

Exportación de filete de trucha dentro del contexto del acuerdo comercial al mercado de Japón, periodo 2010 - 2017

por Lisset Johana Ramon Muñico

Fecha de entrega: 17-nov-2023 08:21a.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2191728078

Nombre del archivo: TURNITIN.pdf (307.29K)

Total de palabras: 11502

Total de caracteres: 57982



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**Exportación de filete de trucha dentro del contexto del acuerdo
comercial al mercado de Japón, periodo 2010 - 2017**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTOR:

Ramon Muñico, Lisset Johana ([orcid.org/ 0000-0001-8411-9903](https://orcid.org/0000-0001-8411-9903))

ASESOR:

Mgtr. Maldonado Cueva, Percy David (orcid.org/0000-0001-9132-4841)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2018

I. INTRODUCCIÓN

Nuestra nación ha emergido como uno de los principales productores acuícolas en América Latina y a nivel global. Se ha establecido como un competidor destacado en la industria de la pesca destinada al consumo humano a nivel internacional, Nuestro país para lograr sus objetivos y seguir mejorando en el sector industrial, se propuso desarrollar e implementar el Programa Nacional de Innovación Productiva en Acuicultura y Pesca, este programa ayudo a financiar un total de 2,000 proyectos sobre la innovación de la industria pesquera y acuícola en estos últimos años. La implementación de nuevos proyectos contribuyó con el crecimiento de la productividad y con el mejoramiento de las técnicas de competitividad en el sector pesquero, Asimismo, esta actividad ha contribuido significativamente a las cadenas de valor y ha añadido un mayor valor a la producción. Además, ha fortalecido la seguridad alimentaria para todos los ciudadanos peruanos y mejoró el aprovechamiento de la biodiversidad pesquera de nuestro mar peruano.

Unos de los productos principales de la acuicultura peruana es la trucha, estos son peces que pertenecen a la subfamilia de los salmoninae y que llegó a nuestro país aproximadamente a mediados de los años 20, quiere decir que dentro de este periodo comenzaron arribar los primeros huevos fertilizados provenientes del país de Estados Unidos, estos huevos fueron introducidos en el río Tishgo y a su vez al lago Chinchaycocha que Está localizada en el departamento de Junín para llevar a cabo el proceso de reproducción y, posteriormente, realizar la pesca en el transcurso del tiempo. La Trucha es un alimento muy importante en la aportación de nutrientes, debido a que posee un sinfín de propiedades nutricionales. Un pez que destaca por su alto contenido de omega-3, así como por la abundante presencia de nutrientes esenciales como el potasio, hierro y fósforo en su carne, se convierte en una opción nutricionalmente beneficiosa. Estos nutrientes tienen un papel muy importante sobre la prevención de enfermedades, especialmente para las personas que padecen problemas cardiovasculares, ya que contribuyen a reducir la hipertensión arterial y los niveles de colesterol en el organismo.

Durante los últimos 10 años, nuestra nación ha experimentado un aumento significativo en la producción de truchas, comenzando con 5,794 toneladas en el

año 2006 y alcanzando las 52,217 toneladas en el año 2016, logrando un aumento aproximado del 800% durante ese periodo, las exportaciones en el Perú en el sector de alimentos tuvieron un crecimiento considerable donde las truchas peruanas aumentaron en un 26.4% de enero a noviembre del año 2017. Las truchas peruanas que se exportaron mostraron un incremento en las ventas por tercer año consecutivo, En el período de enero a noviembre del año 2017, se logró alcanzar un total de 22 millones 649 mil dólares en exportaciones. No obstante, es importante señalar que en los últimos años ha habido un aumento en el consumo de pescados y mariscos a nivel mundial. Japón, en particular, se destaca como uno de los principales países a nivel global que ha incorporado el consumo de pescado en su dieta diaria, formando parte integral de su gastronomía nacional. Esto ha convertido a Japón en un mercado potencialmente atractivo para las exportaciones de productos del mar, dada su alta demanda y sus considerables importaciones en este sector.

Perú actualmente exporta trucha a Japón. Sin embargo, la actividad exportadora enfrenta varias limitaciones. A pesar de que el mercado japonés es muy prometedor, Perú se enfrenta a una fuerte competencia a nivel mundial de países como Chile, Noruega y Dinamarca. Estas naciones mencionadas exportan cantidades significativas de trucha a Japón tanto en términos de valor como de volumen, lo que convierte al mercado en altamente competitivo. Las exportaciones de trucha de Perú no son muy competitivas en términos de cifras numéricas. Este problema puede deberse a varios factores, como problemas logísticos, precios y la incapacidad para satisfacer la demanda japonesa en términos de capacidad de producción. Esto es perjudicial para los productores nacionales de trucha, ya que están perdiendo una oportunidad muy lucrativa. Para abordar estos problemas, se desarrolló e implementó un tratado de libre comercio entre nuestro país y Japón. Este acuerdo internacional permite aprovechar varios beneficios, especialmente facilitando el acceso al mercado japonés para nuevos productores, lo que a su vez puede impulsar el crecimiento de las exportaciones de trucha dirigidas a Japón.

