbito estudiado. La primera entrevista se realizó con el profesor Danny Pacheco Infante, profesor de la carrera de Negocios Internacionales, asesor de tesis y Consultor de Internacionalización de MINCETUR. La segunda entrevista se realizó con

el Doctor en Economía, Sr. Carlos Aquino, especialista en economía y política asiática; y coordinador del Centro de Estudios Asiáticos de la Universidad Mayor de San Marcos.

A continuación, se desarrollará las herramientas para el análisis cuantitativo de las variables de la investigación.

4.2 HERRAMIENTA CUANTITATIVA

En esta parte del estudio se realizará el análisis estadístico con las variables seleccionadas que consideramos han tenido un impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros al mercado surcoreano durante el periodo de 2011 al 2019. Para lograr esto se tomarán los modelos trabajados por Apaza (2019) y Delgado (2018), en donde se desarrolla el análisis del desarrollo comercial de una cartera de productos y su impacto en el país exportador. Como ha sido mencionado anteriormente, los datos estadísticos serán obtenidos de las plataformas digitales como TradeMap, Veritrade y SUNAT.

Los datos se procesarán mediante el programa Statistical Product and Service Solutions, más conocido como SPSS, en el cual es un conjunto de herramientas que permite el análisis estadístico de la información que ingresaremos sobre nuestras variables.

En la tabla 29 se detallará mejor las variables para un mejor entendimiento de los análisis a realizar, así mismo se pasará a describir cada variable.

Tabla 29

Descripción de variables

Variable	Tipo de variable	Descripción
Dependiente	Escala	Valor FOB Exportaciones Perú
Independiente	Escala	Q Exportada Perú
Independiente	Escala	Precio por Kilogramo
Independiente	Escala	Tipo de Cambio
Independiente	Escala	PBI de Corea del Sur

Fuente: Elaboración Propia 2020

a. Valor FOB Perú

Consideramos que esta variable independiente es muy importante debido a que puede ser impactada por otras variables como enfermedades, precio, entre otros. Según Tang y Bondad-Reantaso (2019) nos informa el efecto de las enfermedades sobre las exportaciones debido a que, al confirmarse los brotes de estas, generan que los países que no se encuentren afectados por estas enfermedades restringen el ingreso de las importaciones a sus países. Esto se aplica a los camarones tanto vivos como congelados.

Indica el valor FOB de las exportaciones peruana de langostinos congelados enteros, con subpartida arancelaria armonizada 0306.17, con destino al mercado surcoreano durante el periodo del 2011 al 2019.

b. Cantidad exportada Perú

Consideramos esta variable debido a que puede ser influenciada a los diferentes factores interno y externos. Según Tang y Bondad-Reantaso (2019), nos mencionan como esta variable se vio afectada por la enfermedad necrosis hepatopancreática aguda la cual provocó enormes pérdidas en el volumen de la población cultivada de camarones marinos *Penaeus Vannamei*.

Indicar el volumen de las exportaciones peruana de langostinos congelados enteros, con subpartida arancelaria armonizada 0306.17, con destino al mercado surcoreano durante el periodo del 2011 al 2019.

c. Precio por Kilogramo

Tenemos como entendimiento en base de la teoría económica que ante un mayor precio de exportación tendrá como consecuencia un aumento en su oferta exportable. Esta variable se ve influenciada por diferentes factores externos como la variación en el Tipo de Cambio, la demanda, existencia de competidores, entre otros.

Identificar cómo influye el precio por kilogramo de las exportaciones peruana de langostinos congelados enteros, con subpartida arancelaria armonizada 0306.17, con destino al mercado surcoreano durante el periodo del 2011 al 2019.

d. Tipo de Cambio

Según Esmaili (2015), menciona en su publicación del Diario Gestión que el Tipo de Cambio genera un impacto en las exportaciones de un país, esto dependiendo de las diferentes particularidades propias de estos que les otorgaran desarrollar de mejor manera su sector exportador. El Tipo de Cambio tendrá un rol importante en el resultado de la Balanza Comercial existente entre un país y otro.

Con esta variable buscamos indica las variaciones mensuales del tipo de cambio del dólar según los datos obtenidos del Banco Central de Reserva del Perú.

e. PIB de Corea del Sur

El Producto Interno Bruto, el cual, según el MEF, es el valor con el que cuentan los bienes y servicios realizados por un país en un periodo determinado. Asimismo, Arévalo (2013) nos menciona basándose en el modelo de oferta de exportación de Goldstein y Khan (1978) que

ante un incremento en los ingresos del país importador puede generar que las exportaciones tengan también un crecimiento.

4.2.1 Análisis Estadístico

En esta parte del estudio de investigación se tendrá como objetivo el análisis de las variables mediante la técnica estadística que nos permitirá interpretar datos, y mejorar la investigación de las estas mismas determinando que tanto influyen en la variable dependiente.

a. Supuesto 1 Regresión Múltiple Lineal

Según Malhotra (2008), menciona que la regresión múltiple se ejecuta con una variable dependiente y dos o más variables independientes a estudiar. En la Figura 18 se observa la fórmula con la que cuenta este modelo.

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \dots + \beta_k X_k + e$$

Figura 19 Fórmula del Modelo de Regresión Múltiple

Fuente: Malhotra (2008)

Donde:

B₀, B₁, B₃, ..., B_k; son los parámetros no estandarizados.

X₁, X₂, X₃,..., X_k; son las variables independientes.

e, es el término del error que es una variable aleatoria.

k, el número de variable dependiente.

Por otro lado, la información que obtendremos con este modelo será el coeficiente de determinación, o también conocido como R cuadrado, el cual nos mostrará la proporción de varianza de las variables dependientes que estará explicada por la variable

independiente (Marín, 2017). Así mismo, la fórmula de este indicador se mostrará a continuación en la Figura 19.

$$R^2 = 1 - \frac{\text{Suma de cuadrados de los residuos}}{\text{Suma de cuadrados total}}$$

Figura 20 Ecuación del coeficiente de determinación

Fuente: Marín 2017.

El siguiente estadístico que analizaremos será el Durbin-Watson, el cual brinda información sobre el nivel de independencia existente entre las variables estudiadas, asimismo este indicador toma como valores entre 1 y 3. (Marín, 2017).

Igualmente, la tabla de ANOVA es el siguiente indicador que nos permitirá observar si existe o no una relación significativa entre las variables, los cuales se verán con ayuda del estadístico F y del nivel de crítico mediante el Sig.

Por último, poder determinar la ecuación de regresión para nuestro estudio de investigación como son las exportaciones de langostinos. Asimismo, los datos para la realización de esta ecuación serán determinados de la tabla de coeficientes no estandarizados.

a. Supuesto 2 Multicolinealidad

En este punto de trabajo utilizaremos el método de correlación, donde vamos a poder analizar el grado de variabilidad existente entre las variables. Este análisis se realizará mediante el coeficiente de correlación Pearson, el cual es el más utilizado para determinar el grado de relación existente entre dos o más variables. Este indicador cuenta con un rango de -1 y 1, donde el valor 1 especifica relación lineal perfecta positiva, mientras el valor -1 indica relación lineal perfecta negativa (Marín, 2017). Como se observa en la Tabla 23.

Tabla 30

El coeficiente de correlación Pearson

Valor del coeficiente de Pearson	Grado de correlación entre las variables
$r = 0$	Ninguna Correlación
$r = 1$	Correlación positiva perfecta
$0 < r < 1$	Correlación positiva
$r = -1$	Correlación negativa perfecta
$-1 < r < 0$	Correlación negativa

Fuente: Elaboración Propia 2020

Así mismo, ante un coeficiente de correlación con valores altos no significa causalidad, ya que las variables pueden tener una relación lineal sin que una sea la causa de la otra.

b. Supuesto 3 Kolmogórov-Smirnov para una muestra

En este punto, se analizará utilizando la prueba de bondad de ajuste Kolmogórov-Smirnov, el cuales es utilizada para la determinar si las variables estudiadas en la base de datos cuentan con una distribución normal, asimismo, esta prueba se utiliza a partir de un tamaño de la muestra mayor a 50 datos y a la vez las variables cuantitativas sean continuas. (Aragón, 2016).

Finalmente, hemos podido observar a lo largo de este capítulo las herramientas utilizadas para la elaboración de la investigación mixta. En el siguiente capítulo, se procederá con el análisis de los resultados que se obtendrán de la información recabada mediante las entrevistas a profundidad mediante la parte cualitativa, asimismo, se analizarán los datos estadísticos recogidos para el método cuantitativo. Generando de esa manera tener un mejor entendimiento de nuestro tema de investigación.

5 CAPITULO V ANALISIS DE LOS RESULTADOS

En el presente capítulo se buscará realizar un resumen de toda la información mencionada a lo largo del trabajo de investigación, asimismo investigaciones anteriormente realizadas que han aportado con información para la realización de esta y las fuentes para la obtención de datos mensuales sobre las variables cuantitativas. Por último, en este capítulo se llegará a una conclusión de los resultados obtenidos a partir de los objetivos e hipótesis planteadas para el soporte del nuestro estudio de investigación, los cuales serán desarrollados y sustentados mediante un enfoque mixto.

Como se explicó desde el inicio, se ha visto una tendencia del crecimiento de las exportaciones peruanas de langostinos enteros congelados, subpartida 0306.1711, con destino a Corea del Sur a partir del periodo de 2013 al 2019. Ello se debió que durante el 2013 la producción de estos en el continente asiático, los mayores proveedores de este país se encontraban afectadas por la presencia de patógenos que ponen en riesgo la bioseguridad y la inocuidad de los alimentos que se le brindaban al consumidor final. Provocando que Corea del Sur busquen nuevos proveedores que pudieran abastecer una parte de la demanda que requería este producto.

Finalmente, para la elaboración de nuestro trabajo de estudio se plantearon dos objetivos y dos hipótesis específicas. Con el objetivo general se buscará la identificación de los factores internos o externos que tuvieron un mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019, Tomando como marco el Acuerdo Comercial entre Perú y Corea. A Continuación, se procederá con el análisis de los resultados obtenidos de los diferentes enfoques, así como el análisis de los objetivos y la validación de las hipótesis.

5.1 ANALISIS CUALITATIVO DE LAS VARIABLES

Como se mencionó con anterioridad para el análisis cualitativo de esta investigación utilizamos la herramienta Atlas. Ti, la cual nos permitió recaudar toda la información obtenida de las entrevistas de manera ordenada, asimismo, visualizar y buscar relaciones entre las variables estudiadas. En la Figura 20 podemos apreciar la relación de las variables que fueron seleccionadas al inicio de la investigación y así como se agruparon en factores internos y externos, eso también se ve reflejado en su interacción.

Figura 21 Red de las principales variables

Fuente: Elaboración Propia. 2020

Como vemos los factores internos tales como certificaciones y las medidas sanitarias están asociados entre sí y los factores externos como la desgravación arancelaria y las variables macroeconómicas también, cabe destacar que los fenómenos climáticos, es un factor independiente del resto dada su naturaleza.

Por otro lado, a medida que las entrevistas avanzaban detectamos otras variables que los entrevistados consideraron importante recalcar y que tienen una mayor interacción con las variables anteriormente mencionadas, las cuales se evidencian en la Figura 21.

Figura 22 Red de variables encontradas y relación

Fuente: Elaboración propia 2020

A continuación, se realizará un análisis más detallado de las entrevistas realizadas por cada variable que comprende el estudio de investigación, permitiéndonos de esa manera obtener los comentarios más resaltantes mencionados por los entrevistados. Asimismo, podremos observar cómo estas nuevas variables encontradas se asocian o forman parte de las variables principales otorgándonos una mejor comprensión de estas.

5.1.1 Medidas sanitarias y fitosanitarias

La primera variable a analizar son las medidas sanitarias y fitosanitarias, las cuales son importantes ya que tienen como objetivo el garantizar la inocuidad alimentaria y el cumplimiento de las estrictas normas de salud y seguridad (OMC 2020).

En la Figura 22, podemos observar que las medidas fitosanitarias se encuentran asociadas con la variable de certificaciones ya que para el cumplimiento de las medidas se requiere la obtención éstas, las cuales son solicitadas por el país importador. Asimismo, las medidas sanitarias y fitosanitarias son encuentran vinculadas con la variable calidad, la cual fue

mencionada por los entrevistados como un plus con el que cuenta nuestros langostinos peruanos, ya que Corea del Sur demanda de productos Premium. Cabe destacar que ellos no requieren o exigen un certificado de calidad, pero aprecian que el producto tenga buen sabor y que cumplan con todas las medidas de bioseguridad.

Figura 23 Red de variable Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

Fuente: Elaboración propia 2020

Según Carlos Aquino, el mercado asiático y particularmente el coreano son mercados muy estrictos frente a las medidas sanitarias y fitosanitarias, los cuales ante la menor duda o incumplimiento de estas restringen las importaciones de los productos. Como el profesor comenta “(...) *el tema es pasar los estrictos controles fitosanitarios*”. Esto se vio intensificado, después del incidente en el año 2000 con la extensión de la enfermedad mancha blanca que involucró a varios países del Asia-Pacífico.

Según Bruno Arroyo, Magister Scientiae en Acuicultura y Profesional de la Subdirección de Normatividad Sanitaria Pesquera y Acuícola (SDNSPA), menciona que

“estas medidas no es algo que se pueda negociar, ya que son establecidos como un requisito para cuidar la salud de los consumidores, (...) se busca hacer cumplir con los estatus sanitarios establecidos por los países a donde se exportan los recursos y productos.” (B. Arroyo, Entrevista Online, 23 de junio del 2020).

Asimismo, los entrevistados también concordaron en la importancia que tiene SANIPES como autoridad sanitaria en el país. Es por ello, que Tulio Merino nos comentó que

“(..) mientras más consolidado, robusto tengamos a la autoridad sanitaria nacional, este va ayudar a que los productos que comercializamos tanto nacional e internacionalmente tengan una mejor aceptación de los mercados” (T. Merino, Entrevista Online, 22 de junio del 2020).

Por último, las medidas sanitarias y fitosanitarias son un factor clave para el ingreso y el éxito de las exportaciones peruanas de langostino al mercado coreano y el general para el crecimiento de las exportaciones de los productos acuícolas en la región de Asia.

5.1.2 Certificaciones

Como ya se ha mencionado, la demanda de alimentos a nivel mundial solo va a aumentar y las certificaciones están tomando un papel cada vez más importante en el comercio internacional. Ello se ve reflejado en la Figura23, la cual se encuentra asociada con las medidas sanitarias y fitosanitarias, la calidad del producto exportado, el valor agregado que se le pueda brindar al cliente y la capacidad de la industria nacional para poder cumplir con los requisitos del mercado internacional.

Figura 24 Red de variable Certificaciones

Fuente: Elaboración propia 2020

Pese a que los entrevistados concuerdan en que *“Las certificaciones, no se negocian, son un estándar”*. Según Danny Pacheco, Consultor de internacionalización de MINCETUR, nos indica que las certificaciones deben hacerse de acuerdo con el mercado destino, ya que países como Estados Unidos y Europa aprecian que los productos cuenten con certificaciones de carácter social y medio ambiental, mientras que en el mercado asiático esto no es así.

Por otro lado, Erick García, Consejero Comercial de la OCEX- Seúl, señala la relevancia de la certificación de origen, porque con ella se van a poder acceder a los beneficios arancelarios del TLC.

“Respecto a las certificaciones, básicamente, lo que piden los compradores es el certificado de origen, (...) en cuanto al tema de sostenibilidad, al consumidor coreano todavía no le es tan relevante como en otros mercados, pero está empezando a crecer”
(E. García, Entrevista Online, 2 de julio del 2020).

Asimismo, en esto también concuerda Carlos Aquino, quien comenta la importancia de las certificaciones voluntarias en Asia,

“Lo bueno es que todavía no, en ese sentido, digamos que la legislación está un poco más atrasada. (..) la ventaja es que todavía los asiáticos no son tan exigentes en esos temas laborales, ambientales, pero sí en el tema fitosanitario”. (C. Aquino, Entrevista Online, 18 de julio del 2020).

Con ello, podemos concluir que las certificaciones tienen que realizarse de acuerdo a lo solicitado o apreciado por el mercado destino. En caso de Corea, adicional a la certificación de origen y la certificación sanitaria y fitosanitaria, las demás no tienen mayor valor para el consumidor coreano. Además, que son muy difícil de obtener, por ejemplo, para certificar

productos orgánicos, Corea no admite certificados emitidos por otras empresas que no sean coreanas, es decir que, si una empresa peruana quiere certificar orgánicos, tiene que traer un auditor de Corea, lo cual elevaría en sobremanera los costos, cabe mencionar que muchos productos de la industria de alimentos se comercializan muy bien sin este certificado, por ende, la inversión nos sería apreciada.

5.1.3 Fenómenos climatológicos

Son factores externos que pueden influir de manera directa e indirectamente en la acuicultura a corto y largo plazo. Asimismo, estos pueden ser dados por el cambio de temperatura, precipitaciones, la elevación del mar, entre otros. En la Figura 24 podemos apreciar que este factor sólo tiene una asociación y esto debido a que esta variable es independiente de todas las demás, exceptuando potencial de la industria nacional, esto debido a que en la medida en que la esta se desarrolle, por en tecnologías e innovaciones dentro del sector, va a poder mitigar el impacto de los fenómenos climatológicos.

Figura 25 Red de variable Fenómenos climatológicos

Fuente: Elaboración propia 2020

Para el análisis de este factor, los comentarios de las empresas exportadoras fueron muy importantes para entender realmente si hay un impacto o no en las exportaciones de langostino. Según Tulio Merino, mencionó que “Cada especie tiene su condición medioambiental, su temperatura de agua, su temperatura de ambiente”. Esto se reafirma con la entrevista realizada a Aurora Cárdenas,

“(...) nuestros langostinos requieren de un clima muy cálido, lo cual últimamente con los cambios climatológicos globales no se obtiene la temperatura requerida en el agua generando que estén frías y cuando esto sucede puede ocasionar el surgimiento de plagas, que los langostinos se estresen y que no crezcan, provocando que no podamos cumplir con nuestros compromisos”. (A. Cárdenas, Entrevista Online, 22 de junio del 2020).

Las empresas no están en condiciones para controlar esta variable, pero si para mitigar sus efectos como es el caso del cultivo semi intensivo e intensivo, en la medida que sus capacidades se lo permitan, esto es mejor explicado por el Sr. Quiroz, fundador y Gerente General de Langostinera la Victoria EIRL.

“Los estanques promedios (...) tienen una extensión de 6000 hectáreas de langostinos y calculo que habrá unas 500 hectáreas de la crianza intensiva, vale decir un 10%. Pero en este 60% de producción semi-intensiva o extensivas las piscinas son de 3 a 12 hectáreas, siendo el promedio 8, es decir, 800 mil metros cuadrados y con esta extensión no se puede hacer nada para cambiar la temperatura,(...) sin embargo, los cultivos intensivos que son menos de 1 hectárea si tienen cobertura en el piso con un liner y en la superficie se le pone un plástico provocando un efecto como un invernadero, ahí sí se puede controlar un poco la temperatura pero la verdad es que la mayoría no puede realizar este tipo de prácticas”. (E. Quiroz, Entrevista Online, 24 de junio del 2020).

También hay que considerar que los fenómenos climáticos de la magnitud del fenómeno de El Niño no son constantes, a su vez señala el Sr. Quiroz,

“En el largo plazo y pausadamente el cambio climatológico no nos ha afectado a excepción de los años que les comenté”, (E. Quiroz, Entrevista Online, 24 de junio del 2020).

Los fenómenos climatológicos, son una variable que se debe tener monitoreada, pero que su impacto es cada vez menor debido a las adaptaciones tecnológicas que los productores acuícolas están desarrollando.

5.1.4 Variables Macroeconómicas

Las variables macroeconómicas son indicadores económicos que nos permiten identificar la realidad de un país, las cuales puede estar conformada por el Producto Interno Bruto, el tipo de cambio, el precio FOB, el consumo per cápita, entre otros. La Figura 25 nos muestra cómo las variables macroeconómicas se encuentran asociadas al Potencial de la Industria Nacional, dado que entre más estable es la economía nos permitirá ser atractivos para otros países y poder negociar tratados de libre comercio con beneficios arancelarios, así mismo estas variables también nos permiten medir el potencial de los mercados a los que queremos llegar.

Figura 26 Red de Variables Macroeconómicas

Fuente: Elaboración propia 2020

Carlos Aquino, nos mencionó durante la entrevista, que el Perú es un país del primer mundo, en lo que a macroeconómica se refiere, convirtiéndonos en una economía atractiva para hacer negocios. Asimismo, Erik García nos comentaba que

“Corea cuenta con una economía de primer mundo, pues presentan un PIB en crecimiento y una inflación que se ha mantenido dentro de su franja de movimiento”
(E. García, Entrevista Online, 2 de julio del 2020).

Asimismo, los autores convergen que este mercado se encuentra dentro de un continente que presenta expansión y crecimiento desde hace más de una década y que este va a seguir tomando mayor relevancia en el comercio internacional.

Las empresas entrevistadas resaltaron que su interés por trabajar con este destino radica, en lo bien dispuestos que está el consumidor final en pagar por un producto premium, cabe mencionar que Corea es el mercado que mejor paga por kilo de langostino calidad premium A1. Como nos señaló Erick García

“Este es un mercado donde la reputación de una marca o producto valen mucho y están dispuestos a pagar por recibir un producto de mejor calidad y con valor agregado” (E. García, Entrevista Online, 2 de julio del 2020).

Las variables macroeconómicas, son importantes porque garantizan la estabilidad del mercado, dentro de lo que consideramos en estas variables, el tipo de cambio no tiene mayor influencia sobre las exportaciones porque las empresas peruanas han constituido la mayoría de sus costos en dólares y en destino su moneda nacional es fuerte y estable. Este no es el caso del precio FOB, que si influye y mucho en el interés de los exportadores por impulsar el crecimiento de las exportaciones.

5.1.5 Desgravación Arancelaria

Las variables macroeconómicas son indicadores económicos que nos permiten identificar la realidad de un país, las cuales puede estar conformada por el Producto Interno Bruto, el tipo de cambio, el precio FOB, el consumo per cápita, entre otros. La Figura 25 nos muestra cómo las variables macroeconómicas se encuentran asociadas al Potencial de la Industria Nacional, dado que entre más estable es la economía nos permitirá ser atractivos para otros países y poder negociar tratados de libre comercio con beneficios arancelarios, así mismo estas variables también nos permiten medir el potencial de los mercados a los que queremos llegar.

Figura 27 Red de Variables Macroeconómicas

Fuente: Elaboración propia 2020

Carlos Aquino, nos mencionó durante la entrevista

“El Perú es un país del primer mundo, en lo que a macroeconomía se refiere, convirtiéndonos en una economía atractiva para hacer negocios”. (C. Aquino, Entrevista Online, 18 de julio del 2020).

Asimismo, como se mencionó con anterioridad Corea al ser una economía de primer mundo y presenta un PIB en crecimiento generando que sea un destino atractivo para las exportaciones. Asimismo, los autores convergen que este mercado se encuentra dentro de un

continente que presenta expansión y crecimiento desde hace más de una década y que este va a seguir tomando mayor relevancia en el comercio internacional.

Las empresas entrevistadas resaltaron que su interés por trabajar con este destino radica, en lo bien dispuestos que está el consumidor final en pagar por un producto premium, cabe mencionar que Corea es el mercado que mejor paga por kilo de langostino calidad premium A1. Como nos señaló Erick García,

“Este es un mercado donde la reputación de una marca o producto valen mucho y están dispuestos a pagar por recibir un producto de mejor calidad y con valor agregado” (E. García, Entrevista Online, 2 de julio del 2020).

Las variables macroeconómicas, son importantes porque garantizan la estabilidad del mercado, dentro de lo que consideramos en estas variables, el tipo de cambio no tiene mayor influencia sobre las exportaciones porque las empresas peruanas han constituido la mayoría de sus costos en dólares y en destino su moneda nacional es fuerte y estable. Este no es el caso del precio FOB, que si influye y mucho en el interés de los exportadores por impulsar el crecimiento de las exportaciones.

5.2 ANALISIS CUANTITATIVO DE LAS VARIABLES

Como se mencionó en el capítulo anterior, las variables que se usarán para el estudio de investigación cuantitativo son las siguientes.

a. Variable dependiente

La variable dependiente es considerada como una variable causal ya que, estas tienen efecto en otras variables (Vara, 2008). La variable dependiente de este estudio es la siguiente:

Y = Exportaciones Peruanas de Langostinos a Corea del Sur - Valor FOB

b. Variables independientes

Las variables independientes son también conocidas con variables efecto ya que, estas surgen en consecuencia de las variables independientes asimismo depende de otras variables para ser estudiada (Vara, 2008). Las variables independientes de este estudio son las siguiente:

X1 = Cantidad de langostinos peruanos exportados a Corea del Sur

X2 = Tipo de Cambio

X3 = Precio FOB

X4 = PBI Corea

A continuación, se desarrollará los supuestos planteados para la realización de los análisis estadísticos, los cuales comprenden el Modelo de Regresión Lineal Múltiple, Multicolinealidad y la Prueba de Kolmogórov-Smirnov.

5.2.1 Regresión Lineal Múltiple

Como se mencionó anteriormente, la regresión múltiple se ejecuta con una variable dependiente y dos o más variables independientes a estudiar (Malhotra, 2008). Para la realización de este modelo tendremos un porcentaje de confiabilidad de 95%, por lo que tendremos un nivel de significancia (SIG) de 0.05. Este valor del SIG nos ayudará a definir las validaciones o el rechazo de las hipótesis a lo largo de este capítulo.

a. Primer Modelo de Regresión

En la tabla 31 se muestra el resumen del modelo donde se puede observar que el R cuadrado ajustado tiene un resultado de 0.994, encontrándose dentro del rango establecido de [0,1] y determinando que cuenta con un alto grado de ajuste entre la variable dependiente e independientes. Así mismo, el Modelo de Durbin-Watson obtenido es de 2.004, el cual se

encuentra dentro de los números [1,3], lo que significa que las variables no cuentan con autocorrelación.

Tabla 31

Resumen del modelo entre el Y, X1, X2, X3 y X4

Resumen del modelo^b					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,997 ^a	,994	,994	33410,667	2,004

a. Predictores: (Constante), PBI_COREA, PrecioFOB, CANTIDADFOB, TipodeCambio

b. Variable dependiente: ValorFobPeru

Fuente: Elaboración Propia

Por otro lado, tendremos que analizar la posible existencia de relación significativa entre las variables, lo cual se observa en la tabla 32 donde nos mostrara la prueba Anova.

Hipótesis del estudio

Ho: No existe relación significativa entre las variables

Hi: Existe relación significativa entre las variables

Regla de decisión

Sig. < 0,05, entonces se rechaza la Hipótesis nula (Ho)

Sig. > 0,05, entonces se rechaza la Hipótesis alternativa (Hi)

Como se observa en la Tabla 32 obtuvimos un sig. de $0.000 < 0.05$ por lo cual se rechaza la Ho, concluyendo que existe relación significativa entre la variable dependientes y las independientes.

Tabla 32

Prueba de Anova entre el Y, X1, X2, X3 y X4

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1,438E+13	4	3,594E+12	3219,662	,000 ^b
	Residuo	8,260E+10	74	1116272657		
	Total	1,446E+13	78			

a. Variable dependiente: ValorFobPeru

b. Predictores: (Constante), PBI_COREA, PrecioFOB, CANTIDADFOB, TipodeCambio

Fuente: Elaboración Propia

Continuando con el análisis, se realizó una prueba de los coeficientes como se puede observar en la Tabla 33, de esta manera se puede verificar el nivel de significación y la prueba de individualidad de las variables. En la prueba se pudo constatar que las variables analizadas como el Precio FOB, Tipo de Cambio y Cantidad Exportada cuenta con un Sig. de 0.000, mientras que la variable PBI Corea no cumple con este requisito ya que tiene un sig. de 0.894.

Tabla 33

Coefficiente de correlación entre el Y, X1, X2, X3 y X4

Coeficientes ^a						
Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	260243,016	71049,439		3,663	,000
	PrecioFOB	7581,436	1648,473	,043	4,599	,000
	TipodeCambio	-85692,485	21544,065	-,044	-3,978	,000
	CANTIDADFOB	6,811	,067	1,004	101,184	,000
	PBI_COREA	-,023	,169	-,001	-,133	,894

a. Variable dependiente: ValorFobPeru

Fuente: Elaboración Propia

Ante ello, se realizará un segundo modelo de regresión para poder cumplir con la prueba de individualidad de los coeficientes.

b. Segundo Modelo de Regresión

En este segundo modelo, en la tabla 34 se muestra el resumen del modelo donde se puede observar que el R cuadrado ajustado tiene un resultado de 0.994, encontrándose dentro del rango establecido de [0,1] y determinando que cuenta con un alto grado de ajuste entre la variable dependiente e independientes. Así mismo, el Modelo de Durbin-Watson obtenido es de 2.009, el cual se encuentra dentro de los números [1,3], lo que significa que las variables no cuentan con autocorrelación.

Tabla 34

Resumen del modelo entre el Y, X1, X2 y X3

Resumen del modelo ^b					
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación	Durbin-Watson
1	,997 ^a	,994	,994	33191,167	2,009

a. Predictores: (Constante), CANTIDADFOB, PrecioFOB, TipodeCambio

b. Variable dependiente: ValorFobPeru

Fuente: Elaboración Propia

Por otro lado, tendremos que analizar la posible existencia de relación significativa entre las variables, lo cual se observa en la Tabla 35 donde nos mostrara la prueba Anova.

Hipótesis del estudio

Ho: No existe relación significativa entre las variables

Hi: Existe relación significativa entre las variables

Regla de decisión

Sig. < 0,05, entonces se rechaza la Hipótesis nula (Ho)

Sig. > 0,05, entonces se rechaza la Hipótesis alternativa (Hi)

Como se observa en la Tabla 35 obtuvimos un sig. de $0.000 < 0.05$ por lo cual se rechaza la H_0 , concluyendo que existe relación significativa entre la variable dependientes y las independientes.

Tabla 35

Prueba de Anova entre el Y, X1, X2 y X3

ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	1,438E+13	3	4,792E+12	4349,844	,000 ^b
	Residuo	8,262E+10	75	1101653549		
	Total	1,446E+13	78			

a. Variable dependiente: ValorFobPeru

b. Predictores: (Constante), CANTIDADFOB, PrecioFOB, TipodeCambio

Fuente: Elaboración Propia

Continuando con el análisis, se realizó una prueba de los coeficientes como se puede observar en la Tabla 36, de esta manera se puede verificar el nivel de significación y la prueba de individualidad de las variables. En la prueba se pudo constatar que las variables analizadas como el Precio FOB, Tipo de Cambio y Cantidad Exportada cuenta con un Sig. de 0.000.

Tabla 36

Coeficiente de correlación entre Y, X1, X2 y X3

Coeficientes ^a						
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
Modelo		B	Desv. Error	Beta	t	Sig.
1	(Constante)	256084,924	63418,027		4,038	,000
	PrecioFOB	7550,981	1621,843	,043	4,656	,000
	TipodeCambio	-87031,309	18935,067	-,044	-4,596	,000
	CANTIDADFOB	6,808	,064	1,004	106,877	,000

a. Variable dependiente: ValorFobPeru

Fuente: Elaboración Propia

Como resultado la ecuación para nuestro modelo de Regresión Múltiple Lineal es el siguiente:

$$Y = 256084.924 + 6.808 X1 + 7550.981 X2 - 87031.309 X3$$

Interpretación:

X1 = Cuando la cantidad exportada de langostinos peruanos a Corea (X1) aumenta en 1 KG y se mantiene constante el Precio FOB (X2) y el Tipo de Cambio (X3), el Valor FOB de las exportaciones de langostinos incrementará en 6.808 KG.

X2 = Cuando el Precio FOB (X2) aumenta en 1 dólar y se mantiene constante la cantidad exportada (X1) y el Tipo de Cambio (X3), el Valor FOB de las exportaciones de langostinos incrementará en 7550.981 dólares.

X3 = Cuando el Tipo de Cambio (X3) aumenta en 1 dólar y se mantiene constante la cantidad exportada (X1) y el Precio FOB (X2), el Valor FOB de las exportaciones de langostinos disminuye en 87031.309 dólares.

5.2.2 Multicolinealidad

En este punto, realizaremos la prueba de multicolinealidad con ayuda de la matriz de correlaciones de Pearson, ya que nos proporcionará una mayor profundidad para identificar la relación existente entre las variables.

Tabla 37

Matriz de correlaciones de Pearson

Correlaciones					
		ValorFobPeru	Qexport	PrecioFOB	TipodeCambio
ValorFobPeru	Correlación de Pearson	1	,995**	,164	,259*
	Sig. (bilateral)		,000	,148	,021
	N	79	79	79	79
Qexport	Correlación de Pearson	,995**	1	,110	,313**
	Sig. (bilateral)	,000		,336	,005
	N	79	79	79	79
PrecioFOB	Correlación de Pearson	,164	,110	1	-,255*
	Sig. (bilateral)	,148	,336		,023
	N	79	79	79	79
TipodeCambio	Correlación de Pearson	,259*	,313**	-,255*	1
	Sig. (bilateral)	,021	,005	,023	
	N	79	79	79	79

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

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

Fuente: Elaboración Propia

En la Tabla 37 se pudo encontrar que existe una correlación existente entre la variable dependiente e independientes, contando con una correlación más fuerte con la Cantidad exportada de langostinos a Corea ya que cuenta con un coeficiente de 0.995. Mientras que cuenta con un coeficiente de correlación 0.164 con el Precio FOB, el cual es con la variable que cuenta con una correlación más débil.

5.2.3 Prueba de Kolmogórov-Smirnov

Por último, realizaremos la prueba de K-S, ya que nuestro número de muestra es de 79 datos y variables continuas. Con ello, se busca validar que nuestras variables cuentan con una distribución normal.

Hipótesis del estudio de investigación

Ho: La variable tienen una distribución normal.

Hi: La variable no tienen una distribución normal.

Regla de decisión

Sig. < 0,05, entonces se rechaza la Hipótesis nula (H_0)

Sig. > 0,05, entonces se rechaza la Hipótesis alternativa (H_1)

En la tabla 38 se observa los resultados obtenidos de la herramienta SPSS, donde podemos observar que las variables siguen una distribución normal. Esto se comprueba con el Sig de 0.078, logrando de esa manera rechazar la H_1 .

Tabla 38

Prueba de Kolmogorov-Smirnov de las variables cuantitativas.

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra		
		Unstandardized Residual
N		79
Parámetros normales ^{a,b}	Media	,0000000
	Desv. Desviación	32546,61670
Máximas diferencias extremas	Absoluto	,095
	Positivo	,095
	Negativo	-,074
Estadístico de prueba		,095
Sig. asintótica(bilateral)		,078 ^c

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

A continuación, se realizará el análisis de los objetivos e hipótesis propuestos por el presente estudio de investigación.

5.3 ANALISIS DEL OBJETIVO GENERAL

El objetivo general con el que cuenta nuestra investigación tiene el fin de identificar los factores internos o externos que más impactaron en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.

En primer lugar, con respecto a los factores internos, se pudo determinar mediante las entrevistas realizadas a los expertos involucrados en este sector que la variable de medidas sanitarias y fitosanitarias tiene un nivel de significancia alto en el crecimiento de las exportaciones de langostino congelados enteros al mercado coreano, bajo el marco del Tratado de Libre Comercio con este País, lo cual concuerda y está relacionado con los antecedentes de la investigación.

En segundo lugar, con respecto a los factores externos, se pudo evidenciar mediante las entrevistas a profundidad realizada a los diferentes expertos y ante el análisis de los datos macroeconómicos por nuestra herramienta SPSS que las variables como la Desgravación Arancelaria y el Precio FOB han tenido un impacto significativo para el impulso de las exportaciones peruanas de langostinos a Corea.

Asimismo, para contar con un mejor entendimiento lo dividimos en dos objetivos específicos, los cuales se analizaron de manera cualitativa, con las entrevistas a profundidad realizada a los expertos y colocadas en la herramienta Atlas.Ti; y de manera cuantitativa con los datos provenientes de las diferentes fuentes como Trademap, Veritrade y SUNAT.

5.3.1 Análisis del Objetivo Especifico N° 1

Nuestro primer objetivo específico tiene como propósito analizar el impacto de las certificaciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias; como factores internos, en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.

En primer lugar, procederemos a analizar la variable certificaciones como señala el artículo *“MacSustainability and McJustice: Certification, Alternative and Agriculture, and Social Change”* (HATANA 2014) las certificaciones de carácter social y medio

ambiental están teniendo un mayor peso en el comercio internacional. Adicional a esto, Carlos Aquino en la entrevista que nos brindó nos comentó que efectivamente estas certificaciones se están haciendo tendencia alrededor del mundo principalmente en Europa y Estados Unidos, pero que en los países asiáticos no sucede necesariamente así.

Erik García, jefe comercial de OCEX- Seúl, sostiene también lo indicado por el entrevistado anterior ya que mencionó que los importadores coreanos lo único que solicitan son los certificados de origen, para aplicar a los beneficios arancelarios, y certificaciones sanitarias. Además, resaltó lo complicado que es para los exportadores la implantación de otras certificaciones, como por ejemplo orgánica, ya que para este mercado es necesario que sea emitido por el FDA de Corea. Así mismo, nos señalaba que muchos productos del sector alimentos se venden perfectamente sin este certificado, y en esto se puede apreciar la poca relevancia que este tema tiene para los consumidores coreanos.

Según Carlos Aquino, en los países asiáticos los temas sociales, medio ambientales y laborales, aún está atrasados con respecto a los parámetros europeos y americanos. Por ende, estos no exigen a las naciones con las que comercia la implementación de estas medidas. Ante esto, se puede concluir que hay una tendencia mundial por estandarizar las certificaciones, pero la misma aún no ha llegado al mercado asiático y particularmente al coreano.

Pero, así como no exigen certificaciones sociales o medioambientales, las medidas sanitarias y fitosanitarias son una cuestión supremamente importante para este mercado, que posee el mayor índice per cápita de consumo de langostinos en el mundo. Como señala Medin (2019) en su artículo “*¿Trade barriers or trade facilitators? The heterogeneous impacts of food standards in international trade*” y como menciona

Hatana (2014) en su artículo de sostenibilidad, las medidas sanitarias y fitosanitarias son una variable muy importante para lograr la apertura o el cierre de un mercado.

Bruno Arroyo de SANIPES, resaltó la importancia de estas medidas en una frase *“Estas medidas buscan el bienestar de las personas”*. Asimismo, Tulio Merino también resaltó la importancia que tiene SANIPES, como ente regulador de la sanidad e inocuidad de los alimentos, para el mercado de Corea y los esfuerzos de esta institución se vieron reflejados el 15 de mayo de 2017 con la firma, de la armonización del certificado sanitario, así como los requisitos para la exportación de los productos acuícolas con la NFQS de Corea.

Esto permitió que cada lote de exportación tuviera un análisis para la detección de las enfermedades de síndrome de la mancha blanca y necrosis infecciosa hipodérmica y hematopoyética, las cuales deben ser declaradas obligatoriamente a la OIE. Esta armonización de procesos causó una reducción en los costos de los exportadores, permitió adquirir un precio más competitivo y a su vez aumentar el volumen exportado de los langostinos.

Podemos concluir en base a lo visto en los antecedentes y las entrevistas realizadas que las medidas sanitarias y fitosanitarias han sido y son un factor importante en el incremento de las exportaciones de langostino al mercado coreano.

5.3.2 Análisis del Objetivo Especifico N° 2

Nuestro segundo objetivo específico tiene como propósito analizar el impacto de los fenómenos climatológicos, la desgravación arancelaria y las variables macroeconómicas; como factores externos, en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.

En primer lugar, tenemos los fenómenos climatológicos, los cuales mediante las entrevistas realizadas a las diferentes instituciones se ha podido determinar que es un factor que no tiene un impacto en las exportaciones de los langostinos congelados enteros. Esto se debe que durante el periodo que comprende el estudio los indicadores para definir la ocurrencia y la magnitud del fenómeno El Niño se han mantenido estables a comparación de los fenómenos ocurridos durante los años de 1982/1983 y 1998/1999 donde se generaron precipitaciones que provocaron inundaciones y destrucción en la infraestructura de las langostineras.

La variable de fenómenos climatológicos, el cual se vio reflejado en el artículo *“Economic impacts of climate change: profitability of freshwater aquaculture in China”* donde se mencionaba que estos pueden afectar de forma negativa en los beneficios del sector. Esto mismo se pudo corroborar en la entrevista realizada a la empresa La Victoria, la cual menciona que ante los cambios de temperaturas del agua puede generar que los langostinos demoren en crecer y dejen de comer, provocando que las conversiones alimentarias se incrementen en un 40% o 50% más del habitual generando costos adicionales y reduciendo sus márgenes de ganancias.

Por otro lado, en el artículo *“Vulnerability of inland and coastal aquaculture to climate change: Evidence from a developing country”* estudian el nivel de la vulnerabilidad en base a tres componentes, los cuales son la exposición, sensibilidad y la capacidad de adaptarse. Siendo, en el artículo *“Vulnerability of aquaculture-related livelihoods to changing climate at the global scale”*, donde se realiza un análisis de la acuicultura en base a estos tres factores, dando como resultado, que el Perú se encuentra dentro de los 20 países más vulnerables en la acuicultura marina.

Asimismo, como se mencionó anteriormente los langostinos y otras especies puedan presentar un aumento en su producción pocos meses después de los sucesos del fenómeno (Kluger, L. y otros, 2018). Esto se pudo corroborar con las entrevistas realizadas ya que nos mencionaron si bien los langostinos son halógenos, es decir, que vive de 0 a 45 ppm de sal, ante la presencia de tormentas puede generar que la salinidad disminuya en 10 ppms en un día, pero que al largo plazo y pausadamente las especies cultivadas suelen adaptarse generando que el cambio climatológico tenga un efecto significativo en la producción.

Esto mismo, lo menciona Tulio Merino de la SNA, el cual señala que en los cultivos intensivos y semi-intensivos tienen un proceso de adaptación, los cuales manejan perfectamente esta tecnología. Ello, requiere que los campos sean recubiertos por un techo plástico y una estructura metálica, que tapa el cultivo y lo protege de los vientos, provocando un efecto invernadero y aumentando la temperatura al interior. Esto permite que el langostino pueda, estresarse menos, reducir el riesgo de aparición de plagas y enfermedades y desarrollarse más y más rápido.

En segundo lugar, tenemos la desgravación arancelaria, el cual para el ingreso de las exportaciones de langostinos a Corea cuentan con 0% arancel de ingreso. Se ha podido determinar mediante las entrevistas realizadas que este factor tuvo un impacto significativo para el inicio de las exportaciones de langostinos a Corea.

En el caso de la empresa Ccoral, nos mencionaron que contar con una desgravación arancelaria les ha brindado una ventaja a comparación de otros países competidores, como es el caso del mercado ecuatoriano que es uno de los más grandes exportadores de langostinos a nivel mundial. Así mismo, Tulio Merino reafirma esta idea ya que nuestras exportaciones pueden ingresar al país con precios más atractivos, lo cual nos da una ventaja con respecto a otros países que no cuentan con este beneficio.

En tercer lugar, tenemos la variable macroeconómica como el Tipo de Cambio, la cual se pudo determinar mediante las entrevistas a profundidad que no es un factor que influye mucho en las exportaciones de langostinos a Corea, ya que como nos mencionaron las empresas estas cuentan con la mayoría de sus costos en dólares americanos y que el 70% de ellos se encuentran en esta moneda. Así mismo, la Sociedad Nacional de Acuicultura mencionó, que esto se debe a que el mercado de los langostinos está dirigido en un 95% al mercado internacional por lo que las variaciones existentes de esta variable no les afecta.

Por otro lado, la entrevista realizada a la OCEX-Seúl nos mencionó que el mercado coreano tiene una economía estable y que las variaciones del tipo de cambio han sido mínimas, permitiendo que esto no afecte a las importaciones que ellos realizan.

Así mismo en el artículo, el *“Impacto del Tipo de Cambio real en el desempeño económico de América del Sur”*, analiza los factores determinantes de las exportaciones e importaciones, mediante un modelo de correlación de errores (MCE). Para ello, en el caso de las exportaciones utiliza dos variables, las de ingreso como el PBI del socio comercial y las de precio como el Tipo de Cambio Real. En el caso del Perú, los países seleccionados para hacer el modelo fueron 19 (Holanda, México, Alemania, Canadá, Corea del Sur, España, Bolivia, Venezuela, China, Japón, Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Chile, Suiza, Italia, Bélgica, Taiwán y Colombia), los cuales representaban el 75% y 85% de las exportaciones. Dando como resultado que en el TCR es significativo, pese a que la elasticidad con la que cuente es menor que al de la variable PBI.

Mediante el estudio cuantitativo realizado con los datos mensuales de las exportaciones de langostinos y el Tipo de Cambio se pudo evidenciar que tienen una correlación muy baja por lo que se puede argumentar que el efecto que tiene en las exportaciones no cuenta con una relación significativa.

En cuarto lugar, tenemos la variable macroeconómica Precio FOB, el cual mediante las entrevistas realizadas se pudo determinar que es un factor que influye en las exportaciones de langostinos a Corea del Sur. Según Ccaccya y Mori (2018), consideran que el precio puede generar un impacto en las exportaciones ya que, ante la disminución de este, se puede provocar que no se logren cubrir los costos de producción.

Asimismo, las empresas entrevistadas resaltaron que su interés por trabajar con este destino radica, en lo bien dispuestos que está el consumidor final en pagar por un producto premium, cabe mencionar que Corea es el mercado que mejor paga por kilo de langostino calidad premium A1. Como nos señaló Erick García, este es un mercado donde la reputación de una marca o producto valen mucho y están dispuestos a pagar por recibir un producto de mejor calidad y con valor agregado. Por otro lado, en el estudio realizado mediante el enfoque cuantitativo se puede apreciar que las exportaciones de langostinos con la variable Precio FOB cuentan con una correlación positiva, es decir, existe una relación significativa entre ambas variables.

Por último, tenemos la variable macroeconómica PIB del país importador, el cual, según Arévalo (2013) nos menciona basándose en el modelo de oferta de exportación de Goldstein y Khan (1978) que ante un incremento en los ingresos del país importador puede generar que las exportaciones de los países tengan también un crecimiento. Ello, es respaldado en el artículo *“El efecto de China en el comercio internacional de América Latina”*, donde se menciona como ante el crecimiento del PIB de China, las exportaciones presentaron un crecimiento porcentual iguales o superiores a las del resto de los países asiático (Montenegro, Pereira y Soloaga, 2011).

Erik García nos comentaba que Corea cuenta con una economía de primer mundo, pues presentan un PIB en crecimiento y una inflación que se ha mantenido dentro de su franja de

movimiento. Asimismo, los autores convergen que este mercado se encuentra dentro de un continente que presenta expansión y crecimiento desde hace más de una década y que este va a seguir tomando mayor relevancia en el comercio internacional.

5.4 VALIDACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL

Las medidas sanitarias y fitosanitarias han tenido una mayor influencia en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306.1711.00, en el marco del Tratado de Libre Comercio con la República de Corea durante el período 2011-2019.

Como señala Arrieta (2017) mencionando a Viner (1950) la creación de bienestar después de un acuerdo económico se da cuando la creación del comercio supera al efecto de la desviación comercial. Consideramos que esto se valida con conforme a lo expuesto en los antecedentes de investigación y a lo declarado por los entrevistados, dando por válida la hipótesis general, el factor interno medidas sanitarias y fitosanitarias ha influido en gran medida en el aumento de las exportaciones de langostinos congelados enteros subpartida 0306.1711.00 en el marco del Tratado de Libre Comercio con la República de Corea.

Es decir, como proveedores hemos tenido que desarrollar nuestro producto de manera más eficientes para atender a este mercado cumplimiento con todos los requerimientos exigidos en el acuerdo comercial, es por ello que consideramos que se está hablando de creación comercial. Dado que somos considerados proveedores eficientes y contamos con un acuerdo comercial

A continuación, se procederá con las validaciones de las hipótesis específicas determinadas para el estudio de investigación.

5.4.1 Validación de la Hipotesis Especifica N° 1

Los factores internos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de la República del Perú a la República de Corea del Sur durante 2011-2019, son las certificaciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Como se comentó con anterioridad para el mercado coreano el tema de las certificaciones, exceptuando la de origen, no tiene mayor relevancia o trascendencia. Mientras que el factor interno, medidas sanitarias y fitosanitarias constituye un “dealbreaker”, es decir, es un tema de no negociación ya que las empresas deben cumplir con los parámetros establecidos por la entidad sanitaria.

Como se mencionó anteriormente en el modelo de internacionalización el proceso que pasan las empresas para llegar a su mercado destino, en el tiempo requiere mayor inversión y compromiso, en el caso de los langostinos se dirige en un 95% al mercado internacional por ende conocimiento del mercado destino es fundamental.

Es por ello, que el factor interno certificaciones tuvo un impacto bajo en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de la República de Perú a la República de Corea durante 2011-2019, en tanto el factor interno medidas sanitarias y fitosanitarias tuvo una influencia alta. Es por esta división en la relevancia de los factores que la hipótesis específica N° 1, no se valida.

5.4.2 Validación de la Hipótesis Especifica N° 2

Los factores externos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de la República del Perú a la República de Corea durante 2011-2019, son las variables macroeconómicas, los

fenómenos climatológicos y la desgravación arancelaria.