En este estudio se ha expuesto la situación actual en lo que corresponde a la exportación de filetes de trucha peruana y el comportamiento del mercado de truchas en el país de Japón, por ese motivo se ha planteado el problema general

que sigue a continuación, ¿Cómo ha sido la evolución de las exportaciones de filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017?, de la misma forma se consideran los siguientes problemas específicos; como primer problema específico es, ¿Cómo ha sido la evolución del valor de las exportaciones de filete de trucha dentro del contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017?, segundo problema específico es, ¿Cómo ha sido la evolución del volumen de las exportaciones del filete de trucha dentro del contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017?, tercer y último problema específico es, ¿Cómo ha sido la evolución del precio de las exportaciones del filete de trucha dentro del contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017?.

En el presente trabajo de investigación, se ha llevado a cabo una justificación que abarca tres aspectos importantes: una justificación de tipo práctica, teórica y metodológica. correspondiente a lo investigado se expone la justificación práctica de este trabajo de investigación radica en la utilidad de la información obtenida. Se ha buscado determinar el comportamiento y la evolución de las exportaciones del filete de trucha a lo largo del tiempo que se encuentra dentro del contexto de los acuerdos comerciales al mercado japonés y permite analizar si las exportaciones han sido favorables para nuestro país, Estos resultados permitirán analizar en profundidad cómo los acuerdos comerciales impactan en las oportunidades de exportación y en la dinámica de comercio internacional. La justificación teórica arroja resultados obtenidos a través de esta investigación que tienen un valor significativo en el contexto del conocimiento científico. Al analizar el comportamiento de las exportaciones del filete de trucha al mercado japonés y la influencia de los acuerdos comerciales, se contribuye al cuerpo de conocimientos existente en el sector de la economía, el comercio internacional y la acuicultura. La justificación metodológica, los métodos y técnicas utilizados deben ser apropiados y coherentes con los objetivos de la investigación, además garantizan la validez y la confiabilidad de los resultados, en este caso, se han seleccionado enfoques metodológicos que permiten analizar de manera efectiva la evolución de las exportaciones de trucha y su relación con los acuerdos comerciales.

La presente investigación muestra datos obtenidos de entidades que nos facilitan observar el desempeño y la evolución dentro del periodo 2010 al 2017, de las exportaciones del producto de filete de trucha, permitiendo determinar una comparación del antes y ²⁶ después de haber firmado el tratado de libre comercio con Japón. La utilización de datos previamente establecidos y recopilados de diversas fuentes como Siicex, Sunat, Promperu, Trade Map y Macmap proporciona una base sólida y confiable para llevar a cabo el análisis y la investigación. Estas fuentes son reconocidas por ofrecer información precisa y actualizada sobre el comercio internacional, las aduanas y otras variables relevantes para el estudio. Además, nos dará una comparación clara de las exportaciones del producto del filete de trucha durante el periodo 2010-2017. Por otro lado, la investigación nos permitirá determinar si la evolución ⁸ de las exportaciones del filete de trucha ha tenido una tendencia creciente y si ⁸ el tratado de libre comercio con Japón ⁸ ha influenciado en ⁸ las exportaciones del filete de trucha. La importancia estratégica de Japón como una de las diez economías más destacadas a nivel mundial no puede subestimarse, especialmente para el Perú. Este país asiático ofrece oportunidades significativas en términos de intercambio comercial, siendo beneficioso para ambas naciones. Con una población considerable de alrededor de 127 millones de personas, Japón destaca no solo por su tamaño demográfico, sino también ⁴⁷ por el alto poder ³⁰ adquisitivo de sus ciudadanos. Este poder adquisitivo ³⁰ ha experimentado un ³⁰ crecimiento constante en los últimos años, respaldando aún más su atractivo como mercado para los productos peruanos.

El acuerdo comercial existente entre Perú y Japón agrega un componente crucial a esta relación. Este acuerdo no solo facilita el ingreso de productos peruanos al mercado japonés, sino que también establece un marco favorable para el intercambio comercial bilateral. La expansión del PBI per cápita japonés y la existencia de este acuerdo comercial hacen de Japón una economía extremadamente atractiva para los exportadores peruanos. En resumen, la combinación de la gran población japonesa, su poder adquisitivo en aumento y el acuerdo comercial con Perú crea una dinámica favorable que presenta oportunidades considerables para los exportadores peruanos, facilitando el acceso de sus productos a un mercado japonés estratégicamente importante.

43

Para el estudio y desarrollo de la presente investigación se ha establecido el siguiente objetivo principal, Determinar cómo ha sido la evolución de las exportaciones de filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, de igual forma, propusieron tres objetivos específicos y son los siguientes; Determinar cómo ha sido la evolución del valor, volumen y del precio de las exportaciones de filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017.