Respecto a los factores externos tales como variables macroeconómicas, fenómenos climatológicos y desgravación arancelaria, también se presentan niveles de impacto diferentes. Los fenómenos climatológicos y las variables macroeconómicas, exceptuando el Precio FOB, presentan un impacto bajo en las exportaciones, dado que la economía de destino es muy estable y que los efectos más destructivos de los fenómenos climatológicos no ocurren en el marco de tiempo de estudio.

Mientras que la variable desgravación arancelaria nos ha permitido desarrollar una ventaja comercial respecto a nuestros competidores, lo cual ha sido enfatizado por los entrevistados como un factor de alto impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de la República del Perú a la República de Corea durante 2011-2019. Dada la disparidad del impacto entre los factores externos seleccionados, se determina que la hipótesis N° 2, no es válida.

Como señala Adam Smith los individuos siempre van a buscar su bienestar y el conjunto de ellos van a hacer que las naciones busquen lo mismo. Actualmente, los productores peruanos están dispuestos a realizar inversiones en tecnología y desarrollo con el fin de mejorar su capacidad productiva, asimismo, el libre mercado les permite llegar al consumidor que más aprecie su producto, en este caso es el mercado surcoreano. Por lo anteriormente, expuesto sabemos que este es un mercado que está en constante búsqueda de productos que cuenten con todas las medidas de bioseguridad y están dispuestos a pagar por ello.

Se procederá con el desarrollo de las conclusiones y recomendaciones de la investigación en el siguiente capítulo.

6 CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En este último capítulo se presentarán las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación, en base a lo desarrollado a lo largo de este mismo. Las conclusiones se darán por cada variable estudiada y las recomendaciones en base a los tres sectores de estudios.

6.1 CONCLUSIONES

- Se confirmó que el factor interno medidas sanitarias y fitosanitarias es el factor que más ha impactado en la exportación de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de la República del Perú a la República de Corea durante 2011-2019. Esto debido a la importancia que la región y particularmente el mercado destino le da a esta certificación.
- Se desestimó la influencia de las certificaciones, exceptuando la de origen, en las exportaciones de langostino al mercado de Corea, porque a pesar de que es una tendencia mundial de la estandarización del requerimiento de estas, la región Asia aún no está orientada hacia ellas
- Durante el estudio de investigación, se pudo determinar que el Precio FOB es un factor que impactó en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de la República del Perú a la República de Corea durante 2011-2019. Ya que este fue uno de los motivos por el que muchos exportadores se vieron motivados a realizar sus actividades comerciales en este país.
- Se estimó que la influencia de la desgravación arancelaria en el incremento de las exportaciones de langostinos a Corea del Sur fue muy positiva, ya que este beneficio proporcionó que nuestros productos ingresan con una ventaja competitiva a comparación de los demás proveedores que no cuentan con un Acuerdo Comercial,

ejemplo de ello, Ecuador.

- Se determinó que los fenómenos climatológicos durante el periodo de estudio no tuvieron influencia en las exportaciones de langostinos con destino a Corea, ello se debe a que durante este tiempo no hubo incidencias de precipitaciones o el fenómeno El Niño que perjudica a los estanques de crianzas de los proveedores. Así mismo, los langostinos no se ven afectados, al grado de perder la producción, por esta variable ya que pueden adaptarse a las bajas temperaturas y a los cambios de salinidad ocurrido por las precipitaciones.
- Por último, se puede concluir que el PBI de Corea no tiene una relación significativa con las exportaciones de langostinos, ya que si bien ante el incremento del PIB del importador, las exportaciones también tienden a aumentar, en nuestro caso el poco conocimiento y promoción con el que cuentan los productos acuícolas en Corea hace que este crecimiento sea menor.

En el siguiente apartado se desarrollarán las recomendaciones que nos deja esta investigación.

6.2 RECOMENDACIONES

- Como parte de los resultados obtenidos en las entrevistas a profundidad se hallaron otras variables que por no ser parte del proceso del método científico no se desarrollaron líneas arriba, pero que los expertos señalaron son importantes. Estas variables son la demanda del mercado coreano, el potencial de la industria nacional, la promoción, la calidad y el valor agregado. Recomendamos a los interesados en nuestro tema de investigación considerar estas variables para un futuro trabajo de investigación hacia la región Asia-Pacífico. Asimismo, analizar estas variables y las desarrolladas en el estudio

desde una perspectiva de bloque regional o acuerdo bilateral como el caso de Ecuador con Perú y la contraparte asiática Vietnam y Tailandia como principales proveedores de langostino al mercado coreano.

- Como señala Carlos Aquino, la demanda del mercado asiático y en particular del mercado coreano, está ahí y es enorme, lo que hay que reforzar es la oferta que el Perú puede brindar, y es ahí donde ingresa la variable identificada como Potencial de la Industria Nacional, pues engloba la oferta exportable de nuestro país, así como la mejora de nuestras tecnologías e innovaciones para atender las exigencias de los mercados internacionales. Instamos a las empresas a invertir, innovar y desarrollar nuevas presentaciones del producto que brinden valor agregado, tales como las bolsas de 250gr que según Erik García son muy populares por su practicidad en este mercado. Asimismo, Aurora Cardenas comento que las presentaciones precocidas son apreciadas, es por ello, que el cliente asiático y particularmente el consumidor coreano están dispuestos a pagar más por un producto premium A1.
- A las entidades de gobierno las instamos, de acuerdo a sus facultades, en trabajar en mejorar dos aspectos, estos son la promoción ya que como se pudo evidenciar en las entrevistas a los expertos, el mercado coreano aún no tiene conocimiento sobre los productos marinos que tiene el Perú y la calidad con las que cuentan. Consideramos que es necesario establecer la marca país en la mente del consumidor coreano, que nos reconozca como proveedor de calidad, no solo de langostino sino de todos nuestros productos bandera. Por otro lado, otro aspecto por mejorar es la creación de una la logística nacional que nos permita llegar a los diferentes mercados internacionales. Ya que mejorando nuestra capacidad logística nos permitirá incrementar nuestra competitividad de atender la demanda internacional de manera eficiente y eficaz.

7 BIBLIOGRAFIA

- Acosta, J. (2019). *¿Qué son los Negocios Internacionales? - Una revisión conceptual de la definición basada en los 10 principales libros de negocios y las modalidades que comprende*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC.
- ALADI. (5 de Mayo de 2020). *Asociación Latinoamericana de Integración*. Obtenido de Quienes Somos: <http://www2.aladi.org/sitioAladi/quienesSomos.html>
- Albornoz, M. M. (2015). Impacto del Tipo de Cambio real en el desempeño económico de América del Sur. *Revista Dos Puntas*, 59-79.
- Alianza del Pacífico. (30 de Mayo de 2020). *Alianza del Pacífico*. Obtenido de ¿Qué es la Alianza del Pacífico?.: <https://alianzapacifico.net/que-es-la-alianza/>.
- Apaza, C. G. (2019). *Factores determinantes de las exportaciones para productos no tradicionales en el Perú: periodo 2000-2018*. Puno: Universidad Nacional Del Altiplano.
- Araya, L. A. (2009). *El Proceso de Internacionalización de Empresas*. Valencia: TEC Empresarial Vol.3.
- Arévalo, J., Lima, J., & Araújo, A. (2013). Determinantes de la oferta de exportación de mango: Estudio de caso para el Perú. *Revista de Economía e Sociología Rural*, 101-120.
- Arrieta, G. (2017). *Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el Marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- ASEAN. (3 de Junio de 2020). *Association of Southeast Asian Nations*. Obtenido de About ASEAN: <https://asean.org/asean/about-asean/>.
- Aulakh, P. S., Kotabe, M., & Teengen, H. (2000). Export strategies and performance of firms from emerging economies: evidence from Brazil, Chile and Mexico. *Academy of Management Journal*, 342-361.

- Baena, R. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 543-562.
- Ball, D. A., & McCulloch Jr, W. H. (1996). *Negocios internacionales introducción y aspectos esenciales*. Madrid: Irwin.
- Berbel Pineda, J. M., Ramón Jerónimo, A., & Vasquez, R. (2012). La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. *TEC Empresarial*, 21-33.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Educación.
- Bourke, I., & Leitch, J. (2000). *Las restricciones comerciales y su impacto sobre el comercio internacional de productos forestales*. Roma: Food and Agriculture Organization FAO.
- Cajigas, R. (2004). *Proyectos de inversión competitivos Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión con Visión Emprendedora Estratégica*. Obtenido de uneditorial.net/uflip/Proyectos-de-inversion-competitivos-formulacion-y-evaluacion/pubData/source/Proyectos-de-inversion-competitivos-formulacion-y-evaluacion.pdf
- Calderón, C. J. (2019). *El mapa de la integración regional en la ofensiva conservadora. Análisis Político*. Centro Estratégico Latinoamericano de Geopolítica.
- CAN. (30 de Mayo de 2020). *Comunidad Andina de Naciones*. Obtenido de Somos Comunidad Andina: <http://www.comunidadandina.org/Seccion.aspx?tipo=QU>
- Carrasco, S. (2008). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: Universidad Mayor de San Marcos.
- Ccaccya Marin, K. E., & Mori Garcia, J. H. (2019). *Principales Problemas relacionados a la Exportación de Cola de Langostino de Acuicultura con destino a EEUU durante los años 2013-2018*. Lima: Universidad de Peruana de Ciencias Aplicadas UPC.
- Centro de Comercio Internacional. (2012). *Identificación de las medidas no arancelarias*. Obtenido de <http://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/medidas-no-arancelarias/identificando-las-medidas-no-arancelarias/>

- Cue Mancera, A. (2015). *Negocios Internacionales en un mundo globalizado*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patricia.
- Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., & Moffett, M. H. (2003). *Fundamentals of International Business*. South-Western: Cengage Learning.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2004). *Negocios Internacionales: Ambientes y Operaciones*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- De Vroey, M. (2009). El liberalismo económico y la crisis. *Lecturas de Economía. Universidad de Antioquia-Lecturas de Economía.*, 223-235.
- Delgado, M. C. (2018). *Determinantes de las exportaciones tradicionales peruanas (periodo 2002-2016): usando un enfoque VEC*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Dormois, J. P., & Lains, P. (2006). *Classical Trade Protectionism 1815-1914*. Nueva York: Routledge.
- Esmaili, S. (2015). Efectos del Tipo de Cambio. *Diario Gestión*.
- Fairbrother, M. (2014). Economists, Capitalists, and the Making of Globalization: North American Free Trade in Comparative-Historical Perspective. *American Journal of Sociology*, 1324-1379.
- FAO. (2005). *Programa de información de especies acuáticas. Penaeus monodon*. Programa de información de especies acuáticas. Roma: FAO.
- FAO. (2017). *Programa de información de especies acuáticas. Penaeus monodon*. Programa de información de especies acuáticas. Roma: Food and Agriculture Organization. Obtenido de Programa de información de especies acuáticas. Penaeus monodon. Programa de información de especies acuáticas. .
- FAO. (2018). *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2018. Cumplir los objetivos de desarrollo sostenible*. Roma: FAO.
- FAO. (5 de Mayo de 2018). *Food and Agriculture Organization*. Obtenido de El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2018. Cumplir los objetivos de desarrollo sostenible: <http://www.fao.org/3/i9540es/i9540es.pdf>

- Fernández, M. M., Peña, G.-P. I., & Hernández, P. F. (2008). Factores determinantes del éxito exportador. El papel de la estrategia exportadora en las cooperativas agrarias. *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*,, 39-64.
- Flegel, T. (2012). Emergencia histórica, impacto y estado actual de los patógenos del camarón en Asia. *Revista de patología de invertebrados*,, 110 (2), 166-173.
- FONDEPES. (2020). *Información Institucional*. Obtenido de <https://www.fondepes.gob.pe/Portal2018/index.php/pages/partida-legal>
- Gestión. (18 de Septiembre de 2019). *Acuicultura: Produce modificará reglamento de la ley en octubre*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/acuicultura-produce-modificara-reglamento-de-la-ley-en-octubre-noticia/>
- Gobierno de Mexico. (30 de Mayo de 2020). *T-MEC*. Obtenido de Tratado entre Méxi: <https://www.gob.mx/t-mec>
- Handisyde, N. T. (2016). Vulnerability of inland and coastal aquaculture to climate change: Evidence from a developing country. *Pescado y Pesca*, 466–488.
- Hatanaka, M. (2014). McSustainability and McJustice: Certification, Alternative Food and Agriculture, and Social Change Department of Sociology. *Sustainability*, 8092-8112.
- Hea-Jung, H. &. (2019). New Trade Restrictive Measures and Exports:Evidence from South Korea. *Revista de Seoul Journal of Economics*, 137-161.
- Hernández, S. R., Fernández, C. C., & Batista, L. M. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: McGRAW-HILL.
- INEGI. (2011). *SCNM: Sistema de Cuentas Nacionales de México*. México: Metodologia.
- Katsioloudes, M. I., & Hadjidakis, S. (2007). *International Business: A Global Perspective*. Routledge.
- Kerlinger, F., & Lee, H. (2002). *Investigación del comportamiento*. México: McGraw-Hill.
- Kluger, L. C.-V. (2018). Coping with abrupt environmental change: the impact of the coastal El Nino 2017 on artisanal fisheries and mariculture in North Peru. *ICES Journal of Marine Science*, 1122–1130.

- Labarca, C. (s.f.). *Modelos y Talleres de Investigación*. Universidad Metropolitana de Ciencias de la Educación U.M.C.E.
- Ledesma, C. A., & Zapata, C. I. (1993). *Negocios y comercialización Internacional: comercio exterior*. Macchi.
- Li, S. Y. (2014). Li, S., Yang, Z., Nadolnyak, D., Zhang, Y. y Luo, Y. *Investigación de la acuicultura*, 47 (5), , 1537-1548.
- Li, S., Yang, Z., Nadolnyak, D., Zhang, Y., & Luo, Y. (2014). Economic impacts of climate change: profitability of freshwater aquaculture in China. *Wiley Online Library*.
- Lightner, D. R. (2012). Emergencia histórica, impacto y estado actual de los patógenos del camarón en las Américas. *Revista de patología de invertebrados*, 174-183.
- López, J. (2004). *Análisis de la actividad exportadora de la empresa: Una aproximación desde la teoría de recursos y capacidades*. Universidad de Da Coruña.
- Marschke, M. y. (2014). Is certification a viable option for small producer fish farmers in the global south? . *Vietnam Marine Policy* n°50, 197–206.
- Martinez, J. (2006). Factores externos determinantes de las decisiones de inversión a largo plazo en el sector farmacéutico* . *Revista de Estudios Interdisciplinarios en Ciencias Sociales Universidad Privada Dr. Rafael Bellosó Chacín*, 415 – 430.
- Md Monirul, A. . (2019). Vulnerability of inland and coastal aquaculture to climate change: Evidence from a developing country. *Aquaculture and Fisheries*, Volume 4, Issue 5, September 2019, Pages 183-189.
- Medin, H. (2019). Trade barriers or trade facilitators? The heterogeneous impact of food standards in international trade. *The World Economy*.
- MEF. (30 de Mayo de 2020). *Asesoría Política Comercial, Ministerio de Economía y Finanzas APC*. Obtenido de Obstáculos Técnicos al Comercio. Uruguay.: <http://apc.mef.gub.uy/20077/3/areas/obstaculos-tecnicos-al-comercio.htm>.
- MERCOSUR. (5 de Mayo de 2020). *Mercado Comun del Sur*. Obtenido de ¿Qué es el MERCOSUR?: <https://www.mercosur.int/quienes-somos/en-pocas-palabras/>

- Mervin, R. A. (2010). *Prevalencia y distribución de los principales agentes etiológicos que afectan los langostinos silvestres en Tumbes, Perú*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- MINAGRI. (2015). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de Formas de exportación: <https://l.facebook.com/l.php?u=http%3A%2F%2Fminagri.gob.pe%2Fportal%2Fcomercio-exterior%2Ficomoexportar%2Fintroduccion62%2F677-formas-de-exportacion%3Ffbclid%3DIwAR37wby8S6hF7EjOPeYO6YdR3qfcE80FWg5NCfvmh-7GrdLodM0JqqhausM&h=AT2eejblmhzyhHL1xiVe4F1kUHF7f6>
- MINCETUR. (2020). *Acuerdos Comerciales del Perú. Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=80&Itemid=103.
- MINCETUR. (30 de Mayo de 2020). *El Perú en APEC*. Obtenido de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=156&Itemid=174
- MINCETUR. (Mayo de 20 de 2020). *PENX 2025*. Obtenido de Plan Estratégico Nacional Exportador 2025: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf
- MINCETUR. (2020). *Requisitos técnicos al comercio. Medidas sanitarias y fitosanitarias*. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/requisitos-tecnicos-al-comercio/medidas-sanitarias-y-fitosanitarias/>.
- Ministerio de Producción (PRODUCE). (2017). *Anuario estadístico pesquero y acuícola*. Lima: PRODUCE.
- Monje, A. C. (2011). *Metodología de la Investigación cuantitativa y cualitativa*. Neiva: Universidad Surcolombiana.
- Montenegro, C., Pereira, M., & Soloaga, I. (2011). El efecto de China en el comercio internacional de América Latina. *Revista Estudios de Economía*, 341-368.

- Núñez, M. I. (2007). Las Variables: Estructura y Función en la Hipótesis . *Investigación Educativa* , 163- 179.
- Ñaupas, Mejía, Novoa, & Villagómez. (2014). *Metodología de la investigación: cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Lima: Ediciones De La U.
- OMC. (8 de Mayo de 2020). *Organización Mundial de Comercio*. Obtenido de Historia del sistema multilateral de comercio.: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/history_s/history_s.htm.
- Pedrero, Y. C. (2014). *La estrategia de internacionalización: análisis*. Barcelona: Universitat de Barcelona.
- Pfefferkorn, R. (2008). *Adam Smith, Un liberalismo bien templado. Traducción de Gilberto Loaiza Cano, profesor asociado del departamento de Historia de la Universidad del Valle. El texto original en Revue des sciences sociales*. Strasbourg: Université Marc Bloch-Strasbourg.
- Pla, J., & Fidel, L. (2004). *Dirección de empresas internacionales*. Madrid: Pearson Educación.
- PRODUCE. (2017). *Anuario estadístico pesquero y acuícola*. Obtenido de Ministerio de Producción : http://ogeiee.produce.gob.pe/images/Anuario/Pesca_2017.pdf
- ProInversión. (20 de Mayo de 2019). *Estadísticas de Inversión Extranjera*. Obtenido de <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5652&sec=1>
- PROMPERÚ. (2020). *Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo*. Obtenido de Principales Condiciones de Acceso, enlaces oficiales o enlaces de organismos no gubernamentales sobre Reglamentos técnicos y medidas sanitarias y fitosanitarias.: [file:///C:/Users/saman/Downloads/ram-busqueda-20200603-104316%20\(1\).PDF](file:///C:/Users/saman/Downloads/ram-busqueda-20200603-104316%20(1).PDF).
- Quispe, G. C. (2018). *Comparación de la legislación sanitaria vigente para la comercialización de la concha de abanico (Argopecten purpuratus) y langostino (Litopenaeus vannamei) entre el Perú y los países de España y Estados Unidos*. Lima: Universidad Cayetano Heredia.

- Rahman, M. (2002). Market Access Implications of SPS and TBT: Bangladesh Perspective. *CUTS Centre For International Trade, Economics & Environment*.
- Robles, B. (2011). La entrevista en profundidad: una técnica útil dentro del campo antropológico. *Cuicuilco*, Distrito Federal, México.
- SANIPES. (2018). *COMUNICADO N° 064 -2018- SANIPES. SANIPES actualiza los requisitos para la certificación sanitaria para la exportación de langostinos a la República de Corea*. Lima: SANIPES.
- Santamaría, J., Carbajal, P., & Clemente, S. (2018). *Guía ilustrada para reconocimiento de langostinos y otros crustáceos con valor comercial en el Perú*. Lima: Instituto del Mar del Perú.
- Schouten, G., & Vellema, S. y. (2015). .Diffusion of global sustainability standards: The institutional fit of the ASC-Shrimp standard in Indonesia. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, V. 56 n. 4, jul-ago 2016, 411-423.
- Schouten, G., Vellema, S., & Jeroen, V. W. (2015). .Diffusion of global sustainability standards: The institutional fit of the ASC-Shrimp standard in Indonesia. *RAE-Revista de Administração de Empresas. São Paulo* V. 56, 411-423.
- Sologuren, L. (2004). *Producción, Comercialización y Exportación de Langostinos Congelados*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Sotelo, H. A., & Tafur, B. R. (2020). *Factores determinantes internos y externos que influyeron en las exportaciones de limón sutil fresco de las empresas de la Región Piura en el periodo 2014–2018*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC.
- SUNAT. (30 de Mayo de 2020). *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria*. Obtenido de Entidades que emiten documentos de control que autorizan el ingreso o salida de mercancías restringidas.: <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/mercanciasrestringidas/cuadroEntidades.html>
- Tang, K., & Bondad-Reantaso, M. (2019). Impacts of acute hepatopancreatic necrosis disease on commercial shrimp aquaculture. *Rev. Sci. Tech. Off. Int. Epiz*, 477-490.

- Tapella, E. (2007). *El Mapeo de Actores Claves*. Cordova: Universidad Nacional de Cordova.
- Terpstra, V., & Russow, L. (2000). *ntroducción a la mercadotecnia internacional*.
- Torres, G. R. (1977). La teoría del comercio internacional de Adam Smith. *NQ*, 135-152.
- TRADEMAP. (5 de Mayo de 2020). *Trademap*. Obtenido de Lista de exportadores para el producto seleccionado. Producto: 030617 Camarones y langostinos congelados: https://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx?nvpm=1%7c%7c%7c%7c%7c030617%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1
- UE. (30 de Mayo de 2020). *Unión Europea*. Obtenido de Acerca de la UE. ¿Ques es la UE? : https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es.
- Valero, G., & Rodenes, M. R. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Lebret*, 127 – 147.
- Valverde Arévalo, M. A. (2015). *Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: las medidas sanitarias y fitosanitarias*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.
- Vara, H. A. (2010). *¿Cómo hacer una tesis en ciencias empresariales? Manual breve para los tesistas de Administración, Negocios Internacionales, Recursos Humanos y Marketing*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- VASEP. (5 de Mayo de 2020). *Vietnam Association of Seafood Exporters and Producers*. Obtenido de Estadística comercial de las exportaciones vietnamita de camarón a Corea del Sur.: [ttp://vasep.com.vn/](http://vasep.com.vn/).
- Vega, M., & Lahura, E. (2013). Regimenes cambiarios y desempeño macroeconómico. *Moneda*, 24-26.
- Villamizar, P. H. (2000). *ntroducción a la integración económica*. Santafe de Bogota: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano Colección de estudios de economía.
- Villasís-Keever, M. Á., & Miranda-Novales, M. G. (2016). El protocolo de investigación II: los diseños de estudio para investigación clínica. *Revista Alergia México*, 80-90.

Villegas, G. C. (2005). Gestión por factores Críticos de ExÍto. *Revista EAFI*, 1-26.

WBA. (2017). *SEAFOOD STEWARDSHIP INDEX Introduction, rationale, and scope* .
Obtenido de <https://www.worldbenchmarkingalliance.org/wp-content/uploads/2018/10/Seafood-Stewardship-Index-%E2%80%93Feasibility-Study-Sep-2017.pdf>.

Wood, J., Wu, J., & Li, Y. y. (2019). The Impact of TBT and SPS Measures on Japanese and Korean Exports to China. *Sustainability*.

8 ANEXOS

8.1 ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

Factores internos o externos que influyeron en las exportaciones de langostinos enteros congelados con partida arancelaria 0306.1711.00 en el marco del Tratado de Libre Comercio con la República de Corea del Sur durante el periodo del 2011 - 2019.

Problemas	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
Problema Principal	Objetivo Principal	Hipótesis Principal	Factores Internos	Tipo y diseño de la investigación
¿Cuáles son los factores, internos o externos, que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306?1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019?	Identificar los factores internos o externos que más impactaron en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019	Las medidas sanitarias y fitosanitarias como factor interno tuvieron mayor influencia en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306.1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019.	-Medidas sanitarias y fitosanitarias. -Certificaciones.	Cualitativa por las entrevistas a exportadores y organizaciones del gobierno involucrados en proceso de exportación de langostinos a Corea del Sur en el marco del TLC durante el período 2011-2019. Cuantitativa por la recolección de información de las exportaciones, exportadores e interpretación de la data.
Problemas Secundarios	Objetivos Específicos	Hipótesis Especificas	Factores externos	Unidad de Estudio
¿Cuáles son los factores internos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306?1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019?"	Objetivo Específico 1: Analizar el impacto de las certificaciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias; como factores internos, en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.	Hipótesis Específica 1: Los factores internos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019, son las certificaciones y las medidas sanitarias y fitosanitarias.	-Fenómenos climatológicos. -Desgravación Arancelaria. -Variables macroeconómicas ²	Exportaciones peruanas de langostinos enteros congelados a Corea del Sur. Población La población para la investigación cuantitativa: Las exportaciones de langostinos congelados enteros.

¿Cuáles son los factores externos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostino congelados enteros, subpartida arancelaria 0306.1711.00, en el marco del TLC con Corea del Sur durante el período 2011-2019?”	Objetivo Específica 2: Analizar el impacto del tipo de cambio, los fenómenos climatológicos y la desgravación arancelaria; como factores externos, en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019.	Hipótesis Específica 2: Los factores externos que tuvieron mayor impacto en las exportaciones de langostinos congelados enteros con partida arancelaria 0306.1711.00, de Perú a Corea del Sur durante 2011-2019, son el tipo de cambio, los fenómenos climatológicos y la desgravación arancelaria.	La población para la parte cualitativa: Empresas exportadoras de langostinos, Entidades publicas o privadas y académicos relacionados con el sector de langostinos a Corea.
---	--	---	---

Fuente: Elaboración Propia 2020.

8.2 ANEXO 2: ENTREVISTA CCORAL

Entrevistado: Aurora Cardenas

Cargo: Gerente Comercial

Contacto: aurorac@ccoral-export.com

Buenos días Lucero y Samantha, mi nombre es Aurora Cardenas soy gerente comercial de la empresa Ccoral S.A, la cual es una empresa familiar que se dedica a la producción, exportación y comercialización de langostinos *Litopenaeus Vannamei* desde 1997 y actualmente cuenta como destino de exportación al mercado coreano, japonés, europeo y estadounidense. Yo me encargó específicamente de desarrollo de mercado para el mercado asiático.

Considera que desde que entró en vigor en el año 2011 el TLC Perú-Corea, ¿se presentaron mayores oportunidades para la entrada de un producto como el langostino peruano?

Si definitivamente el TLC con Corea nos abrió las puertas hacia ese mercado asiático muy importante ya que es un país que en cuanto a importación se encuentra en el top 5 de los importadores de langostinos a nivel mundial. Desde el 2017 iniciamos conversaciones con importadores coreanos y en el 2018 se iniciaron nuestras operaciones en este mercado.

Así mismo, contar con una desgravación arancelaria nos ha dado una ventaja a comparación de otros países competidores como el mercado ecuatoriano que es uno de los más grandes exportadores de langostinos a nivel mundial, pero este TLC nos ha ayudado a que tengamos una tasa arancelaria más competitiva en comparación con estos mercados.

¿Cuáles consideran que son las razones por las que las ventas de langostinos hacia al mercado coreano ha presentado un crecimiento?

Bueno primero como ya lo mencioné se debe a la tasa arancelaria ya que ha sido un beneficio para los exportadores. Así mismo, otro factor que ha contribuido al mayor crecimiento de las exportaciones se debe a la calidad ya que además de Perú, Ecuador es uno de los principales proveedores de langostinos a Corea, pero lo que nos comentaron los importadores coreanos es que la calidad de los langostinos ecuatorianos no es tan buena como la peruana. Ecuador cuentan con una mayor capacidad de producción que nosotros, por ello no podemos competir en cuanto a volumen, pero si podemos competir en cuanto a calidad.

La calidad de nuestro producto nos ha permitido que se vuelva popular en corea y cada vez hacer que más coreanos quieran hacer negocios con empresas langostineras peruanas. Otro factor importante que ha favorecido a las exportaciones de langostinos para corea es que nos dan un mayor precio por kilo, ya que es un mercado Premium por lo que también nos exigen más.

¿Qué medidas no arancelarias considera que se presentan como barreras para exportar langostino a Corea del Sur?

Las medidas no arancelarias que tuvimos cuando empezamos a exportar a Corea después de tres meses, fue el cambio de reglas en cuanto a los certificados sanitarios. Debido a que se aumentaron más enfermedades que nuestros langostinos no debían tener en ese certificado entonces en ese momento como nosotros recién entrábamos a ese mercado no nos habíamos informado sobre esas nuevas medidas sanitarias y se tuvo que volver a realizar el muestreo

de nuestro producto incluyendo las nuevas enfermedades que la agencia de sanidad de corea exigía para poder exportar a corea.

Ante ese tipo de cosas que se tuvo que manejar con SANIPES, la organización sanitaria de Perú, y KFDA, la de Corea; fue una traba por la falta de comunicación en cuanto a la información. Posterior a esto, es muy claro lo que se tiene que enviar para exportar a Corea.

Con respecto a las certificaciones ¿Considera que es un factor clave para comercializar el producto en el mercado surcoreano? ¿Por qué? ¿Con qué certificaciones deben contar las empresas exportadoras de langostinos para que sus productos sean más valorados en el mercado asiático?

Si, ya que para exportar a Corea es necesario cumplir con la certificación sanitaria, el cual es un proceso muy riguroso ya que se realizan muestreos con SANIPES y IMAPRE de nuestro producto y que este se encuentre libre de varias enfermedades como es la mancha blanca, la necrosis hemopeyética o como el síndrome del Taura, o que por ejemplo también el preservante que nosotros utilizamos tenga un máximo, y todo esto se encuentra muy claro en todos los comunicados que se dan.

Las certificaciones que normalmente piden cuando realizas una carta de crédito con los importadores coreanos son el certificado de origen, el certificado sanitario para verificar las enfermedades. Digamos que ya es un poco más sencillo cuando ya tienes una relación con el cliente coreano, y depende de ellos las especificaciones de calidad con las que quieren que cuente el producto.

¿De qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias influyen en las exportaciones de langostinos enteros? ¿Qué dificultades considera que tienen las empresas

exportadoras para la conformidad de las medidas sanitarias y fitosanitarias? ¿Ha generado alguna dificultad en el volumen a exportar?

Influyen de manera de directa ya que todas las exportaciones deben contar con un certificado sanitario que regulen estas medidas en cuanto a las enfermedades o químicos con los que deben contar los productos, es por ello que tenemos que pasar por los análisis que se realizan en Perú.

Una de las dificultades con las que cuentan los exportadores es que, al principio estos análisis demoran diez a quince días hábiles para recibir esos resultados y pero que ahora ya es menor el tiempo de espera de 5 días útiles.

Por otro lado, también es un poco caro realizarlos ya que tenían un costo de 3000 dólares americanos por contenedor y actualmente el costo es el mismo. A comparación del costo para sacar el certificado sanitario y los exámenes que se requieren para el mercado europeo está 600 dólares, generando una diferencia de costos para ingresar a corea. Así mismo, es un mercado Premium por lo que nos exigen más con esta serie de análisis en cuanto a medidas sanitarias.

¿Qué dificultades considera que afrontan las empresas exportadoras de langostinos ante las condiciones climáticas adversas? ¿Qué alternativas propondría para que no se vean afectadas las exportaciones por los fenómenos climáticos?

Bueno en la producción de nuestro producto influye muchísimo las condiciones climatológicas, definitivamente no hemos tenido un Fenómeno de El Niño tan grave o fuerte como fue en finales de los años 90, donde cosechas enteras se destruyeron.

Nosotros nos ubicamos al norte del Perú cerca de la línea ecuatorial ya que nuestros langostinos requieren de un clima muy cálido, lo cual últimamente con los cambios

climatológicos globales esto ha hecho que no se obtengan la temperatura requerida en el agua generando que estén frías y cuando esto sucede puede ocasionar el surgimiento de plagas, que los langostinos se estresen y que no crezcan provocando que no podamos cumplir con nuestros compromisos. Ya que con cada cliente se especifica cuánto de producto y de tallas vamos a tener, y cuando suceden este tipo de fenómenos hace que los langostinos no lleguen a la talla o que mueran por falta de oxígeno. Por ejemplo, nuestros clientes coreanos son los que más compran langostinos de mayor tamaño y ante esas situaciones hacemos un muestreo de cada 15 días a nuestros langostinos, entonces ante cualquier cosa lo comunicamos con nuestros socios comerciales sobre la proyección de la producción. Lo bueno es que son gente que entiende por qué saben muy bien que no es fácil trabajar con un producto vivo.

Otras alternativas que también vemos cuando no llegamos a la talla requerida es tratar de buscar clientes que quieran los langostinos más pequeños o con valor agregado hacia otros países, esas son como que las alternativas que hacemos ya que no podemos controlar los cambios climatológicos y su efecto en cuanto al tamaño o que pueda también morir el camarón o simplemente no tiene la calidad que el mercado coreano te demanda.

¿La variabilidad a lo largo de los años del tipo de cambio ha afectado sus exportaciones de langostino?

La verdad es que no nos ha afectado ya que la mayoría de nuestros costos se encuentran en dólares americanos, el 70% de nuestros costos se encuentran en esta moneda. Lo que, si nos beneficiaría si fuese una devaluación, pero no porque hay algunas cosas que están en soles como el Staff del personal, pero digamos que no nos afecta la variación del tipo de cambio por el contrario nos ha beneficiado.

En su opinión, ¿Cuáles son los principales retos que enfrentan las empresas para exportar al mercado internacional y en particularmente al de Corea del Sur?

El reto más importante es que nuestra industria tenga un mayor número de plantas procesadoras en Tumbes. Actualmente, tenemos solo tres plantas procesadoras y hay veces que varios langostineros quieren cosechar a la vez, pero no se puede realizar el proceso del producto a todos en el mismo momento porque hay tres plantas y todos los productores tienen que esperar por turnos generando que tengan que aguantar un poco más la cosecha mientras esperan que les llegue su turno. Me parece que es un reto muy importante, nosotros también estamos viendo cómo tener nuestra planta procesadora propia similar como Marinasol que cuentan con una planta para su propia producción. A comparación con Ecuador y puedan ver el gran reto que se tiene, ellos cuentan con 40 plantas procesadoras mientras nosotros solo contamos con tres generando atrasos en los cronogramas de cosechas.

Otro reto que en el caso coreano no solicitan, pero otro mercado como el europeo, como Francia y Holanda también se requieren que nuestros langostinos tengan certificación orgánica, libre de antibióticos que para que se pueda acoger a una certificación se necesitan dos o tres años de implementación de buenas prácticas y es una certificación que te dura como por dos o tres años y nuevamente se tiene que aplicar a esta. Si bien el mercado coreano no solicita esta certificación más adelante no quiere decir que no se van a implementar.

Por último, otro reto que me parece importante es hacer productos de valor agregado que no solamente exportemos langostinos enteros o colas, sino que empecemos a buscar cómo agregarle valor. En nuestro caso, mi hermano ha creado hamburguesas de langostinos que estuve en Corea en octubre y ya se la mostré a algunos clientes y están muy interesados ya que el mercado está evolucionando y quieren cosas precocinadas y que estén listas para freír.

Y también sería sacar otras formas de presentación de los langostinos y no solo una caja de dos kilos con la marca nuestra o con la del cliente.

8.3 ANEXO 3: ENTREVISTA LANGOSTINERA LA VICTORIA

Entrevistado: Ernesto Quiroz

Cargo: Gerente General

Contacto: gerencia@lvictoriat.com

Mi nombre es Ernesto Antonio Quiroz Manuchi, DNI 000217361, fundador y gerente general de la empresa Langostinera Victoria S.A.C. Fue un negocio que iniciamos como pioneros en 1980 motivo por el cual tenemos 40 años en el mercado produciendo y exportando langostinos a mercados como Europa, Estados Unidos y Asia.

Considera que desde que entró en vigor en el año 2011 el TLC Perú-Corea, ¿se presentaron mayores oportunidades para la entrada de un producto como el langostino peruano?

Efectivamente a raíz del TLC con corea se nos apertura un mercado muy interesante. Corea es un mercado que compra langostinos enteros, pero no colas sin embargo como no tiene TLC con algunos países también comercializadores de langostinos, es una ventaja para las exportaciones peruana y para ellos comprar en el Perú por qué no se pagan impuestos.

¿Cuáles consideran que son las razones por las que las ventas de langostinos hacia al mercado coreano ha presentado un crecimiento?

Lo que creo que ellos compraban mucho al Ecuador, pero como tiene que pagar un arancel de 30 o 40 centavos más por Kilo han preferido comprar al Perú por que le sale más cómodo por no tener que pagar esos centavos demás por kilo, que en un contenedor son 7000 u 8000 dólares por contenedor, lo cual a la larga es bastante. Uno de los competidores que tenemos

son Vietnam, Centroamérica como Nicaragua, Honduras y algo de Panamá, pero un tema que es muy interesante es la calidad del producto peruano es A1. Corea nos compra de una manera exquisita, nos compran tres tallas 30-40, 40-50 y 50-60 pero todo es clase A ósea es HOSO, Head on shell on, porque siempre cuando uno cosecha hay un Shell on 2. Por ejemplo, a España le vende un Shell on 1 y hay un 20% o 30% de shell on 2 que también me lo compran a 20 centavos menos el kilo, en cambio Corea solo compra calidad 1 y no nos compra cola, por costumbres que tienen normalmente los mercados asiáticos específicamente el coreano.

¿Qué medidas no arancelarias considera que se presentan como barreras para exportar langostino a Corea del Sur?

Tuvimos un problema de fletes de frecuencia a Busan qué es el puerto de ellos, pero hoy en día tenemos varias embarcaciones con escala a este puerto ya sea directo o indirecto, ese fue un problema inicial el transporte ya que había uno o dos navieras, pero ahora ya hay varias que van hacia ese destino, lo que no permite tener todas las semanas embarcaciones. Además, tuvimos problemas sanitarios con SANIPES ya que Perú no se ponía de acuerdo con lo que sería KFDA de Corea, entonces empezamos haciendo algunos análisis sanitarios que eran como 8 enfermedades, luego 4 y ahora solo piden 2 análisis sanitarios aparte de los sulfitos, el cual es un producto que se llama metabisulfito y sirve para preservar la calidad y que no haya melanosis durante el tiempo congelado. Entonces por ejemplo el mercado español te pide de 100 ppms a 150 ppms (Salinidad) y el mercado coreano pide de 50 ppms a 100 ppms máximo, entonces hubo que manejar mucho la cantidad de esta sustancia y las medidas sanitarias que se fueron arreglando. Hoy en día nos piden 2 análisis sanitarios, una es para el síndrome de Taura y el otro es la mancha blanca, después no ha habido mayores problemas.

¿Qué dificultades considera que afrontan las empresas exportadoras de langostinos ante las condiciones climáticas adversas? ¿Qué alternativas propondría para que no se vean afectadas las exportaciones por los fenómenos climáticos?

Los problemas climatológicos como el Fenómeno de El Niño que fue en 1983, 1992 y 1998 afectaron mayormente la infraestructura de las langostineras debido a las precipitaciones pero por ejemplo durante el periodo de 1999 al 2005 hubo una baja temperatura en Tumbes, actualmente la temperatura en esta región es de 26°C, pero en esos años la temperatura bajó a 19 o 20 grados como mínimo por lo cual los langostinos se demoró en crecer y un poco anoréxico porque quieras o no es un animal tropical que vive en un nivel de 26 o 36 grados, y no es que se mueran pero se pone retardado, no crece y no come, generando que las conversiones alimentarias se incrementen en un 40% o 50% mas pero todo esto ha sido de un mes más o menos.

Para tener una idea en 1982 en tumbes llovió 7447 milímetros por metro cuadrado, que por ejemplo en Iquitos durante el periodo pluvial de enero a diciembre suele tener 300 o 320 milímetros y acá había lluvias de 200 máximo, lo cual vemos que en ese mes las precipitaciones fueron todo lo que en Iquitos llueve en un año. Entonces, si bien el langostino es alógeno, es decir, que vive de 0 a 45 ppm de sal, si se los cambia poco a poco, pero si tú tienes un agua de 32 ppm y el mar tiene 33 ppm y empieza una gran tormenta y te baja 10 ppms en un día, también se afecta en algo. Pero al largo plazo y pausadamente el cambio climatológico no nos ha afectado a excepción de los años que les comenté.

Los estanques promedios entre Tumbes y Piura tienen una extensión de 6000 hectáreas de langostinos y calculo que habrá unas 500 hectáreas de la crianza intensiva, vale decir un 10%. Pero en este 60% de producción semi-intensiva o extensivas las piscinas son de 3 a 12 hectáreas, siendo el promedio 8, es decir, 800 mil metros cuadrados y con esta extensión no

se puede hacer nada para cambiar la temperatura, no es una piscigranja en Huancayo que se puede cubrir, sin embargo, los cultivos intensivos que son menos de 1 hectárea si tienen cobertura en el piso con un liner y en la superficie se le pone un plástico provocando un efecto como un invernadero, ahí sí se puede controlar un poco la temperatura pero la verdad es que la mayoría no se puede realizar este tipo de prácticas. Lo que si, por mayor densidad tenemos mucho consumo de oxígeno y para eso utilizamos aireadores para oxigenar el agua, y hay personas que sin tener problemas de densidad los tiene en la calidad del agua ya que, las aguas están recicladas y para eso se oxigenan las aguas con equipos de oxigenación. Acá es casi imposible renovar el agua porque el recambio promedio es de 2% o 3% diario, lo cual es un montón. La bomba más chica que tiene mi empresa es de 11 pulgadas y tengo otras de hasta 28 pulgadas, la cual bota 1200 litros por segundo y son 3000 metros por segundo ósea el recambio es un montón porque hay que botar un poco de materia orgánica y además la biomasa de los langostinos esta que consume oxígeno del agua q estas bombeando y si no se realiza tendremos una deflexión de oxígeno.

¿La variabilidad a lo largo de los años del tipo de cambio a afectado sus exportaciones de langostino?

Bueno el Tipo de Cambio nos beneficia cuando sube y nos afecta negativamente cuando baja, pero no es mucho lo que afecta. Esto es debido a que los costos de alimentación, de planta y de producción se encuentran en dólares, es decir, que aproximadamente un 70% de los costos de la empresa son dolarizados. Por lo que este no es un factor muy importante.

Una ventaja tributaria es que nosotros cobramos en drawback, el cual es un reintegro tributario en función con la cantidad exportada. La otra es que recuperamos el IGV que gastamos en función con lo que exportamos, vale decir que, si yo exporto el 98% y vendo el

2% en el mercado local, recuperó el 98% de todos mis gastos ya que el Estado me lo devuelve y cada vez es más rápido.

En su opinión, ¿Cuáles son los principales retos que enfrentan las empresas para exportar al mercado internacional y en particularmente al de Corea del Sur?

Después de esta pandemia, es que, si bien no han dejado de comer y de comprar si ha sucedido una disminución en el volumen y también en el pago, el principal reto que tenemos es el control de los costos para que este negocio sea sostenible por que los costos han subido y los precios de ventas han bajado debido a que esta coyuntura es un tema mundial generando que nuestro reto sería bajar costos y ser eficientes.

8.4 ANEXO 4: ENTREVISTA SURTI FOOD

Entrevistado: José Francisco Silva

Cargo: Gerente General

Contacto: fsilva@surtifoods.com

Surtifood es una empresa que jurídicamente esta recién desde el año 2012, pero que digamos que las personas que la conformamos trabajamos juntos y desde ese mismo rubro desde el año 2000, más o menos. En los inicios, la empresa era netamente solamente exportadora, porque no nos dedicamos a la producción, simplemente comprábamos materias primas, contratamos el servicio de distintas fábricas en Perú para que nos den el servicio de transformación y luego de eso la comercializamos tanto a nivel local como internacional.

Desde hace dos años compramos una fábrica propia y entonces ahora ya también estamos en el rubro de la producción, porque ya es otra actividad. En realidad, es totalmente distinto, cuando tú solamente te dedicas a comercializar un producto y de le encargas la producción a alguien, es como que si estás en el mercado pero te miran distinto, te miran como que si

estas compras vendes, pero si en algún momento un cliente te quiere hacer algún buen cargo comercial, algún pedido fuerte y necesita al revisor, mandarte control, entonces ¿A dónde te lo mando?, entonces tú, al no tener una sede de producción, una fábrica propia, realmente no eres atractivo para los clientes más grandes.

Ya desde hace dos años compramos una fábrica y ahora estamos de lleno en producción y comercialización, y eso ha hecho que obviamente las ventas crezcan, pero también las responsabilidades, logras también ir afianzando un poco el mercado del valor agregado, porque cuando eres productor directamente, manejas un poco mejor los costos. Entonces puedes ir al mercado del valor agregado, que es lo más atractivo en realidad, en el langostino también es avanzar hacia dónde va el mercado. Antes Perú exportaba mucho lo que era materias primas, años atrás, incluyendo el tema el langostino, el langostino se exportaba en cajas, pero entero con cabeza con cáscara. Ahora el Perú avanzó hacia el tema del valor agregado que actualmente hace valorar algo, producen el vannamei principalmente, que lo hacen sin cascara, sin cabeza, sin venas en diferentes presentaciones, sino que incluso ahora Perú importa el langostino de otros países como Argentina, así como era antes que el Perú hacía, entero y sin pelar, lo pela lo maquila bien y lo exporta como producto de valor agregado.

Esto es lo que hemos logrado nosotros con la fábrica, pero para los productos que nosotros hacemos no lo decimos. Por ejemplo, para el mercado americano hacemos mucho maqui maqui, que es el que nosotros aquí conocemos como perico y mandamos directamente sus presentaciones para venta retail en supermercados, los mandamos empacados al vacío, en bolsas con código de barras en distintas presentaciones. Esa ha sido un poco la trascendencia que ha tenido Sutifodd, como te digo una buena cantidad de años trabajando y tercerizan los servicios de producción, pero ya hace dos años, con una fábrica propia, que es una fábrica

grande y que se la comparamos al Grupo Romero en Chimbote, que tiene una capacidad de 150 toneladas por día de producción y una capacidad almacenamiento de 1600 toneladas. Eso es lo que tenemos nosotros en Chimbote. Surtifood es una empresa netamente Lima, pero que ahora tienen el corazón de producción en Chimbote. Yo estoy ahora en Lima, pero pasa la mayor cantidad, tiempo allá en Chimbote. Somos dos socios, yo soy socio al 50% y aparte el gerente general.

¿Cuál ha sido el impacto de los TLC en las exportaciones de productos marinos?

Los TLC en general para alimentos, han sido bien puntuales los casos en los que a abierto un mercado para nosotros. Igual tienes un impacto, porque cuando hay un TLC, no es de un momento a otro que todas las partidas arancelarias se vuelven cero, son obviamente a conveniencia de cada país que las van liberando las van negociando, pero mayormente son pocos los países que tienen un arancel para los alimentos, sobre todo para los de primera necesidad como podría ser el pescado, por ejemplo, que a nosotros no haya disminuido ventas o algo así, es por ejemplo Corea, justamente a diferencia de otros países los alimentos de Perú pagan un 10% de arancel, pero de Chile, por ejemplo, es cero, entonces Corea puede encontrar el mismo producto que le quiere comprar al Perú, en Chile como es el caso de la papa, pero por ejemplo en Estados Unidos, que yo sepa, nuestro producto siempre han estado libre de arancel.

Pero en qué, el TLC sí afecta favorablemente o como en el caso de los insumos, nosotros compramos bastantes insumos. Para el empaque, sobre todo el material es importado, entonces no sé si tú conoces la condición de incentivo que da el gobierno peruano para las exportaciones, que es el drawback, por ejemplo, en el caso del drawback, te pide número uno que seas el productor y que exportes el producto. Pero dentro de los y eso es una forma y esta es una forma de hacer legal el drawback, porque digamos hablando de competencia

sana, competencia limpia era eso, en realidad no es un incentivo, es un subsidio para las exportaciones y eso está prohibido. Entonces, lo llaman restitución de derechos arancelarios, es como si tú en tu producción es algo, tú utilizaste un insumo importado que ingresó al Perú pagando impuestos arancelarios. Entonces el gobierno te dice: Yo te voy a dar a ti el 4%, pero en realidad está mal que me lo de, me entiendes, porque incluso hay gente que viene a Perú, extranjeros hacia su empresa y trabajan a beneficio cero y se conforman con que el Estado les dé el drawback y con eso de ser su utilidad neta y con eso operan y hacen muy complicado competir. Pero bueno, ahí, por ejemplo, el TLC cambió un poco las reglas, porque lo que tú tenías una gran cantidad de insumos que intervenían en tu cadena productiva entran al Perú pagando aranceles, cuando se empiezan a abrir los TLC con diferentes países empezaron a llegar los insumos también con arancel cero. Entonces cada vez tienen menos insumos importados que pagan arancel y por lo cual tampoco es el drawback, de hecho, vamos cambiando de proveedores de sacos porque el anterior traía de un país que ahora es arancel cero y ya no tiene la DUA de importación con arancel que ya no lo pueden utilizar.

Pero luego de eso, en la parte comercial en la que tú sales a vender tus productos y que a raíz de un TLC se abre el mercado, creería yo que en alimentos ya casi todas las partidas estarían liberadas en la mayoría de países, porque no ha habido ningún cambio, ni en Estados Unidos ni europa, por ejemplo, también tiene hace años esas condiciones con los países de la Comunidad Andina arancel cero para alimentos o si será que yo no he entrado a mercados que no lo tengan. No sé, hay gente que exporta bastante producto a Israel, países árabes también ahí puede ser que sí lo haya, pero yo no he abierto ese mercado.

¿Cuáles son las razones que me podrían dar por la que la venta de productos marinos ha presentado crecimiento a lo largo de los años? No solo el langostino. En general los productos marinos han crecido en interés mundial.

Haber, yo pienso que pasa también por la especialización. Si tú un censo de empresas pesqueras con planta productiva en Perú, te vas a dar cuenta que en el año 2000 más o menos era un promedio de 10 -12 plantas y ahora debemos ser más de 60 o 70 fábricas y muchas de ellas tenemos máquinas, tenemos tecnología de punta que te permite, como te dije, hacer valor agregado. Pero siempre en la parte pesquera siempre ha sido un país exportador de materias primas donde nosotros exportamos. Por ejemplo, con la pota y como materia prima para que otras fábricas en España, en China, hagan otros productos con valor agregado y revendan ese producto. Hoy en día Perú cada vez tiene más tecnología y hacemos más valor agregado. Te doy un ejemplo, mira, ponte a pensar antes nosotros le vendíamos a España una cantidad de producto en base a pota, que era materia prima, y nuestro único mercado era España, después abrió China también, pero principalmente en España con la pota, y cuando nosotros aprendimos a hacer el producto que hacían ellos, ya no te queda solamente el mercado en España, sino que te abres toda Europa porque España producía, por ejemplo, hacían las anillas de pota, hacían las rabas, las empanizados en la cabeza de la bota cocida, imitando el pulpo, varias cosas y lo revendían en toda Europa.

En cambio, ahora los demás países de Europa nos compran directamente a nosotros. Entonces, el abanico de clientes crece a raíz del valor agregado, al igual que el pulpo, nosotros como Surtifoods somos el principal importador de pulpo a nivel nacional, y nosotros hacemos el producto tal cual lo hace el español y el mercado natural de España, para el pulpo es Italia. Obviamente ahora no le vendo ni un solo kilo de pulpo a España, porque no me lo pide, y le viendo todo mi producto a Italia, pero con valor agregado. Entonces, es más, tenemos un socio estratégico en Italia, que es el más grande de todos que es Metarex, y él distribuye nuestro producto en toda Europa. Nosotros ganamos Italia, pero a través de la costa del Mediterráneo se van por varias partes de Europa y distribuye bien

nuestro producto. Entonces, la respuesta es simple, a razón del valor agregado, hemos podido diversificar mercados y crecer en clientes.

¿Tendrás alguna experiencia en las que las medidas no arancelarias se pudieron haber convertido en barreras para el comercio?

Si, por ejemplo, ahorita una bien clarita con el covid en China, fue uno de los principales mercados que se volvieron aperturar, porque son los que primero se les quitan la cuarentena, son las primeros que entraron y también los primeros que salieron, mientras que otros mercados no contestan el teléfono, llamabas a los clientes o les escribías a los clientes de España, a los clientes de Estados Unidos y estaban en silencio absoluto, no habían ni siquiera una comunicación de cortesía diciéndonos por el momento estamos fuera, no nada muertos. De hecho, ya las comunicaciones empezaban a ser: Oye ¿está bien? porque nos conocemos personalmente, entonces oye, ¿cómo está la familia? ¿cómo estás tú, salud? Me preocupa no saber nada y ahí empezaron a dar respuestas. Pero los chinos fueron los primeros en activarse, entonces, durante el mes de abril, mayo, le hemos vendido solamente a China y eso preocupa bastante porque, está dependiendo solamente de un mercado, sí, por a o b se volvía a caer, tenías toda la producción que tenías en stock y haciéndose se te podía quedar fuera de venta, entonces el tema queda que ahora el Gobierno está sospechando que están entrando productos infectados con Covid, con coronavirus en los containers de alimentos y están pidiendo muchísimo más controles sanitarios a las empresas importadoras, que eso hace que se generen costos muy altos pero altísimos porque una inspección al nivel que lo está exigiendo el Gobierno chino, por ejemplo, SGS que es uno de los laboratorios que más se utiliza a nivel mundial posiblemente pues con una prueba de laboratorio o una inspección normal, te puede poner unos 1500 dólares. Por decirte, para el nivel que están viendo ahora el Gobierno chino le podría estar cobrando hasta los 8 mil dólares por cada contenedor a un

importador chino. ¿Qué hace el importador chino? Me dice, el producto que tú me vendes para lo que yo vendo al mercado, con este costo me quedo yo sin margen y encima pierdo plata, entonces me piden que baje los precios, entonces estamos en un tira y afloja, porque ni siquiera el quedarse sin margen y yo quedándome sin margen, encajamos en el precio porque el producto que compra China es pota y pejerrey principalmente, y son productos económicos, no es que haya mucho margen como para jugar y al final el margen se lo va a quedar el laboratorio. Entonces esta medida el gobierno chino va a frenar bastante, ¿A qué está apostando ahorita los chinos? Los chinos están apostando a negociar con los laboratorios en volumen y que estos se bajen, pero inicialmente esto es un tema de hace dos semanas, inicialmente los laboratorios están cotizando esta medida, que creo que van a empezar a partir del 15 de julio, para lo cual tienen que hacer esas pruebas de laboratorio adicionales que ya te incluyen un montón de cosas bacteriológicas más amplias y esa medida si va a golpear bastante, porque como te digo no le estas gravando un arancel, pero lo están grabando a un costo muchísimo más alto a los importadores que los saca de competencia.

¿Certificaciones fitosanitarias?

En el Perú, SANIPES es la autoridad sanitaria y es la que rige a nivel nacional y es la que se entiende con sus pares de otro país, que no necesariamente se llaman SANIPES, por ejemplo, en Chile se llama SERNAPESCA y en Europa y la ZANCO, y así. Literalmente aquí en Perú, SANIPES, es una vergüenza eso, pero es así, recibe dinero de la ZANCO de Europa, gran parte del presupuesto de SANIPES, se rige a través de un presupuesto que ellos le dan por llevar la certificación en Perú. ¿Y por qué lo hacen? Pues la ZANCO dice yo necesito que tú seas así de estricto y necesito que tú hagas que todos cumplan del 1 al 20 todos los requisitos y que seas un fiscalizador súper feroz para que nadie me saque la vuelta y nadie me engañe a los laboratorios, nadie me haga trampa. Entonces se puede decir que SANIPES trabaja para ellos, como dijo en la certificación, SANIPES se está obligado a

cumplir todos los requisitos de esta entidad sanitaria en Europa exige y con eso ellos se evitan algunas cosas en destino, pero igual cuando los contenedores llegan allá, ellos aleatoriamente hacen también muestreos y hacen pruebas de laboratorio y todo, cada destino se rige con su propia autoridad sanitaria. Entonces, previamente, por ejemplo, si para yo poder exportar a Argentina, SANIPES tiene que estar validado por la autoridad sanitaria de Argentina que SENASA, SENASA Argentina dice ya está bien SANIPES Perú yo creo en ti, que tú vas a hacer un buen trabajo de fiscalizar como yo quiero que ingresen mis productos, entonces yo te autorizo a ti para que tu certifiques a las plantas según mis parámetros. Entonces nosotros tenemos una certificación SANIPES, pero eso no me autoriza a venderle a todos los destinos. Yo les digo, por ejemplo, SANIPES, mira, yo quiero ir a Brasil, entonces Brasil me dice ya, la DIPOA de Brasil me exige a mí que tú tengas, esto, esto en la planta y si tu apruebas, yo te doy tu sticker que dice que tú estás validado Brasil y así te validas para todos los mercados, para China, para Corea, para Vietnam, para el único que no te pide nada y que la gente cree que lo más fácil es Estados Unidos. Estados Unidos no te pide ni una certificación de nadie, ni siquiera te pide certificado sanitario, pero a cuando llegas, ellos son más los más exhaustivos y la FDA de Estados Unidos te saca, bueno, después de un tiempo ya no te sacan todos los contenedores, porque creen en ti, pero durante un buen tiempo te paran todos los contenedores y te sacan un montón de pruebas, te hacen microbiológico, te hacen sensorial, te hacen todo y si tienen una duda, te lo devuelven. Y si está contaminado con algún valor alto microbiológico por ejemplo salmonela, te lo incinera y te mandan tu certificado de incineración, no te devuelven nada y perdiste toda la plata, pero este señor no te pide nada. Entonces, todos los países en combinación con SANIPES piden varios, digamos varios requisitos que SANIPES, te habilita y te dice si ya tú estás preparado, por ejemplo, para Rusia también tiene una certificación especial entonces SANIPES, ve y si tu cumples con todo lo que Rusia pide, entonces tu planta está habilitada

para Rusia. Entonces SANIPES aquí es quien te habilita o no para un destino y para todos los demás países que no piden algo especial SANIPES te da tu código y te dice tú puedes exportar a la mayoría de países y para todos los especiales, tú lo solicitas cuando pides tú habilitación, tu pides yo te quiero para todos estos mercados y ellos vienen y te auditan con ese ojo y te van diciendo sí o no?

¿Los clientes piden otras certificaciones?

Sí, claro por ejemplo, los japoneses son mucho de tener esas, el asiático en general tiene a veces muchas condiciones distintas para los productos pesqueros, porque ellos suelen tener producciones que son muy diferentes a las que suelen tener el resto gente, por ejemplo, el pejerrey que nosotros vendemos en China, ellos terminan haciendo un proceso de deshidratación, donde pasa de un estado de fresco congelado o un producto totalmente deshidratado y ellos hacen un producto que ellos después se los comen como snack, cosas así. Entonces ellos te piden muchas condiciones que en tu producción se cumplan para que sus productos salgan como el mercado de ellos lo quieren. Entonces no confía mucho en que por más que tú se lo haces a España de la manera, no es que va a ser para mí igual, entonces te piden, el asiático muchas veces te manda visitas de sus propias empresas, inspectores en los cuales te hacen un montón de preguntas y se fijan que las máquinas que tú tienes que las condiciones en las condiciones en las que trabajas, te decía que ellos te suelen llenar mucho de preguntas, pero que al final les sirve para poder definir si tú eres capaz de producir el producto tal cual como ellos lo quieren y posiblemente te pueda decir que tú le puede vender al cliente más exigente de España o al más exigente Estados Unidos, pero no necesariamente tu planta es la que ellos necesitan para el producto que ellos logran o quieren lograr y para ello a veces te piden algunas certificaciones adicionales. No solamente las de SANIPES, puede ser algún ISO y otras cosas, sobre todo Japón. Te pide muchas veces que tu gente de

control de calidad haya sido certificada en determinados procedimientos o que estén capacitados en hacer cierto tipo de producto o mejor dicho, el perfil de tu jefe de calidad, lo ven mucho o no, pero el tuyo es solamente un ingeniero pesquero que es jefe calidad, es bueno, pero no, ellos prefieren posiblemente que sea no tanto ingeniero pesquero si no prefieren un ingeniero de industria alimentaria, que tengas un campo más amplio. Cosas así. Hay clientes en Asia que suelen pedirte muchas cosas adicionales.

¿Qué es lo que los motiva a ustedes a vender al mercado internacional?

Si, aunque no lo creas, muchas veces en la industria pesquera el mismo mercado local de venta en Perú, cuando tú te vas a comprar pescado te das cuenta de que el precio a diferencia del precio del pollo en el Perú, el precio el pescado no varía por centavos, varia por un montón de soles, a veces por el doble. Por ejemplo, hay un momento en el que el calamar en Perú cuando hay fresco, cuesta 5 soles y cuando no hay se paga en 35 soles, entonces no necesariamente un tema de precios porque ya podía dedicarme y decir a ver, yo congelo todo el calamar que pueda y de hecho lo hacemos, es parte del negocio que tenemos de congelado también congelo todo el calamar que puede cuando está barato lo guardo en mis almacenes y cuando el calamar en Perú sube porque no hay y los peruanos somos de comer de eso, cebiche, nuestro chicharrón de calamares, la gente, los negocios pagan alto, dicho incluso al mercado mayorista y se pagan 30 soles. Imagínate una buena rentabilidad, si tú compras en 5 y vendes a 30 en volumen es muy rentable. Básicamente, el tema de mirar el mercado internacional es un tema de volumen de industria. En el Perú la industria del congelado no tiene un nivel de consumo que se asemeje al del fresco, será porque se consume mucho el ceviche y todo el pescado fresco que el mercado el congelado todavía es limitado. Si bien es cierto, tú vas cada vez a los supermercados y cada vez más congelados, pero el volumen de pescado que se consume en Perú fresco es mucho mayor que el congelado y si

te pones a pensar también en el Perú, no tiene un consumo per cápita muy elevado de pescado. Nosotros somos polleros 100%, después viene la carne de res y después te viene el pescado. Entonces, digamos, para todo el volumen que captura el Perú en una faena productiva y que podamos procesar nosotros, difícilmente se podría consumir acá dentro, nacionalmente. Entonces, ¿es un tema de precios? Sí, pero que no necesariamente hay mucha diferencia, más que nada, yo lo veo un tema de volumen. Yo hago los cerca de 12000 toneladas al año de producción y no sabría en Perú donde colocarlas. Entonces en otros países sí, el tema del congelado aquí es al revés se consumen más congelado que fresco. Pero el tema de precios, para ciertas especies hay mercados muy especializados, como por ejemplo para productos muy puntuales, ahí sí te voy a decir no hay punto de comparación. Por ejemplo, el precio que paga Estados Unidos por el perico al precio que se logra pagar en cualquier época del año y por más que haya escasez en Perú. Pero si tú te vas al calamar, al pulpo o a la misma pota, eso no está tan lejos, el precio en el mercado peruano versus el exterior, pero el tema es el volumen. Mira para hacerte un recreo, un ejemplo del mismo terminal pesquero cuando hay pulpo en el terminal tú piensas que se va a vender un montón de cantidad, no creas, se venden dos hasta tres toneladas de pulpo al día, para que el precio se mantenga y no se derrumbe, por lo que es un producto perecible y todo, la gente mete eso nomás y el resto del pulpo va a la fábrica, porque si meten todo el pulpo al terminal pesquero, el precio de 12 soles se puede ir a 3 soles o 2 soles. Porque si el mercado no consume más, ahí los comerciantes empiezan a pelearse de rematar el producto para que no se les malogre. Por ejemplo, yo he comprado 60 toneladas de pulpo en la fábrica en un día, por ejemplo, lo compró a ocho soles y en terminal pesquero lo venden a 12 soles y el mismo que me vende a mí manda poco al terminal pesquero para que eso se mantenga. Ahí nomás te das cuenta en solo producto de un solo ítem, la diferencia que hay de consumo, el Perú puede producir en la costa donde estoy yo en estas zonas, 60 toneladas de pulpo en un día y sin embargo en

el terreno pesquero, que es el principal punto de venta en todo el Perú, porque ahí salen para provincias, se puede vender solamente tres toneladas. Ahí nomás te das cuenta la diferencia de lo que realmente consume Perú en su mercado interno, el consumo per cápita versus lo que producimos, no hay forma que el Perú consumiese todo.

Considera las conchas de abanico el 90% de la producción es para el mercado extranjero. Parte del año pasado y este año el productor de concha de abanico, el acuícola no tenía precio para sacarla al extranjero, se cayeron los precios de afuera y aquí en Perú simplemente no era opción. mandaban las mallas de conchas de abanico recién cosechadas al terminal pesquero a consignación y cuando lo venda te líquido. Yo tengo amigos que son productores de concha y me decían congélalas tú en tu planta, pero para qué congelarse si afuera no hay precios, todo era muy incierto, según lo que me decían, era que para ellos el costo de un saco, que son 90 manojos de conchas, les costaba 35 soles producir ese saco y hasta antes de la caída ellos lo veían a 60 soles en el terminal pesquero, ahí había un negocio, y cuando cayó el precio promedio de lo que les liquidaban a consignación era 20 soles el mismo saco, también teniendo en claro que hay mucha informalidad y mucha cabeza también.

¿Cómo afectan los cambios climatológicos en la producción?

Si definitivamente varía bastante, pero debes ponerte a pensando también que la naturaleza es sabia, tienes tú especies de frío y especies de agua caliente, peces de agua fría y peces de agua caliente. En el último Niño que hubo lo que nos dio el mar fue bastante túnidos, lo que era bonito y caballa, que son los de carne roja, los túnidos que se llaman a la familia del atún ahí se incrementó el procesamiento y la venta de esas especies. Pero faltaron otras, no hubo mucho calamar o pejerrey, de hecho, las empresas que teníamos stock de calamar los tuvimos a esperar qué pasaba con el niño, porque sabíamos que no iba a haber calamar de cerca de dos años. Y si bien cierto, se te cae una línea productiva, pero le sacas

provecho lo que tenía guardado. Y también te preparas para lo que viene, no es lo ideal, porque normalmente, como te dije al principio, la entrevista, nosotros, nuestros cuatro productos de bandera, hacemos otros más, pero bueno son el pulpo, calamar, pejerrey, pota y perico. Esos son nuestros cinco productos de bandera igual, hago furel hago caballa de vez en cuando hago bonito, pero no es mi producto principal. Pero si tú tienes un anuncio a un Niño que te lo pueden decir con mucha anticipación o con poca, pero lo logras saber, tratas de ver que especies te van a venir y normalmente se cumple, pues si te dicen que viene una ola de agua caliente y tú sabes que se va a cumplir más o menos bien lo pronosticado y tú sabes que esa agua caliente te va a traer otras especies, entonces tratas de insertarse en eso, pero al no ser tu mercado principal, el que desarrollas todos los años, el que el que trabajas constantemente comercialmente, si hay un perjuicio igual porque no te es mueves lo mismo, no es lo mismo estar hablando todos los días del año con compradores de tu producto, vas a las ferias y te identifican como productor de esas cinco especies. De un momento a otro dices hoy aquí estoy, pero no tengo lo que siempre tengo y ahora tengo esto, tienes que ir a hablar con otra gente distinta y no con la hablabas siempre, porque ellos no son compradores de esas especies. Ya empiezas a hablar con los africanos para la caballa, jurel, para el bonito, con los españoles, pero con los conserveros ya no los descongelados, sino con los conserveros, porque se va para conservas. Y si cambia y afecta, pero de alguna manera, pues dado que es una realidad el cambio climático y que estos fenómenos El Niño o los fenómenos meteorológicos son más cuanto más constantes hemos venido haciendo conciencia de que hay que hacer, igual es un perjuicio, porque es imposible que efectores igual que te va igual, pero ahí tienes que reinventarte.

¿La variabilidad del tipo de cambio les afecta?

Sí, claro, haber no sólo te afecta el tipo de cambio aquí en Perú, te afecta en realidad en cualquier parte del mundo, porque tus clientes también son importadores y los afecta, sí el dólar empieza a subir y obviamente es malo para los importadores que venden en moneda nacional y compran en dólares, por ejemplo, ahorita el tipo de cambio nos conviene porque ha subido un montón y nosotros vendemos en dólares, pero nos asusta la inestabilidad que se ve en otros países, porque los compradores que nos compran a nosotros van a tener problemas en sus costos, entonces afecta bastante. Mas afecta siempre a los importadores, porque cuando eres el exportador y el tipo de cambio es al revés y baja el tipo de cambio, automáticamente nosotros los productores regulamos el precio de la materia prima, no solamente yo todos salimos a comprar más barato, nos logramos adecuar, el problema más que nada es el importador, yo creo que el exportador y viceversa, cuando sube la materia prima, como hay una lucha por ella, algo te quedas para ti, pero se refleja en su precio, yo diría que afecta el mercado global, pero como exportador tú puedes lograr manejarte, pero no te escapas de que a tu cliente le afecte y por ende no te pueda competir muy bien en los precios de compra.

Para concluir, ¿Cuáles son los retos que se vienen para el sector?

Ahora todos estamos viendo realmente lo mismo, y es que con el tema del covid, los mercados se terminen de recuperar. Como te dije hace un rato, China fue el primero en reactivarse, pero lo que ahora tiene este tema del Gobierno que está cuestionando la sanidad de los productos importados y que van a gravar con nuevos costos al importador y eso se traduce en un freno de ventas en los próximos días y en paralelo los demás mercados, no se han terminado de activar Estados Unidos ya empezó a preguntar, a ver qué algunos están comprando, Europa ya está comprando pero volúmenes muy pequeños. La gente vaya a

pensar Europa volvió después de la cuarentena, pero justamente entra en el verano, entonces en el verano de Europa, la mayoría empresas están descansando no tienen mucha actividad productiva por ende compran poco, ellos compran en los meses previos al verano, podemos decir que este verano o bien se las van a arreglar con lo que tienen o van a consumir los stocks que tenían en inventario para otros meses que han sido bajos. Entonces yo pienso que ahorita el principal reto que tiene el sector es lograr encajar en lo que el mercado va a pedir, vienen meses con precios bajos, lograr producir lo mismos productos que siempre hemos hecho, pero con costos más bajos, porque no va a haber un mercado que te pague lo que vendíamos o lo que facturamos hace un año por el mismo producto., va a costar por lo menos un 20% más barato, si no, no te lo van a comprar.

Te has saltado cuatro meses de la vida habitual y comercial de las empresas. Ya son cuatro meses en lo que ellos también están vendiendo el stock que tenían, lo están saliendo vender más barato porque es un producto con una caducidad, entonces, si tenían stock ahí un stock que no vendieron por el tema de la pandemia, ellos están ahorita rematando sus stocks para comprar más, pero por ende no van a comprar caro, van a comprar lo más barato posible.

8.5 ANEXO 5: ENTREVISTA CENTRO DE ESTUDIOS ASIATICOS UNMSM

Entrevistado: Carlos Aquino

Cargo: Coordinador

Contacto: carloskobe2005@yahoo.com

Bueno, mi nombre es Carlos Aquino, soy profesor de Economía en la Universidad Mayor de San Marcos, también soy el coordinador del Centro de Estudios Asiáticos UMSM, este centro de estudios lo creamos hace un año y medio, lo iniciamos en noviembre de 2018.

Tenemos como objetivo principal, primero el estudio de la región de Asia que como ya saben es tan importante pero no hay muchos expertos, en el Perú no se conoce mucho sobre este tema, segundo, a través de esto proponer políticas públicas para aprovechar mejor esta región que no se aprovecha, Asia es una oportunidad inmensa y Perú lo aprovecha prácticamente marginalmente. Y tercero, incentivar el estudio en la misma universidad a través de convenios que tenemos ya, pero queremos tener más con esa región y para eso hacemos conferencias, eventos, seminarios, más bien los invito a visitar la página web de la universidad o específicamente en la página de Facebook del Centro de Estudios Asiáticos.

¿Cuál ha sido el impacto del TLC Perú – Corea? Y ¿Qué factores económicos considera usted que impulsaron el crecimiento de las exportaciones peruanas hacia ese país?

Bueno sí, definitivamente los TLC cumplen un rol muy importante, como ustedes saben, el comercio sirve para abrir el mercado del otro país, no se negocia en dos o más países y entre ellos acuerdan abrirse mercado. El caso específico de Corea, si pues el Perú fue uno de los primeros países de Latinoamérica, después de Chile en tener un TLC con este mercado. Este acuerdo con Corea ha permitido que productos en los que Perú es competitivo como la agroindustria, la industria pesquera, pueda ingresar casi sin arancel. Bueno, de hecho, creo que este año el langostino ya tiene arancel cero a Corea. Ahora lo que yo veo es que lamentablemente no se aprovecha mucho, pero si uno ve las estadísticas en los últimos años no ocurre así. Vemos que con Corea si estamos progresando, pero con otros países casi no, en Japón el comercio casi es el mismo menos de hace 10 años, con China es cierto que ha aumentado, pero el grueso de las exportaciones de Perú a China, 97 casi 98% son cobre, hierro o harina de pescado, algo en petróleo, gas y para eso no son los TLC, porque usualmente las materias primas, como ustedes saben tienen arancel bajo. El libre comercio es principalmente para productos manufacturados o lo que denominamos productos no

tradicionales, que son principalmente, pues, agroindustria y pesqueros. Entonces sí es una gran oportunidad que me parece no lo aprovechamos. Como decía Asia es una región que no se aprovecha, pues el 97% del comercio que tenemos en Asia es justamente materias primas y casi 3 o 4, o sea, cobre, hierro, algo de plomo, algo es zinc, aceite, harina de pescado o algo de petróleo. El caso específico de Corea sí, hemos avanzado, si bien es cierto, los productos agroindustriales han duplicado sus exportaciones en los últimos cuatro años, pero es un margen bajísimo. Por ejemplo, el langostino el año pasado se exportó como 7 millones, no sé si este año ha pasado a más, quizás llegara a 10 o 15 millones, pero es una fracción mínima considerando los 500 millones que Corea compra al año solo en ese producto. Pero bueno, ese es un comienzo. Ojalá esto continúe. Si lo bueno es que hay un avance, veo aquí las estadísticas más o menos sostenido. Lo que yo veo, es que el problema de exportar a estos países asiáticos es la oferta, porque la demanda existe. Lamentablemente no hay una oferta sostenida, en el caso de Corea sí, pero en otros países no tanto, uno ve, por ejemplo, las exportaciones a China y Japón sube un año, bajan otro año. El caso específico de los productos pesqueros, por ejemplo, pota no tanto langostino, porque langostinos más acuicultura, la pota es más de estado más natural y eso depende de la corriente del Niño, un año malo y un año bueno. Considero que debería haber un esfuerzo más sostenido de inversión en eso para poder atender ese mercado, como saben Corea es uno de los principales compradores de estos productos pesqueros, entonces su demanda va a aumentar. Entonces la demanda está ahí, solo que falta la oferta.

¿Usted considera que son los factores internos de nivel de producción?

Definitivamente, primero debemos tener una mayor producción y segundo, sabemos que el mercado asiático, el mercado de países industriales, como se sabe, es muy estricto en temas a cuestiones fitosanitarias. Y no sé si ustedes han escuchado. Por ejemplo, hace una

semana China ha prohibido prácticamente la compra de langostinos de Ecuador, por ejemplo, por temas de que han encontrado en un paquete trazos de coronavirus. Estos países asiáticos son muy proteccionistas, entonces cualquier excusa, cualquier pequeño defecto que podrían pasar en otro país, ellos se agarran a eso y restringen el acceso, esto se justifica en este caso de alimentos. Yo creo que es el tema, primero, el tema de pasar los estrictos controles fitosanitarios y segundo obviamente es la marca, o sea, no nos conocen mucho, entonces es una labor de marketing, de poder llegar a los consumidores de una forma más rápida y tercero, que también logística, leía creo que demora 37 o 40 días un container, por ejemplo, hasta ya. Entonces sería cuestión de mejorar la logística, para más barcos pase por el Perú, la frecuencia sea mayor y tiempo de llegar ya sea menor, pero como te digo la demanda esta allá, no hay que incentivar que los coreanos consuman más, ellos van a consumir. Depende de nosotros primero si cumplimos y aumentamos la producción, segundo, si cumplimos todas las reglas fitosanitarias y tercero, que mejoremos nuestra logística. Entonces, si yo creo que la parte interna, es la oferta lo que debe mejorarse y por supuesto, la promoción, los asiáticos compran un producto si saben que es bueno, si saben de dónde viene, entonces la labor de promoción del producto es muy importante. Países como Ecuador, por ejemplo, el mundo lo conoce, Vietnam, Taiwán, se han hecho un nombre, incluso China, se han hecho un nombre como grandes productores de productos acuícolas. En el Perú la acuicultura no es muy conocida. Entonces, como te digo, creo yo que es tema nacional.

¿Cuál es la percepción de Corea respecto al mercado peruano? ¿Consideran que somos una economía interesante?

Primero en Asia, la visión del Perú exceptuando Japón, no somos conocidos, quizás alguien se acordaba de la harina de pescado, quizás algo de fútbol, Machupichu empezó a partir de los 90 y empezó a conocerse ya en los últimos años. Pero en Corea y en China

todavía el conocimiento del Perú es muy poco. Lo que pasa también es que en los últimos años Latinoamérica se ha convertido en una región muy complicada, Venezuela es un desastre y lamentablemente ahora con la pandemia Latinoamérica es el centro de la pandemia en el mundo Entonces, como diríamos un poco peyorativamente, pero somos una familia buena que está en un mal vecindario. En todo caso, necesitamos, pues, definitivamente subir la imagen, ahí la labor de la embajada, de la oficina comercial, de PROMPEX, tenemos ahí un agregado, tenemos que duplicar, triplicar a quintuplicar porque no se conoce, entonces, si el Perú fuera conocido como un país de excelencia, obviamente los productos que vienen de ese país también serían acogidos esa misma forma. Primero no se conoce mucho el Perú y segundo, no se conoce que Perú sea, pues, un gran exportador de estos productos. Algunos lo asocian quizás con harina de pescado, pero en temas de que acuicultura no, la mayoría de gente y Corea asocia a Ecuador, Vietnam, China y Taiwán, entonces falta ahí una labor de promoción del mercado de la marca país y específicamente del producto. Por ejemplo, en el mundo ya nos están conociendo en Europa, incluso en China, como productor de palta o berries, ya nos están conociendo como mayores exportadores de berries, pero en el caso del langostino, Perú en uno de los menores en el mercado coreano, entonces no hay una labor de promoción de la marca País del Perú como país y de los productos específicos.

¿Porque es tan importante el mercado asiático para el Perú?

Asia, prácticamente este año más con la pandemia, porque una vez que la pandemia más está golpeando Occidente y eso es un poco irónico porque la pandemia se inició allá, China fue el epicentro reiniciarlo. Pero si tú miras las estadísticas, la región de Asia va a ser la región menos golpeada. Esto es importante porque Asia va a ser la primera que se recupere, China ya salió estadísticas de economía, China en el segundo trimestre abril - junio ha

crecido 3.2 % y el mundo está en recesión, o sea. Asia ha sido en los últimos 40 años, cuando te habla Asia principalmente te hablo no tanto la India, sino te hablo de Asia oriental, Japón, Corea, Vietnam, todos estos países asiáticos bañados por las aguas del océano pacífico, son los que más crecen. Si ustedes miras estadísticas los últimos 40 o 50 años, los países que más han crecido y los países que más crecen, los países que más crecerán en los últimos 10 o 20 años, de acuerdo con el Fondo Monetario Internacional Mundial, es la región asiática y ahora, este año incluso eso va a ser más claro porque, repito, el mundo está en recesión, Latinoamérica es la región más golpeada en el mundo. El Perú es el país que peor va a crecer en el mundo. Asia, es importante porque ya este año, la región asiática y ahora si incluyó a India, la región de Asia en general va a tener más del 50% de la economía primero, segundo es ahí donde se concentra el 60% de la población, son los países que más crecen, los países que más población crecen, pero no se aprovecha, pues el Perú es cierto, el 47% del comercio que de todo lo que vendió el Perú el año pasado fue a esta región y entonces es una cosa muy buena, es bueno orientarse a la región que más crece. Pero te repito, el 98% de todo lo que se vende a Asia es materia prima, en realidad, en materias primas un país no vende, le compran por una sencilla razón, quienes les venden las materias primas son empresas mismas empresas chinas asiáticas que las que venden, nosotros no hacemos nada, ellos vienen, traen su inversión, traen sus barcos, Nosotros no hacemos absolutamente nada. Entonces no estamos aprovechando porque, claro, ya hace 40 años o hasta hace 30 años, China, la mayor parte, lo que mandaba era justamente materias primas sobre China, esas materias primas para producir miles de productos que hacen para el mundo. Pero China ya no China, desde hace algunos años el motor de su economía es el mercado interno China ya no depende tanto del mercado externo. La dinámica de la economía china es ahora el mercado externo, por supuesto, todavía las importaciones representan un 25% del Producto Bruto Interno, pero comparado con el 40% que representaba antes, es menor, porque China

tiene una clase media que crece. Ustedes saben que China tiene casi 1400 millones de personas y aun así el ingreso per cápita en China casi 10 mil dólares mayores de los 7500 que tiene Perú. Pero, aun así, aun cuando el ingreso per cápita no es mucho comparado con Japón, Estados Unidos, que tienen 40 mil o 50 mil, hay 300 millones de personas en China que vive en grandes ciudades como Shanghái, Beijing, Cantón. Allí esas grandes ciudades costeras principalmente tienen 300 millones de personas que tienen un ingreso per cápita del doble y en Shanghái ya hay personas súper ricas. China no sólo es la mayor fábrica del mundo, lo sigue siendo. Es el mayor mercado de consumo, entonces tiene una clase media creciente que demanda absolutamente todo, obviamente no lo vamos a vender auto ni hacemos, nuestra ventaja competitiva ahorita, son los productos agroindustriales pesqueros, podría ser maderero porque tenemos toda la selva que no se utiliza entonces no aprovechamos y cuando digo el 98% todo lo que vendemos a Asia no aprovechamos, y pongo el ejemplo de Chile, en el año 70 Chile estaba peor que nosotros, en el sentido de las exportaciones. Chile, que exportaba solo dos productos de cobre y harina pescado representaba más del 95% de sus exportaciones. Chile sigue exportando cobre porque tiene y produce el doble del cobre que nosotros tenemos. Chile exporta poca harina de pescado, más bien lo que los chilenos hicieron hace 40 años también a fines de los años 70 y comienzos de los 80, los chilenos dijeron vamos a seguir produciendo harina y aceite de pescado, esto te da poco valor agregado, mejor vamos a hacer industria, cultura de salmón y ahora Chile es uno de los mayores exportadores mundiales de salmón. Chile exporta más de 1500 millones de euros al año en salmón y es uno de los mayores proveedores justamente en Corea, en Japón y China. Es una industria que ellos desarrollaron desde cero. Madera, Perú tiene 10, 20, 30 veces más madera que Chile porque tienen en la selva, pero Chile exporta 10 veces más productos de madera que el Perú, lo mismo con el vino, la palta. Por todas estas industrias que mencionó vino, salmón, agroindustria, Chile lo ha desarrollado en

los últimos 30 años y Chile no tiene espacio. nosotros tenemos mucho más espacio que Chile, las empresas chilenas no se dieron cuenta de esto hace años y hace años que están en el Perú. Han comprado terrenos agrícolas, para producir palta y una serie de productos. Entonces el Perú tiene muchas más oportunidades que Chile para poder desarrollar industria y que justamente es la que requiere el Asia para productos alimenticios, agroindustriales, productos de madera y otros. Claro, Chile no gana, obviamente, en tener un sistema político más o menos estable, especialmente un régimen económico estable, a pesar de hace 40 años de gobierno izquierda derecha, ha mantenido especialmente política de promoción hacia la exportación. Estos regímenes que incentivan el crecimiento y desarrollo de industria, por ejemplo, nosotros lo tenemos desde hace 20 -25 años en cambio Chile ya lo tiene hace 30 o 40 años. Entonces, es necesario extender esos regímenes especiales que han permitido el surgimiento de la agroindustria a otros sectores, es lo que se requiere. Entonces, eso es lo que se necesita, un régimen tributario estable para esta inversión especialmente en agroindustria claro no es que tú inviertes ahora porque estás exportando la producción de paltos verdes demora uno, dos, tres, cuatro años y la acuicultura también. Entonces, requiere todo esto un horizonte de tiempo estable para la inversión.

¿Cuál es el impacto de las variaciones del tipo de cambio?

Bueno, el caso del Perú, creo yo que por lo menos en eso comparado con Latinoamérica, hemos tenido una moneda más o menos estable, porque en los últimos meses, si bien es cierto que el sol mismo se ha devaluado, pero si ustedes lo comparan con otros países latinoamericanos, por lo menos en el tema de la moneda, el Perú desde hace algunos años el Perú tiene una moneda estable, esto porque la inflación es baja. Obviamente, Perú es uno de los países que más baja inflación tiene en Latinoamérica. Sí, en ese tema sí. Ya hemos logrado. En el tema macroeconómico, ustedes saben que el Perú es un país del primer mundo,

déficit comercial bajo, deuda externa baja, en el tema macroeconómico estamos bien. El problema está en el tema microeconómico y obviamente en el tema social, de estabilidad social y todo lo demás. Es terrible lo que está pasando, esperemos que esta pandemia que está pasando no cree una compulsión social, porque es terrible lo que le espera a la economía este año. Mucha gente se está quedando sin empleo, entonces justamente hoy requiere del Gobierno políticas para que este ambiente macroeconómico más estable que nos ha servido para tener un rating muy buenas de las agencias calificadoras, solo debajo de Chile y casi por ahí con México y algunas veces por encima se mantenga.

¿EL impacto de los fenómenos climatológicos en el comercio internacional?

Mira, esto es muy interesante. Yo creo que esto mucha gente no está prestando atención. Ustedes saben que el Perú se ha convertido en uno de los mayores exportadores mundiales de paltos, de espárrago, pero, por ejemplo, el palto especial es producto muy intensivo en agua, les comento que en los países europeos tengo entendido que ya se va a introducir en algunos tres o cuatro años más o incluso antes, dispositivos para que productos que utilicen mucha agua. Ustedes saben que hay disposiciones en los TLC, especialmente con la Unión Europea, Estados Unidos hay cláusulas suyas, por ejemplo, trabajo de niños, el producto no se puede ser importado, si usas un trabajo, por ejemplo, madera talada ilegalmente, tampoco puede importar. Entonces tengo entendido que ya van a introducir en la Unión Europea legislación donde dicen que si un producto usa mucha agua daña el medio ambiente., entonces no va a ser posible exportar y yo creo que eso el Perú debe tener muy en cuenta porque va a causar un daño terrible. Va a haber un momento en que nos van a impedir la exportación y el tema, por ejemplo, con el salmón ustedes saben que Chile tiene ahora un problema, el salmón es un producto que está sujeto mucho a las bacterias y utilizan muchas vacunas, medicinas, entonces ya los chilenos tienen problemas porque algunos mercados

dicen no es bueno, porque les ha metido mucha vacuna y todo lo demás. Entonces yo creo que debería ya utilizarse en lo posible, técnicas que utilicen de mayor la menor cantidad de insumos químicos y de estos productos que ya, los países más grandes, especialmente la Unión Europea, tengo entendido que en unos años más van a catalogar como dañino para su consumo, pues de hecho puede ser dañino para para la salud, el mercurio, por ejemplo. El tema que se ha asociado con el cultivo de salmón, entonces si es un tema que se debe considerar, aparte obviamente, del cambio climático, si sube la temperatura tiene un efecto devastador en el cultivo, en la acuicultura todo especialmente en la acuicultura, pues está muy sujeto, pues el salmón, el langostino a estos temas de la subida la temperatura y en el tema de las bacterias, que son bastante proclives a tener. Pero si estos sectores que representan, repito, una oportunidad muy importante negocios, porque el estilo de vida en el mundo cambia, la gente tiene más dinero, quiere consumir más y el langostino obviamente no es barato, pero a la vez la oportunidad está ahí. Pero también el peligro, las bacterias, muchos insumos químicos pueden dañar la calidad del producto y al final estemos sujetos a sanciones

¿Es importante para Asia las certificaciones voluntarias?

Lo bueno es que todavía no, en ese sentido, digamos que la legislación está un poquito más atrasada, ahora hay que distinguirnos Japón sí es un país desarrollado y no tanto en China, no tanto en Corea. Por la misma razón, por ejemplo, que a ellos no les conviene ustedes saben que, por ejemplo, los TLC del Perú con la Unión Europea, Estados Unidos, el tema laboral, por ejemplo, hay una cláusula laboral, pero eso no acepta China, por ejemplo, Corea tampoco, porque, claro, ellos también tienen sus cositas raras y no les conviene, pero si no lo aceptan ahora, definitivamente lo van a hacer. Japón está empezando a introducir legislaciones que se acerquen a los estándares de la Unión Europea, quizás podría ser que

demore un poquito más, China quizás un poco más. Pero bueno, la ventaja que todavía los asiáticos no son tan exigentes en esos temas laborales, ambientales, pero sí en el tema fitosanitario y si algo no está vigente o bien, ante cualquier excusa cierran el mercado como China. Por ejemplo, a Brasil le han cerrado la exportación de carne. Si los asiáticos en realidad son muy proteccionistas y buscan cualquier excusa para cerrar el mercado, entonces no hay que darle una.

¿Qué es lo que recomienda a las empresas para que puedan seguir atendiendo a estos mercados?

Sí, sí. Yo creo que es algo muy importante y que creo que hemos perdido de vista, mira, exportar a Japón, Corea o China no es nada fácil. Si tú analiza las exportaciones de productos que entran al mercado chino, coreano o japonés, te vas a dar cuenta que mucho, salvo que sea, por ejemplo, un producto de lujo, por ejemplo, no un Mercedes Benz o un Volvo, pero muchos productos que compran los coreanos, japoneses y chinos son hechos por sus empresas o porque saben que ellos los hacen con calidad. Ya los japoneses, por ejemplo, están comprando últimamente televisores, radios hechos por sus empresas en China por qué quien mejor que los japoneses para conocer su mercado. Chile, ¿Tú sabes cómo hizo Chile para posicionarse como el mayor productor de salmón en el mundo y el mayor vendedor, especialmente de salmón en varios países asiáticos? Chile empezó su industria importando huevera de Hokaido, al norte de Japón, no sólo eso, involucró a empresas importadoras japonesa, las invitó para que vengan y miren, dijo, nosotros pusimos esto, ¿Qué le parece? ¿Puede ser vendido a Japón? ¿Qué le falta para ser vendida a Japón? Involucra a empresas japonesas para que le digan que vender y como venderlo. Los mismos están haciendo los chilenos con los chinos, los chinos están invirtiendo en la producción de Berres en Chile, están invirtiendo en la producción de uva porque los chinos ya se están convirtiendo en los

mayores consumidores en el mundo de vino. Esto es lo que se necesita atraer inversión asiática a justamente esos sectores que nosotros queremos impulsar más a la agroindustria, a la acuicultura, a la industria de madera. Pero claro, los asiáticos son quisquillosos, son muy complicados, entonces ahí sí que hay que ofrecerles la máxima estabilidad política, social, tributaria. Yo creo que eso es lo que falta, atraer más inversión asiática, porque ellos van a invertir, los chinos van a invertir porque se dan cuenta de que van a ser los que mayores demandan. Ya lo están haciendo en Chile, entonces, ¿por qué no se hace en el Perú? Obviamente, el tema de la estabilidad social, política, tributaria es algo que ellos lo ven muy en cuenta. Imagínense todo el problema que hubo hace un año y medio, dos años que quisieron cambiar en el Congreso, recuerden este régimen especial agrario que tiene la agroindustria, por ejemplo, pero no por eso hay que tener regímenes estables para que ellos puedan venir acá. Y el otro último, que también es muy importante, es el tema de la infraestructura, pues lamentablemente el Perú ahí estamos, imagínense, el puerto del Callao, que ya está colapsado, el aeropuerto que ya está colapsado, la segunda pista del aeropuerto que hasta ahora no empieza a ser construido. Por último, el tema de la mano de obra, bueno, quizás algunas cosas no se necesita mano de obra muy calificada, pero definitivamente la mano de obra calificada es muy importante. Ustedes saben que el Perú ha tenido que importar ingenieros agrónomos de Chile y Colombia porque no había acá, imagínense ustedes si desarrolla la industria agrícola pesquera, vamos a necesitar ingenieros pesqueros porque no se gradúan en suficiente cantidad, entonces mano de obra calificada es muy importante. Yo diría que son tres en realidad, ambiente político social estable, segundo infraestructura y tercero, mano de obra calificada, no sólo a nivel de obreros, sino también de ingenieros. Por ejemplo, la industria alimentaria, todos los ingenieros sanitarios que debemos tener para que nuestros productos pasen las calificaciones fitosanitarias antes de ser mandados al extranjero. Ustedes saben que hasta ahora creo que tenemos que mandar

pruebas a Chile, porque aquí no somos capaces de ver si un producto efectivamente está contaminado o no. Eso es lo que se necesita ingenieros sanitarios, alimentarios y demás.

Además, la trazabilidad, desde hace 10 años el salmón chileno tiene trazabilidad, tiene un código de barras, tú sabes donde se produjo, quien lo produjo, que comió, cuando se sacrificó, cuando se empaco, cuando todo, eso es trazabilidad y eso es algo que debe hacerse en todos los productos que el Perú exporta. Por eso, es que no aceptan o no te están aceptando los productos en los mercados.

8.6 ANEXO 6: ENTREVISTA CONSEJERO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE MINCETUR – DOCENTE DE LA UPC

Entrevistado: Danny Infante Pacheco

Cargo: Consejero de Internacionalización de Mincetur – Docente de la carrera de Negocios Internacionales UPC

Contacto: pcnppac@upc.edu.pe

¿Cómo los TLC han impulsado el incremento de las exportaciones?

Cuando hablamos del rubro del comercio internacional y los alimentos, hablamos de productos básicos para el consumidor del mundo, hablamos de productos agro y pesqueros que el Perú produce y también otros producen, pero que casi siempre no tienen pierda ante los cambios en el mercado mundial porque suelen estar dentro de la canasta básica de consumo. A ello se debe agregar otros elementos, como por ejemplo cambio del entorno, de repente temas de competencia, problemas climáticos, de producción acuícola, o si es agrícola. Pero en líneas generales, el comercio mundial de alimentos, ya sean hortofrutícolas o acuícolas, no debería tener pierda, pues se están dentro de los productos que satisfacen las leyes básicas del consumidor del mundo. Y si hablamos del hemisferio norte, estamos hablando, pues, de consumidores que tienen capacidad de más gasto y por lo tanto de estos

productos puedan ser diversificados de frescos a quizás otras presentaciones de mayor alcance. Por costo y posibilidad de compra.

En su opinión, sabemos que en el 2010 se hizo la firma del TLC con China ¿Queremos saber cómo esto va a beneficiar al sector alimenticio y también cómo este TLC ha impulsado a que otros países asiáticos se interesen en realizar acuerdos con el país?

El TLC con China es igual digamos que el de Corea, China tiene casi los mismos hábitos de consumo. La diferencia es que es un mercado más grande. Hablamos de China de 1300 y tantos millones de habitantes y 500 millones de clase media. Entonces es un mercado que consume casi igual frescos y productos pesqueros más pesqueros, pero que en tamaño más grande. Por lo tanto, el aprovechamiento que ha habido respecto a si comparamos China y Corea ha sido más a China por el mayor crecimiento que ha tenido este mercado más grande y por su tamaño de mercado. A diferencia de Corea Japón, donde los crecimientos no han sido tanto, digamos que hablamos de China, después Corea y Japón, inclusive algunos productos han caído.

¿Las preferencias arancelarias han influido en el aumento de las exportaciones al mercado asiático

Claro, las preferencias hay que tomarlas con cuidado debido, las preferencias arancelarias son parte de un digamos de un marco exógeno al comercio, es decir, hablamos del tema normativo, hablamos de un tema legal, que es lo que los gobiernos firman para que los empresarios entren con sus productos. Los aranceles, que son los que se negocian dentro del marco de un TLC digamos que ese ese plus que le puede dar a una empresa que sí tiene un producto competitivo, llega bien al mercado bueno, le debería ir bien y también en esto está en función a la situación del mercado, no solo por el acuerdo, sino por su demanda y

desempeño y crecimiento. Entonces, si influyen, un escenario idóneo donde el Perú y solo el Perú como ofertante, el producto tiene la preferencia en el mercado destino. Un escenario ideal sería también donde ese mercado además está creciendo. No hay otro escenario donde en ese mercado hay bajas restricciones de otro tipo, pero no siempre es eso, no siempre ocurre ello. El acuerdo es un factor más y los aranceles son un factor más que permite al importador pagar menos aranceles de ingreso, siempre y cuando el negocio esté vivo. Por ejemplo, ahora que estamos en esto del COVID y me hablas de mi experiencia, los negocios siguen disparando son los negocios basados en alimentos de los que estamos hablando, agrícolas y productos acuícolas. Y ahí va a depender, pues están los acuerdos, ahí tenemos los 20 acuerdos, pero va a depender del mercado, cómo se va moviendo y ahorita el tema está en Supermarket, es el negocio y también no tanto en restaurantes y el otro lado, el e-commerce, quien se colgó de ese canal y entra por ese canal ahorita está muy bien. Tengo empresas que están manejando eso, están entrando, explicó. Amazon, Estados Unidos, Europa y están creciendo en miles por ciento y dentro de ello está el arancel que hay que pagar igual porque los productos salen, se exportan igual van a los almacenes del de la empresa exportadora o el almacén de Amazon Europa, Estados Unidos y de ahí se distribuye a los hogares el mercado donde está igual pasan por aduanas los productos igual tienen que cumplir con los certificados sanitarios fitosanitarios. En este caso hablamos de certificado de origen para el caso de las preferencias arancelarias. El protocolo es el mismo, lo que ahí se está gatillando desde el canal y e-commerce, pero el tema va en ir encontrando el mercado por dónde debes meterle más punche y ahorita es el canal Retail y el canal e-commerce, el canal donde llegan para el tema de los restaurantes todos los restaurantes, hostelería esta pues ya sabemos cómo, pero dentro de todo ello están los aranceles que hay que cumplir o no en función al producto y mercado. Pero ya tenemos casi el 98% de partidas despejadas en los principales mercados del mundo. El tema de preferencia arancelaria no es un problema

para el Perú. El tema es las restricciones para arancelarias, los permisos fitosanitarios o sanitarios o los cambios que a veces no llega al exportador o no quieren escuchar los cambios los exportadores y los sorprenden y a veces se malogra un negocio, no como lo que ocurrió. Si sigo contando mis experiencias, el cacao cambió la normativa en 2019 respecto al cadmio. Los residuos de cadmio en el cacao. Y eso llevó a que, a pesar de que la normativa estaba en 2015 para implementarse en 2009 primero de enero, muchos exportadores de cacao del Perú no hicieron las adecuaciones. Las implementaciones en suelo para reducir el tema, el cadmio y otros temas, y los sorprendió la normativa en 2019, pues se dejaron sorprender y tuvieron que desviar su producción a Asia, Tailandia, Singapur, porque el mercado europeo ya no permitía cacao con más de 0,8 partes por millón de cadmio. Entonces, ese tipo de situaciones a veces la información no llega al exportador o no quiere enterarse. Es un tema de matiz público privado, sobre todo las pequeñas. Las pequeñas empresas, las pymes, que suelen estar en muchas cosas a la vez y no tan atentas al mercado final. Entonces por ahí.

¿qué tan importantes son estas para los productos alimentarios principalmente en el mercado asiático?

Las certificaciones, no se negocia ya se entienden que son parte de. Las certificaciones de calidad, certificaciones no solo de calidad, sino también sociales hoy en día y hay el comercio justo, las certificaciones orgánicas, además de calidad, las BPA, las buenas prácticas agrícolas, ahora las buenas prácticas acuícolas para el sector pesca. Son temas que deben estar en el ofertante exportador, porque eso ocurre en todo el hemisferio norte, no solo en Asia, de Europa, Estados Unidos, porque es parte de las medidas de protección del importador y de los gobiernos para proteger a su población de enfermedades o un tema de seguridad. Entonces, el estar certificado de acuerdo con el mercado, no es certificarse por certificarse, depende del mercado. Esto me permite llegar con un mejor

curriculum al país, si a mí me piden Global Gap en Corea del Sur, Global Gap Acuícola en Corea del Sur, algún cliente, debo yo, pues certificar si tengo la intención de entrar a ese mercado. Entonces tramitarla con la certificadora, porque es un requisito básico. Entonces es parte del menú de presentación de la empresa, el estar certificado en la línea del producto que está bueno y en el mercado, destino que exige esa inversión. Porque es el importador entiende que tú la tienes o la debería de tener si no quedas fuera. No puedo yo exportar inventando, diciéndole que sí, que yo trabajo con buenas prácticas acuícolas o agrícolas en el campo o en la piscina granja de boca. No, hay unos códigos que la certificadoras internacionales nos dan cuando nos certificamos y esos códigos no los pide el importador para verificarlo en el portal de certificación y verificar si el certificado está vigente o no, o sea, no es solo eso y otros temas más como auditorías. Ahora se están haciendo auditorías virtuales, incluso clientes. No solo se satisface con la certificación, sino también auditorías que ahora se están haciendo habituales. Así con ahora estamos aquí, fácil yo abro mi cámara y puedo mostrar la planta de producción y ver cómo estamos trabajando con el protocolo COVID, es parte entonces de eso que permite garantía al cliente, no garantía y eso ocurre en Asia, ocurre en Hong Kong , ocurre en Corea, ocurre en China. Ocurre en todo el hemisferio norte, digamos, tienen esos pedidos de certificaciones.

¿Cuál es nivel de exigencia de respeto a las certificaciones en el mercado asiático?

Si yo creo que en el nivel de exigencia está en Asia, está Japón primero, después esta China y Corea en el número de certificaciones que te puedan pedir, respecto a Asia. Si nos comparamos con Europa, Estados Unidos. bueno, están ahí. Entre un poquito atrás de Japón, Europa y Estados Unidos, ahí van a la par. Va a depender del producto y estamos hablando en promedios. Por ejemplo, si yo quiero trabajar orgánico, producción orgánica, la certificación orgánica propia para el mercado japonés o el propio mercado coreano o el

servicio propio, yo lo sé por mi cliente, que es el mercado. Y se lo digo a mi certificador, porque para cada país o región hay un protocolo puntual, se parecen si tú sacaste la de Europa, fácil sacarla de Estados Unidos porque ya tienen coincidencias, pero al final tienes que ir sacando sus sellos por mercado. Entonces, si por ahí un poco que Japón, Europa y Estados Unidos en ese orden de más a menos promedio metiendo toda la canasta de productos. Además, hay certificaciones de diferente tipo, no solo de calidad, orgánicas sino también sociales. Bueno, una de las últimas, que, por ejemplo, estoy trabajando con una empresa, es la certificación del café hecho por mujeres. Es un café social, no para la productora de café. Le pagan más en el exterior porque lo hacen las mujeres del café. Y por qué, ese dinero va directamente a ellas y no al esposo, que se lo puede gastar en cosas triviales y no llega al hogar a veces. Entonces a ese tipo de certificaciones estamos llegando hoy, el consumidor del mundo está cada vez más sensible al tema social y cuando puede está dispuesto a pagar más por un producto que le dé más, que le da ese plus. Entonces hay certificaciones de calidad y básicamente sociales, y también podemos dividir las en certificaciones obligatorias, certificaciones comerciales o voluntarias, las obligatorias, pues sí o sí, y son las que los gobiernos nos piden. SENASA, SANIPES y la FDA. Pero las otras son las que los clientes nos solicitan y eso tiene que ver con cómo dentro de cada mercado costo beneficio.

¿Cuál es el impacto que tienen los fenómenos climatológicos en el sector alimentos y cómo esto puede afectar a la cadena de suministro internacional?

Claro que sí, como factor externo exógeno, así como un acuerdo comercial, sus aranceles es un elemento exógeno dentro del PESTEL. El tema climático también es parte del contexto de una empresa, de un negocio global. La producción agrícola y la producción piscícola, está expuesta a estos cambios porque los cultivos se mueven en función a las horas luz, horas

sombra, el tema agrícola, se necesita esas horas luz en Piura para que la uva termine de crecer la vaya a finales de año y si no es así, si llueve mucho, entonces pues ese racimo no crece, se corre, etcétera. O la producción acuícola no necesita esa temperatura, de acuerdo con la especie, para que exista esa masa de productos pesqueros y poder extraerlos en la temporada que supuestamente están ahí las masas de producción acuícola o pesquera. Pero claro, en el tema acuícola, si nos metemos al tema pesquero no tradicional, ahí la producción en granja permite un mejor control de estos fenómenos climatológicos. Pues yo planteo, pues como así produzco en una hectárea de uva. Puedo yo en una fosa o alguna o un lago río, ya sea dependiendo la especie en el norte o en sierra, esta producción y yo la controlo. Ahí no está que se me van los pececillos porque hay frío y mucho calor. Yo los tengo controlados, entonces ahí también va a depender del tipo de producción y la tendencia hoy es la producción en granja. Pues porque evitas esos fenómenos climatológicos y controlar tus volúmenes de producción. Lo otro estás expuesto a los vaivenes de la naturaleza en la producción, como le llaman más salvaje la producción industrial. Entonces va a depender en qué escenario estoy, acá en Perú se recomienda la producción acuícola en granjas.

¿Cuál es el impacto que también puede tener estos fenómenos climatológicos en la cadena de suministro?

El mundo necesita de estos productos y entonces es ahí. Definitivamente que afecta, no afecta, afecta. Hay productos que se mueven como commodity y afecta a sus precios. No hay otros productos que no, como los que estamos hablando, que se negocian en mesa con el cliente, pero que la cadena de suministro definitivamente que sí se afectan y es y es un elemento que hay que ver controlar. Como comentábamos la producción controlada es lo mejor para esto está el tema acuícola, en el tema agro no, ahí no hay mucho, no hay que simplemente estar expuestos y atentos a los cambios de clima. Pero sí, definitivamente

impacta, pues hay cambios bruscos en un fenómeno de El Niño, fenómeno de La Niña te mueve, la masa de producción pesquera definitivamente y eso no se mueve solo en Perú. Eso cuando ocurre, ocurre en una región y eso puede agarrar Asia - Perú, Asia - Pacífico, América – Pacífico del lado Asia y te mueve toda la producción pesquera y por lo tanto la temporada que iba a ofrecer hacia el lado pacífico no está, pues entonces ahí afecta los mercados. Y ese es el problema del suministro. Entonces ahora Dios mediante no hay un fenómeno climático, tenemos otro fenómeno, pero esperemos que estar preparados para el siguiente cambio de clima que puede haber.

¿Las variaciones en el tipo de cambio hacen susceptibles a la producción de las empresas exportadoras o les llega a afectar en alguna de sus áreas?

Sí, claro que sí afecta si son susceptibles. Aquí sobre todas las pequeñas a las pymes, porque las grandes trabajan con instrumentos financieros que los protegen como los futuros, es decir, van al banco y dicen oye, yo voy a hacer operaciones en 2021 en este tipo de actividades. Quiero que me protejan del tipo de cambio fijo. A un costo OK. Entonces esa empresa queda menos expuesta a los cambios de tipo de cambio. Otra cosa que hacen es diversificar el uso de moneda extranjera en sus operaciones dólar, euros, libras esterlinas dependiendo del cliente mercado. Eso lo hace menos susceptible a los cambios de una sola moneda. Pero las pequeñas son las que sí conocen el instrumento, les cuesta mucho aplicar por lo que mueven en dinero y no tienen muchos mercados como para identificar monedas, entonces siempre son las más afectadas y las grandes medianas tienen instrumentos y conocen cómo protegerse. Ese es un poco el tema. Por ejemplo, Agro Casa, que conozco cómo trabajan hace esto que les dije Camposol, trabajan estos futuros y saben que en promedio van a mover en siguiente año, la siguiente campaña y trabajan sus instrumentos con sus sectorizada del banco y así se protegen de esos cambios entonces. Pero el pequeño

no es el que sale con su producción recién y que recién va a exportar, o que tiene un año, dos años, tres años vendiendo al exterior, está aprendiendo a exportar, está en esa línea de conocer cómo es el negocio internacional de su producto y le hablas del tipo de cambio y lo agarras malparado, está expuesto. Pero tenemos una política en Perú que de alguna forma nos protege con esto de la compraventa que hace el BCR para mantener el tipo de cambio en una franja, esto se le llaman flotación sucia zona es una jerga, por ello es que vemos que nuestro tipo de cambio dólar -sol y euro- sol no se mueve dentro de lo que normalmente es, porque cuando hay mucha masa de dólares, el BCR entra y compra y viceversa. Entonces ahí para el pequeña pyme, el aliado pues es el BCR y para el grande es el BCR y sus instrumentos, porque un punto arriba en el dólar para el grandote es mucho dinero.

¿Cuáles son los retos que vamos a que los exportadores van a enfrentar, no para ingresar al mercado internacional y para mantenerse ante la coyuntura?

Los retos van de todo un poco, es un combo. Y claro, como les adelanté al inicio, el tema normativo, el tema arancelario y el tema de los acuerdos es un factor, Importante, sí, me abre las puertas y me reduce costos, me hacen más competitivos, si, debemos preguntarnos con cuantos mercados Corea tiene acuerdos, seguramente con pocos, habría que ver, y eso me podría dar una ventaja. Ya tengo productos, de repente acuícolas o agrícolas, más económicos para entrar, porque el importador es el que paga los aranceles. A partir de ahí me ven más competitivo con los acuerdos, ok. ¿Pero qué más tengo? Entonces necesito estar atento al mercado, las tendencias de la demanda, los eventos de promoción, qué competidores están llegando. En otras palabras, lo que falta es tener una mayor presencia en el mercado destino y eso lo podemos lograr si somos grandes directamente. Con presencia

en el mercado, oficinas propias, etc. pero es difícil. Yo no le puedo decir a todas las empresas exportadoras, las pequeñas como deben hacer, como hacen, pues las inteligentes se conectan con las OCEX. Hoy en día tenemos las OCEX en Corea, Corea, Japón, China, OCEX Europa. Estas OCEX son aliados del empresario exportador, les permiten entender, respirar mejor ese mercado que desde aquí, desde Lima, desde Huancayo, desde San Martín, desde donde pueden estar en sintonía con su mercado final, pues a veces creemos que solo el negocio es exportar y al siguiente año ya, pero no debemos estar con las antenas paradas en nuestro mercado y ese aliado es la OCEX. Ellos son los que nos dicen qué evento comercial hay, qué tendencias, qué nuevo cliente. Una agenda de negocios, reuniones de negocios con nuevos clientes. Son ellos los que nos presentan algunas oportunidades y son los que nos hablan de repente de la competencia. Son ellos los que representan comercialmente al Perú en ese mercado. Entonces ahí el reto es, pues acercarse más al mercado, estar en mayor sintonía con el mercado de destino y eso implica acercarse a instituciones de apoyo como la OCEX, entonces mi oferta está ahí, ver si es si va en sintonía con el mercado, yo debo ver si va en sintonía con mi mercado, mi producto ya tiene un acuerdo, tienen una preferencia, pero quien más llega al mercado está en crecimiento, debo ver qué certificaciones o permisos me pide el mercado, tengo que ver si ese mercado está en crecimiento y entender que también puede ser el negocio de la exportación, no está en un envío y Ya, pues debemos en el chip del exportador, debe ser la empresa camino a la internacionalización, debe ser, yo soy un proveedor de una cadena de abastecimiento global, de una cadena de valor global. Yo debería insertarme en alguna cadena de valor global, sea en Corea del Sur, o sea en China. ¿Qué producto tengo? Tengo langostinos ya. ¿Entonces, qué industria de langostinos hay en Corea del Sur? ¿Cómo se mueve este producto? ¿En qué termina finalmente? Ver eso que se llevan por las cadenas de valor. Entonces eso me da a mi sostenibilidad en el tiempo, pues finalmente la normativa de ingreso, los aranceles son parte de ese camino que me permite

entrar mejor. Entonces ahí es todo un poco, pero el chip somos eso y el éxito, como dice Fornoni, de Argentina, de una exportación, no es la primera venta, no es sino en que el mismo cliente te haga pedidos recurrentes y que tú ganes por ello y que le saques renta. No, porque no es solo un envío y ya soy internacional, sino sostener el negocio y que el mismo cliente te importe otra vez es y otra vez. Significa que le está yendo bien contigo. Y ahí ya, digamos que podríamos hablar de cierto éxito en un producto de un negocio.

8.7 ANEXO 7: ENTREVISTA OCEX – SEÚL

Entrevistado: Erick García

Cargo: jefe de la Oficina Comercial de Seúl 2020

Contacto: egarciag@promperu.gob.pe

Soy Erick García, consejero comercial del Perú en la Oficina Comercial de Promperú. Estamos verificando todavía cuál va a ser nuestra denominación oficial. Ahora somos Promperú. Eventualmente podríamos llegar a ser Promperú Corea oficialmente. Al caso viene que tengo 19 años de experiencia comercial, he sido gerente de marca en Venezuela, en una empresa de alimentos, he sido gerente portafolio en Marketing Gloria y después estoy desempeñando este trabajo desde 2014, inicialmente en Europa y ahora aquí en Corea, mi primera oficina comercial fue en Rotterdam, Holanda.

Nuestra labor principal es promover las exportaciones del Perú en los mercados en donde nos destinen, la promoción exportaciones, pues radica en dos aristas principales. Uno es originando oportunidades de negocio entre potenciales compradores y exportadores, y la otra es promoviendo el Perú como origen de nuestros diferentes productos que exportamos a cada uno de esos mercados destinos o que podríamos exportar. En el caso del mercado coreano, si vamos entrando en nuestro mercado destino, en este momento el Perú no es conocido

todavía, como un exportador de alimentos de alta calidad y delicioso sabor, y es una gran oportunidad que tenemos nosotros de desarrollar ese posicionamiento aquí.

En el año 2011 se firmó el TLC Perú – Corea, ¿Nos puede comentar cuáles han sido los sectores que más se beneficiarán del acuerdo y en qué medida?

El Perú en esos años también ha desarrollado muchísimo sus exportaciones, pero un caso particular de Corea y el tratado nos ha ayudado a incrementar el volumen de manera importante. Y tanto así que, por ejemplo, hemos logrado incrementar cerca de 40 veces el caso de productos frescos, de cinco a seis veces el caso de productos del mar, unas 20 veces el caso minería no metálica, que, si son exportaciones no tradicionales, sí ha habido un incremento importante. Actualmente el Perú exporta más de 300 millones de dólares en productos no tradicionales. En total, Corea son 2.2 billones de dólares más o menos.

¿Cuál es la percepción del mercado surcoreano ante los productos acuícolas de origen peruano?

Ya hay dos puntos interesantes. Primero, Corea es el país con el consumo per cápita más alto del mundo de productos del mar. Entonces, por supuesto, comen productos del mar en la mañana, en la tarde, en la noche. Por esa razón, y de hecho, es tan importante que para nuestras exportaciones no tradicionales los productos del mar son muy importantes. Estamos hablando de alrededor del 50 por ciento de las exportaciones que hoy por hoy hacemos a este mercado son de productos no tradicionales. Y pues traemos pota de Perú, traemos este, traemos langostinos de Perú entre un poquito de conchas de abanico, de Perú entran huevos de erizo. Pero aquí el tema es que a pesar de que nosotros tenemos una exportación ciertamente importante, no el consumidor coreano no nos ubica, no nos identifica como un proveedor de productos del mar, no nos identifica como un proveedor de productos del mar, no nos identifica. No estamos en su mapa todavía, claro, estamos hablando de que nosotros

hemos empezado a incrementar las exportaciones, como veíamos hace unos nueve años. Y claro, Corea está aquí importando de Vietnam, de Tailandia, de Filipinas, de Japón, de China, muchos años antes que nosotros y por lo tanto conoce un poco más de su producto. El otro punto que quería tocar aquí es el tema que acabas de mencionar tu acuícola. Aquí en general no hay una mayor distinción todavía entre lo que puede ser acuícola y pesca de extracción no les hace click, el tema de sostenibilidad al consumidor coreano todavía no es tan relevante como en otros mercados, está empezando a crecer, si, está empezando a desarrollar tecnología limpia para motorización y están empezando a tener cierta conciencia del uso de plástico, por ejemplo, ahora ya están los ecoback poniéndose de moda, que son estas las bolsas de mercado de tela en lugar de la bolsa de plástico que contaminan los océanos.

¿Cuál es la intervención de la oficina comercial en impulsar el comercio en el país?

Si en ese sentido, como les comentaba, pues somos poco conocidos y al ser poco conocidos hemos tenido que trabajar muy fuerte justamente a algo que comenté al comienzo, que son, digamos, la promoción a nivel del consumidor para que conozca al Perú como origen y la promoción fuerte a nivel de desarrollo de oportunidades de negocio en ruedas y ferias. La principal feria aquí en Corea se da en noviembre, se llama VYSE, produce la ciudad Busan y siempre participamos, participamos en los últimos cuatro años. Este quizás va a ser el primer año que no participemos. Todavía estamos evaluando la situación debido al famoso COVID 19, tenemos siempre una delegación de peruanos entre cinco y diez empresas participando. En lo que respecta al consumidor, lo que hemos empezado a hacer es aprovechando que estamos siendo conocido, incrementando nuestra venta de langostinos, que es un producto acuícola y que queremos promover, hemos hecho promociones en un supermercado que se llama Lotemart, en las 13 principales tiendas, estuvimos promoviendo langostinos de origen peruano y logramos un incremento del 30% en las ventas en esos

establecimientos, fue muy interesante la oportunidad, estuvimos a la vista de alrededor de mil consumidores por día. Fue muy interesante, pero eso no puede ser una actividad aislada y tiene que estar vinculada a otras, en este caso estamos vinculándola con otras actividades que implican el origen Perú con diferentes productos, así que tenemos, por ejemplo, café de origen Perú, estamos haciendo la producción de café en 31 cafeterías y planemos llegar a 1000 consumidores, estamos haciendo una promoción de productos congelados, alimentos del agro congelados, estamos haciendo oferta de productos frescos, participando con el consumidor. Esa promoción de langostinos no está aislada, viene acompañada de otras, en paralelo para que todos vayan conociendo Perú como origen. Entonces esperamos que también impacte en nuestro sector de pesca y acuícola, particularmente. La semana del 13, tenemos una rueda de negocios virtual en dos semanas entre 10 empresas peruanas y un número que se está definiendo empresas coreanas, porque estamos en plena convocatoria.

¿Qué medidas se presentaron como barreras para poder quizás ingresar estos productos acuícolas al mercado coreano?

Ya hay dos precisiones, uno, el supermercado ya estaba en contacto con el comprador, con el exportador peruano, un contacto que si eventualmente podía haberlo promovido la OCEX. Yo tengo aquí desde septiembre del año pasado y lo que nosotros hemos hecho es apoyar a la rotación del producto y a dar a conocer el origen en los supermercados, la otra precisión es respecto a las barreras, usualmente cuando tenemos algún inconveniente de ingreso de cualquier producto peruano es el exportador el que nos dice que están teniendo algún problema. No hemos tenido ninguna alerta respecto a productos del mar. De hecho, en lo que respecta a un convenio de certificación que podría significar de alguna manera una barrera, pero no en la medida que sea fácil de ejecutar, se está recién hablando de eso. Es

decir, no existe un ejemplo o una alarma que haya tenido yo aquí sobre una barrera hacia el sector pesca de Perú

¿Existen certificaciones adicionales a las obligatorias que sean apreciadas por el mercado coreano?

En realidad, no, no las hay, lo que el consumidor coreano aprecia mucho es la marca y la reputación del producto. Esta un poquito en esa etapa, aquí hay, mucha gente que utiliza carteras Louis Vuitton por todos lados es muy notoria la orientación hacia la marca por parte del consumidor coreano. Respecto a las certificaciones, volviendo al campo, básicamente, lo que es lo que piden los compradores es el certificado de origen, así de sencillo es, pues con ello puedes acceder a no pagar los impuestos gracias a que tenemos el TLC y en el caso de la certificación orgánica, no es tan sencillo obtenerla porque, por ejemplo, cuando es para el ingreso de un producto de certificación orgánica para Europa hay un convenio de tal forma que la certificación se pueda lograr en Perú, pero para que un producto peruano tenga una certificación orgánica válida en Corea, para esto es necesario que el organismo certificador Corea viaje a Perú certifique el producto y luego esto va a ser válido en Corea. Entonces, ¿qué significa eso? Bueno, que te va a salir carísimo y por eso hay muchos productos de todo el mundo, no solo del Perú, de hecho, empezando por toda Latinoamérica, que no tienen certificación orgánica y se venden muy bien aquí. Ahí también te da otra pista de la importancia todavía baja de lo que podrían ser productos orgánicos. No hay una exigencia muy clara. Otra vez con mi experiencia anterior y ahí sí podría, podías ver como no solo te pedían lo que decía la norma europea de picaban necesarios, que en realidad se pedía más medidas sanitarias que otras certificaciones, pero si los compradores europeos te pedían una serie de certificados adicionales porque ya era como un estándar. Por ejemplo, Global Gap cuando yo llego a Holanda era un estándar, no era un adicional, debías tener

Global Gap y sobre ese certificado podías ponerle otros más que hacían más competitivo tu producto. Pero acá no sucede, no sucede, pero eventualmente va a suceder.

¿Cómo nos aprecia el mercado coreano respecto a otros países en temas de calidad de langostino?

Si vamos a los langostinos para que se den una idea, Ecuador exporta a alrededor de 80 millones de dólares en langostino que el mismo langostino nuestro vana mei y Perú exporta 15 millones de dólares, nada más. Claro, pero el año anterior 2018, Perú estaba exportando ocho millones y el 2017 menos de cuatro millones de dólares, es decir, las exportaciones del Perú de langostino se han incrementado de forma importante en los últimos años tres, cuatro años. Claro, todavía no alcanzamos los niveles ecuatorianos, pero Ecuador tiene muchos más años que nosotros en este negocio y creo que tendremos una oportunidad porque nuestro langostino es de mejor calidad ecuatoriano y que el vietnamita y por qué no, menciono el vietnamita, porque Vietnam también vende langostino vanna mei y dentro de su portafolio que es el que compite con nosotros. Pero lo que indican algunos de los conocedores locales es que los langostinos ecuatorianos y peruanos tienen mejor sabor, claro, ya estamos hablando del ecuatoriano y peruano, que están muy cerca casi que comparten el agua y la comida. Entonces, tenemos una ventaja de calidad, así que podemos seguir explotando en el tiempo. Yo espero que en el futuro cercano el incremento que hemos visto en el volumen de langostino hacia este mercado siga en aumento.

¿Es susceptible el mercado a las variaciones del tipo de cambio, es un factor importante?

En realidad no, es una economía en la que puedes abrir cuentas en dólares, no son tan flexibles como las cuentas en dólares en Perú, pero las puedes tener, pero el punto va más por el hecho de que el tipo de cambio en Corea es muy estable, es más o menos mil wones

por dólar, entonces tú quieres comprar un dólar, necesitas ponerme o usar mil wones. Ese tipo de cambio se ha mantenido así los últimos diez años, más o menos. No sé, por ejemplo, ahorita está en mi 1160 wones por dólar, pero había subido hasta 1250 y ya está retrocediendo. Es más, o menos, digamos el rango de precios en los que se mueve a veces baja por debajo de 1000 inclusive. Entonces es muy estable y el impacto es muy bajo, va y viene siempre el cambio del tipo de cambio y la economía coreana teniendo superávit en una balanza comercial positiva, entonces ya tiene ventaja para seguir pudiendo crecer a inyectar capital internamente van bien.

¿Cuáles son los retos que debe afrontar la OCEX Seúl para que las exportaciones peruanas en el sector específico pesca/ acuícola crezca?

Para mí los retos y las amenazas, y bueno, por ejemplo, TLC con otras naciones que se empiezan a generar. Hoy por hoy no existe un TLC con Ecuador, entonces, por ejemplo, puede ser que se genere un TLC con Ecuador, al margen de algún acuerdo bilateral que pueda tener por producto, pero es ese tipo de nuevos TLC que permiten el ingreso sin pagar impuestos, sin pagar aranceles de otros orígenes, pues si se constituye una amenaza, entonces mientras más rápido nosotros generemos una base de clientes que conoce nuestro producto y que nos compren, pues más cimentados vamos a estar, más posicionados vamos a estar localmente. De igual forma mientras más nos conozcan los consumidores como origen, igual también va a colaborar eso con nuestra posición y nuestra seguridad en el futuro cercano. El reto es seguir incrementando la variedad de portafolio y el volumen por producto al mercado coreano. Otro tema importante son los cambios de hábitos de consumo o es el cambio de hábitos de consumo, en general, en todo el mundo es una corriente similar, pero aquí en Corea cada vez es más mayor el número o mayor en la cantidad de población que no come en casa y prefiere comer fuera y cuando come en casa por temas, por diferentes razones,

pueden ser económicas, pueden ser de tiempo, pueden ser de oportunidad, pues prefieren comer algo fácil de preparar o listo para comer. Entonces ahí, en el desarrollo de los productos donde nos toca a los peruanos estar pendiente de las innovaciones de los lanzamientos en el mundo, de nuevos tipos de empaque que faciliten la apertura y desecho o manejo del producto., generalmente el producto del marco es un producto con un olor muy fuerte y es ahí donde aparece nuestra oportunidad en los cambios de hábitos de consumo. De hecho, el comer fuera es una tendencia que se ha detenido y está retrocediendo producto de la coyuntura actual. Eso está pasando en todo el lado del mundo y de hecho, el gobierno coreano publicó el día de ayer en prensa que uno de los principales puntos de generación de focos de contagio son los restaurantes y es el momento de la cena, porque aquí es muy acostumbrado salir a cenar, y hay casas que tienen cocinas que no son utilizadas, aquí el campo cocina usado de forma decorativa. Entonces nuevamente aparece, se remarca la oportunidad de tener productos listos para comer o muy fáciles de preparar, de tal forma que podamos llegarle más fácil al consumidor coreano.

En este sentido, si es que queremos investigar un poco sobre el mercado de Corea y queremos desarrollar productos para este mercado, una de las variables que hay que considerar es tener o buscar un partner local. Hay un tema de cultura, hay un tema de colores, hay un tema de comunicación que hace relevante tener un partner local para tratar de desarrollar un producto o una marca propia y eventualmente hacer una producción para alguien con una marca aquí. Por otro lado, por último, podríamos hablar de que el Perú todavía no es reconocido como origen, que es un reto que tenemos no solo el pesca sino en todo el portafolio, que el coreano en general le gusta comprar alimentos hechos en Corea, puede comprar carro de Alemania, puede comprar ropa de Italia porque como les comenté, son muy de marca, pero lo que es alimentos confía mucho en su, en sus sistemas sanitarios y confía mucho en su tecnología, por lo tanto, también hay otra barrera que tenemos que ver

como como como es cómo lograr sobrepasar para proteger, para poder tener éxito en este mercado. Otra vez, quizás clave puede ser un partner coreano que le dé cierta seguridad a ese producto que queremos introducir en este mercado.

8.8 ANEXO 8: ENTREVISTA SANIPES

Entrevistado: Bruno Leito Arroyo

Cargo: Profesional de la Subdirección de Normatividad Sanitaria Pesquera y Acuícola (SDNSPA)

Contacto: 682-sdnsa-dnsa@sanipes.gob.pe

¿Nos podría comentar el panorama de las medidas sanitarias y fitosanitarias y su implementación en el sector acuícola?

Lo que les puedo comentar es que tenemos dos formas de evaluar la normativa, una es para establecer el marco de las políticas y normas sanitarias para el desarrollo de las actividades en el país en donde establecemos cuales son los criterios que se deben considerar para contar con productos que cumplan con la sanidad del recurso y con la inocuidad del producto final que se tenga. En el ámbito de la acuicultura nosotros establecemos cuales son las normas que se deben cumplir durante el proceso del cultivo y terminado la fase del cultivo cuando se quiere establecer un producto final a ser exportado también establecemos las normas que deben cumplir para el procesamiento, en la normativa sanitaria N°040 establece todas las normas para el procesamiento e incluye las normas para la parte acuícola qué criterios debe tener para obtener recursos inocuos y tener buenas prácticas durante el cultivo.

¿Cuál es la principal plaga encontrada al momento de la inspección en las empresas?

Bueno por ejemplo tenemos plagas desde el punto de vista desde la norma de higiene y saneamiento de tener el control de plagas como son moscas, roedores, entre otros insectos, así como controlar la bioseguridad del ingreso de fuentes externas de contaminación. Por otro lado, también tenemos controles para el momento del cultivo como las bacterias y virus que pueden afectar tu producción entonces se tienen dos enfoques. Si hablamos en este caso de parte de comercio el enfoque es más para la parte productiva del langostino he valuamos dependiendo del reporte que nos envían de los análisis algunos patógenos que ya han sido evaluados es la necrosis onomatopéyica, la mancha blanca y el síndrome del Taura.

¿Considera usted que las medidas sanitarias y fitosanitarias han conformaron una barrera no arancelaria en la exportación de productos acuícolas a los diferentes países en los últimos años?

Es que tendríamos que pensar en cuál es la barrera, ya que no estamos estableciendo una barrera a criterio propio sino en función al criterio que es cuidar la salud de los consumidores entonces yo creo que no somos una barrera ya que solo se busca el bienestar de las personas. Además, también se busca hacer cumplir con los estatus sanitarios establecidos por los otros países a donde se exportan los recursos y productos por que por ejemplo qué pasa si nosotros estamos importando recursos como el langostino de Vietnam, Tailandia o Ecuador que puedan tener un brote de alguna enfermedad que en nuestro país no se tenga estaríamos importando esa enfermedad a nuestro país. Entonces establecer criterios de cumplimiento en función a enfermedades o criterios de cumplimiento a nivel de indicadores de inocuidad no es una barrera es algo que se tiene que establecer como un requisito para cuidar la salud de los consumidores.

¿Cuáles fueron las medidas sanitarias y fitosanitarias más rigurosas en el proceso de exportación de los productos acuícolas que las empresas debieron adoptar?

A nivel de controles nosotros tenemos un manual de indicadores en donde se establecen cuáles son los requisitos que tiene que cumplir los productos tanto para la comercialización interna y externa. Entonces van a encontrar en este manual de indicadores cuáles son los requisitos que tienen un producto hidrobiológico para ser comercializado en el país. Entonces ahí se puede ver qué requisitos a nivel sensorial, microbiológicos, a nivel de contaminantes; por ejemplo, en lo que es recursos hidrobiológicos en lo que son productos provenientes de la acuicultura vas a tener también un control de contaminantes, de sustancias prohibidas, de pesticidas o de residuos de medicamentos que se tiene que controlar y hacer cumplir estos requisitos para poder tener asegurar que los productos que se van a exportar sean inocuos para el consumidor final.

¿Teniendo en cuenta la opinión que nos ha dado, puede afirmar que estas medidas afectan de manera directa y preponderante a las exportaciones de langostinos enteros congelados?

Bueno hay medidas que establecen que podrían impactar en el comercio, porque son medidas de cumplimiento internacionales, si por ejemplo tenemos un brote de una enfermedad notificable hacia la OIE, ellos han establecido una lista de enfermedades que ante la presencia de estas en los cultivos el país debe notificarle a esta organización, la cual hace que se cierren las exportaciones de ese país a otros países que no cuenten con esas enfermedades. Entonces, cuando nosotros registramos un caso de enfermedad estamos obligados a reportarla y ese reporte hace que se cierre las exportaciones. Para el caso de langostinos son 4 como la mancha blanca, síndrome de Taura, entre otro.

En su opinión ¿Cuál sería el mayor reto para el sector en temas de sanidad?

El principal reto que tiene el sector en temas de sanidad es establecer un marco en que los productores entiendan que es la sanidad animal, porque la sanidad es un aspecto diferentes inocuidades. La inocuidad busca que el producto no genere un riesgo para el consumidor final, mientras la sanidad animal no vela por el consumidor sino por los organismos, en este caso por los recursos hidrobiológicos, porque si no se vela por la sanidad o la salud en estos recursos esto puede generar un impacto en la capacidad de producción que tenemos de sector acuícola. Por otro lado, a nivel natural también podría generar impacto en las poblaciones naturales que tenemos de diferentes recursos por que si nosotros no contenemos los agentes patógenos que diseminan una enfermedad pueden salir de los centros de producción acuícola y diseminarse en los ambientes naturales entonces podrían afectar a diferentes especies susceptibles y disminuir su población que podrían afectar a otras especies o pueblos que tienen actividades con respecto a estas especies.

8.9 ANEXO 9: ENTREVISTA FONDEPES

Entrevistado: Ing. Luis M. Ayala e Ing. Flavio Saldarriaga

Cargo:

Contacto: lmayalac@hotmail.com flagiadi28@hotmail.com

Esta especie se ha expandido a lo largo de la Amazonía y eso se da porque dominamos la reproducción de alevinos, que es el principal cuello de botella de la actividad. Cuando el productor tiene la posibilidad de conseguir alevino en este caso asimilando la actividad agrícola a la semilla, los pequeños ejemplares, el encargado puede programar un sistema de producción cuando lo requiera. Ya no depende del medio ambiente. Anteriormente los alevinos eran extraídos de su hábitat, dependiendo de la temporada de los alevinos. Debido al avance de la tecnología ya se puede programar una producción. Ello permite que sea una

actividad económica sostenible. Esa es nuestra razón de ser. La validamos, la experimentamos y luego la transferimos, para que sea desarrollada para derivada a empresas particulares. Permite que la actividad acuícola se expanda, ese es el objetivo de nuestra participación.

¿Cómo han contribuido en el desarrollo de tecnología a fomentar o implementar medidas de protección sanitaria o medio ambientales?

Nosotros contamos con los manuales establecidos y los protocolos sanitarios. Al realizar las capacitaciones al productor le inculcamos la importancia de las buenas prácticas en cuanto a determinadas área y actividades a realizar. Por ejemplo, las áreas asignadas para el almacenamiento de los productos con el fin de evitar la contaminación cruzada. La manipulación de insumos demanda un espacio determinado, es decir los almacenes. Asimismo, el cuidado de no mezclar elementos químicos como combustibles, aceites o productos de limpieza. Desarrollamos sugerencias, pero no es nuestra razón de ser. La asistencia técnica cuenta con una ficha que incluye la interrogante en relación a las buenas prácticas y SANIPIEL, para poder capacitar al trabajador en caso lo desconoce. Alentamos a la persona a aprender más del tema en cuestión. De manera que el producto entregue un producto libre de hongo y derivados. Puesto que los productos para consumo humanos deben guardar ciertas prácticas de higiene.

¿Intervienen en el área de sostenibilidad?

No, nos orientamos a la producción. La parte ambiental no la vemos nosotros directamente. Sin embargo, realizamos sugerencias. La supervisión del área ambiental está encargada a la OEFA. La misma cuenta con ingenieros pesqueros que se dedican a realizar la eliminación de los efluentes, la captación del agua, etc. Al momento de retirar las muestras se realizar el bombeo del agua, en base a ello se aplican prácticas basadas en su normativa.

En su experiencia. ¿Cuáles son los retos que enfrenta el sector acuícola?

En el sector langostinero, se observa el posicionamiento total del sur del Perú. Tumbes al ser pequeño se encuentra saturado por el sector. Es un claro limitante que nos obligó a plantearnos la opción de a través del programa del PENIPA. En este caso como la asociación de acuicultores del distrito de zorrito hemos presentado un proyecto del cultivo de langostino en jaulas flotantes. Como una alternativa a desarrollar la maricultura en la zona de Tumbes, pues no se viene realizando como lo hace en el departamento de Piura. Ello se está evaluando a través de la dirección de producción de incurrir en la acuicultura en el consumo de langostino. Asimismo, en la parte rural cuando se realizan las asistencias técnicas algunos acuicultores cuentan con piscinas para tener un reservorio y luego hacer el bombeo para el riego de sus plantas de limones, papaya, etc. Nosotros inculcamos el aprovechamiento del cuerpo de agua almacenado con el cultivo de tilapias, lo que conlleva que algunos productores quieran asociar la acuicultura con la agricultura. Lo cual sería novedosos en la región.

En referente a la escasez de plantas procesadoras. ¿Cómo afecta la producción?

En Tumbes existen dos empresas (Marinasol y Nautilo) que cuentan con limitantes para poder crecer en base a su ubicación. También, debido a la pandemia las plantas no se dan abasto para almacenar sus productos y, otras, dejaron de producir.

¿Qué otras limitantes se pueden observar del sector en general?

El tema principal que requiera la actividad y evidencia una gran limitante es la accesibilidad de las carreras o trochas. En el caso de la Selva se utiliza una embarcación como medio de transporte, lo cual encarece la producción al elevar los costos de la logística. El productor que quiera llevar los insumos, es decir el alimento balanceado, en la acuicultura

un 50% a 60% del costo del producto es el alimento balanceado. En el medio de transporte eleva el costo. Si existiera carreteras que faciliten el acceso sería conveniente y los precios bajarían. Asimismo, la selva no posee una adecuada infraestructura para congelar. Solo en Yurimaguas contaban con una planta solo para sus productos. Las personas en esa zona procesan los productos a un límite, lo cual merma el producto. La exhibición de los productos en el mercado causa suma preocupación, pues no guardan los protocolos necesarios de consumo humano. Un tiempo trajimos la “tilapia” de Iquitos, debido a una sobreproducción. El medio de transporte era aéreo con las medidas necesarias como las cajas isotérmicas. Para conservar el producto lo enviamos en hielo. En el terminal pesquero veías las diferencias entre un pescado tratado adecuadamente con los pescados que se traían por bus, la diferencia era notoria. Cabe resaltar que eso depende de las exigencias del mercado. Aunque recalco que las personas se acostumbran a consumir el pez como venga. El pez de agua dulce no es tan perecible como el de agua salada. El mantener la cadena de frío es un problema significativo.

¿Qué nos puede comentar acerca de los fenómenos climatológicos que afectan al sector?

Obviamente si afecta. En el caso de la selva, los fenómenos de friaje. Al estar en Yurimaguas ocurrió, pero son predecibles.

Parte 2

Ni de los animales. Eso es lo que se ha implementado a parte de los sistemas de aireación. En los cultivos intensivos a mayores densidades están 200% las cubiertas de los lodos de los estanques, la membrana. Entonces, eso es lo que se viene controlando ahora, con mayor énfasis a temperatura, oxígeno y gritos. No se alteren ninguno de los parámetros para que no pueda sufrir el animal. En cuestión de la época de lluvias sí, el río Tumbes influye bastante

en los estanques, llegando, dando la salinidad cero incluso cuando el mismo color del agua del río, marrón. Me toco una época de cuando estuve en Domingo Rodas en la boca de Río, el sector La Canela. Pero lo que podíamos observar de que cuando había eso el langostino se aclimata, a las condiciones. Antes de la mancha blanca el langostino se aclimata a las condiciones de la salinidad en cero.

Es incluso que ahora está en Piura y ya se siembra el langostino, salinidad, bajas y bueno, eso es lo que vendemos y aparte ahora se controlan también todo lo que se hacen los desechos.

Ya se deben tener los servicios higiénicos más, más acordes, porque antes eran artesanales, las pozas de oxidación de los servicios también. Incluso antes se llevaba un cultivo que la cocina estaba al lado del estanque y el desagüe de la cocina donde lavaba los platos se iba al mismo estanque. Entonces, ahora todo eso se ha cambiado. El sistema de cultivo es muy diferente con respecto a la normativa de OEFA, Sani pestis también ahora todo esto ha sido motivo de cambio.

Tenemos entendido que son parte del Plan Nacional de Desarrollo en la Acuicultura. Desde su área de dirección de Capacitación ¿Son parte del desarrollo de sus objetivos como institución o comité?

El plan ha determinado que especies trabajar. Por eso es prioritario y tenemos que centrarnos en estas especies. Entonces estamos justamente en esa línea. Tal es el caso de la tilapia, corvina y la trucha. Estamos dentro de ese marco.

¿Ustedes otorgan capacitación en la producción de la concha de abanico? Con la ayuda en la exportación. Casi el 90 por ciento de su producción es de exportación.

Si claro. Ya hemos completado más. Manejamos un tema en ayuda en la exportación, la parte que tenemos debemos cibercultura y a los que quieran, pues nos domina más. edénica en el departamento de Ancash. Estamos a una gran parte y podría también comentarnos un poco los paquetes para los langostinos.

¿Qué paquetes tienen desarrollados para el sector de los langostinos?

No tenemos paquete tecnológico. Nosotros no trabajamos con el langostino, porque lo que pasa es que el langostino este que está en la categoría de admisión, para empresas más grandes, de mayores escalas. Entonces nosotros nos centramos más que todo el productor pequeño a mediano y pequeño. Ese sector, digamos, está desarrollado, ya establecido, está desarrollado no intervenimos directamente, sin embargo, si estamos trabajando un pequeño proyecto que tenemos con una asociación de pescadores, pero también en el caso de la City. Si estuvimos diseñando la infraestructura para el tema de los langostinos.

En los años 2000, se hizo un trabajo, se implementó la infraestructura, pero nuestro paquete de langostino guardenia. Es decir, tener estanque de langostinos, producir langostinos. La misma agua de afluentes de los langostinos iban hacia una zona donde estaba la artemia salina. Aprovechaba esa agua que venía con una alta carga orgánica que servía de fertilizante y se podía producir artemia. En el pasado se había producido langostinos a salinidades de 50- 60 ppm. Como lo mencionados Flavio, el langostino tiene esa propiedad de adaptarse de adaptarse a rangos muy amplios de salinidad. Hicimos la prueba en la fosa y logramos producir langostino y esas aguas eran aprovechadas. Implementamos esa infraestructura para hacer este trabajo, pero lo que pasó fue justamente el problema de la laguna La Niña. Hubo aspectos del proyecto que ya no se pudieron coordinar. Primero por el tema de la salinidad que bajó drásticamente y el otro tema fue la aparición de la mancha

blanca, que también afectó a la tasa de mortalidad, que ya no permitió continuar. Fue nuestro objetivo hacer este tipo de trabajo, pero no con programación, sino con un cultivo integrado.

Con respecto a la intervención de FONDEPEC en el sector langostinero, podemos decir que, en el año 2000, se presentó La Mancha Blanca y algunas empresas se quedaron sin presupuesto debido que la siembra de langostinos. Si pensabas cosechar una tonelada y salías con 100 kilos o 50 kilos. Es una gran pérdida. Entonces FONDEPEC intervino con los préstamos. A través de su dirección de Financiera apoyo al sector langostinero.

Nosotros como centro acuícola Carranza, venimos haciendo ensayos con el langostino. A Menudo a densidades bajas. Siempre queriendo participar en las técnicas de cultivo de langostino en jaulas. Y bueno, nos ha quedado claro cuáles han sido los retos del sector, la difícil accesibilidad, la capacidad de infraestructura que nos falta, las cadenas de frío que mencionaron al inicio creo que son las cosas más importantes que le falta al sector en el país para poder crecer este bueno de nuestra parte.

8.10 ANEXO 10 BASE DE DATOS DEL SPSS

Año	Mes	Valor Fob Peru	Precio FOB	Tipo de Cambio	Cantidad FOB	PBI Corea Mensual
2013	Junio	118000	6.40	2.748	18444	2198.05
2013	Julio	376000	8.95	2.778	42000	2145.24
2013	Agosto	727000	8.65	2.798	84000	2145.24
2013	Setiembre	0	0	2.781	0	2145.24
2013	Octubre	159000	8.30	2.771	19152	2191.38
2013	Noviembre	233000	11.10	2.796	21000	2191.38
2013	Diciembre	0	0	2.786	0	2191.38
2014	Enero	387000	9.85	2.809	39300	2357.00
2014	Febrero	238000	10.26	2.815	23196	2357.00
2014	Marzo	471000	10.68	2.807	44100	2357.00
2014	Abril	169000	10.12	2.795	16704	2455.08
2014	Mayo	203000	10.08	2.795	20136	2455.08
2014	Junio	449000	9.28	2.794	48396	2455.08
2014	Julio	103000	8.77	2.787	11748	2438.96
2014	Agosto	465000	9.20	2.815	50520	2438.96
2014	Setiembre	362000	9.22	2.863	39252	2438.96
2014	Octubre	438000	9.45	2.906	46332	2334.97
2014	Noviembre	42000	7.95	2.926	5280	2334.97
2014	Diciembre	96000	8.44	2.962	11376	2334.97
2015	Enero	555000	8.93	3.005	62124	2344.89
2015	Febrero	0	0.00	3.079	0	2344.89
2015	Marzo	211000	7.86	3.093	26847	2344.89
2015	Abril	162000	7.72	3.120	20988	2301.25
2015	Mayo	212000	7.97	3.151	26592	2301.25
2015	Junio	352000	7.64	3.161	46056	2301.25
2015	Julio	298000	7.58	3.182	39300	2420.49
2015	Agosto	347000	7.71	3.238	45012	2420.49
2015	Setiembre	270000	8.10	3.222	33348	2420.49
2015	Octubre	327000	6.76	3.249	48372	2394.68
2015	Noviembre	126000	6.36	3.334	19800	2394.68
2015	Diciembre	0	0.00	3.383	0	2394.68
2016	Enero	70000	7.42	3.437	9432	2464.93
2016	Febrero	81000	8.47	3.507	9564	2464.93
2016	Marzo	143000	6.26	3.419	22860	2464.93
2016	Abril	275000	7.11	3.304	38688	2504.40
2016	Mayo	291000	6.84	3.334	42574	2504.40
2016	Junio	0	0.00	3.322	0	2504.40
2016	Julio	0	0.00	3.300	0	2414.23
2016	Agosto	0	0.00	3.333	0	2414.23

2016	Setiembre	177000	7.96	3.384	22248	2414.23
2016	Octubre	338000	8.15	3.390	41460	2303.88
2016	Noviembre	5000	6.94	3.403	720	2303.88
2016	Diciembre	147000	7.69	3.399	19116	2303.88
2017	Enero	454000	7.92	3.345	57348	2702.56
2017	Febrero	257000	7.47	3.263	34404	2702.56
2017	Marzo	144000	7.23	3.266	19908	2702.56
2017	Abril	591000	7.61	3.249	77652	2667.48
2017	Mayo	347000	7.91	3.275	43896	2667.48
2017	Junio	180000	7.11	3.270	25332	2667.48
2017	Julio	395000	7.66	3.251	51600	2595.10
2017	Agosto	565000	7.71	3.243	73320	2595.10
2017	Setiembre	846000	7.47	3.247	113284	2595.10
2017	Octubre	134000	7.06	3.253	18972	2520.63
2017	Noviembre	69000	7.21	3.243	9576	2520.63
2017	Diciembre	206000	7.33	3.248	28093	2520.63
2018	Enero	236000	7.41	3.216	31860	2735.36
2018	Febrero	156000	7.25	3.249	21528	2735.36
2018	Marzo	818000	6.83	3.254	119712	2735.36
2018	Abril	496000	7.78	3.231	63732	2760.19
2018	Mayo	219000	7.47	3.274	29304	2760.19
2018	Junio	383000	7.52	3.272	50940	2760.19
2018	Julio	211000	7.77	3.279	27168	2826.13
2018	Agosto	694000	7.19	3.289	96540	2826.13
2018	Setiembre	950000	7.51	3.313	126420	2826.13
2018	Octubre	946000	6.97	3.334	135720	2817.63
2018	Noviembre	523000	7.25	3.376	72156	2817.63
2018	Diciembre	543000	6.99	3.366	77712	2817.63
2019	Enero	1828000	6.76	3.346	270228	2659.54
2019	Febrero	709000	6.91	3.324	102636	2659.54
2019	Marzo	985000	6.88	3.306	143208	2659.54
2019	Abril	1279000	6.91	3.305	185172	2564.19
2019	Mayo	891000	6.95	3.333	128148	2564.19
2019	Junio	1034000	6.58	3.327	157236	2564.19
2019	Julio	2166000	6.87	3.291	315204	2653.45
2019	Agosto	1386000	6.64	3.379	208863	2653.45
2019	Setiembre	1322000	7.27	3.356	181962	2653.45
2019	Octubre	1221000	6.86	3.361	177898	2713.20
2019	Noviembre	869000	6.63	3.377	131112	2713.20
2019	Diciembre	1095000	6.45	3.356	169812	2713.20