La hipótesis principal de la presente investigación es; Las exportaciones de filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, ha tenido una tendencia creciente. De la misma forma se plantearon las siguientes tres hipótesis específicas; El valor, el volumen y el precio de las exportaciones de filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, ha tenido una tendencia creciente.

II. MARCO TEÓRICO

Para nuestra investigación se ha realizado el estudio de la variable de exportación con sus dimensiones que son; el valor, el volumen y el precio de exportación, por este motivo fue importante poder realizar el análisis de investigaciones que tienen una relación considerable con las variables de estudio que se utilizaron en esta investigación, dentro de la búsqueda se encontraron diferentes antecedentes relacionados al tema de la presente investigación y se organizaron en dos niveles, que son nivel nacional y nivel internacional, estos antecedentes ayudaron a tener un mayor conocimiento sobre el tema de estudio y los antecedentes encontrados son los siguientes;

El autor Tulcán (2015) en su tesis de licenciatura que tiene como título “La demanda de las truchas en el mercado de Japón y sus estrategias de comercialización desde el sector productivo acuícola de la parroquia de Tufiño-Ecuador”, establece como objetivo principal determinar la demanda de trucha que existe en el mercado japonés permitiendo la comercialización de la trucha ecuatoriana y diseñar estrategias de comercialización internacional para el ingreso del producto al mercado japonés. La metodología que utilizó en su investigación es de tipo documental descriptivo con enfoque mixto, donde concluye que existe la oportunidad de exportar trucha al mercado japonés, debido que este mercado japonés está insatisfecho ya que manifiesta un poder adquisitivo muy alto relacionado a productos procedentes del mar, y finalizando que Japón ofrece un arancel preferencial a los países en desarrollo permitiendo a Ecuador facilitar el ingreso de la trucha al mercado japonés convirtiéndolo en un producto competitivo en relación a otros países exportadores de trucha.

De igual forma, Rosal (2004) en su tesis de licenciatura “Estudio de pre factibilidad del cultivo de la trucha arco iris en Guatemala”, establece como objetivo el desarrollo del estudio para el cultivo de la trucha en Guatemala para su exportación y analizar la oferta y demanda que, de la trucha a nivel global, y los precios de la trucha en el mundo. La metodología empleada por el autor se caracteriza por ser analítica y descriptiva, con un enfoque cuantitativo. Esto implica que se ha llevado a cabo un análisis en profundidad de datos y hechos relacionados con la exportación de truchas. Una de las conclusiones clave obtenidas a través de

esta metodología es que es factible establecer una empresa exportadora de truchas. Además, se ha identificado que los países con una mayor participación en la exportación de trucha son Chile, Colombia, Argentina, México y Perú. Esta información proporciona una visión clara de la competencia en el mercado internacional de truchas y puede ser valiosa para quienes estén considerando ingresar a este sector, en el año 2003, se enviaron al mercado estadounidense un total de 232 toneladas de trucha, y el valor internacional de este pescado osciló entre 3.49 y 4.37 dólares por kilogramo. Es importante destacar que la demanda de trucha está en constante aumento, y Estados Unidos se destaca como uno de los principales mercados para este producto.

Por otro lado, Messen (2006) en su tesis de maestría que lleva como título "Estimación de la demanda del salmón en el mercado americano y japonés" El objetivo es precisar y calcular el nivel de consumo de salmón en los países más destacados por su alta demanda, además de estimar la demanda en Japón y Estados Unidos. La metodología empleada se caracteriza por ser no experimental y descriptiva, centrándose en un enfoque cuantitativo, Como conclusión, se observa que tanto Japón como Estados Unidos están experimentando una tendencia al alza en el consumo de salmón. Se realizó una proyección para los próximos cinco años, revelando que se espera un aumento aproximado del 10% en el consumo de salmón en Estados Unidos y un 4% en Japón. Es importante destacar que Japón representa más de un tercio del consumo mundial de salmón, se recomienda prestar atención a otros países en crecimiento, como China y Corea del Sur, ya que tienen mercados emergentes que están consumiendo salmón y que podrían experimentar un crecimiento significativo en los próximos años.

De la misma forma hemos encontrado investigaciones de nivel internacional, que han aportado mucho para el desarrollo del tema, uno de ellos fue el informe realizado por Gonzales (2015) donde nos menciona en su tesis de licenciatura que tiene como título; el análisis y selección de mercados para la exportación de trucha fresca o refrigerada de las piscigranjas de la región puno, en el año 2013, El objetivo es analizar los mercados internacionales y determinar el mercado más adecuado para la exportación de trucha procedente de la región de Puno, determinando a nivel nacional la oferta exportable de trucha y evaluar la demanda de los mercados

internacionales, además seleccionar el mercado con mejores oportunidades, El enfoque metodológico empleado en el trabajo de investigación fue de carácter descriptivo, explicativa y prospectiva, con un enfoque cuantitativo, donde concluyo que el consumo de los alimentos saludables ha tenido una tendencia de forma creciente durante los últimos años, la trucha se reconoce como un alimento nutritivo, este producto se comercializa con los países de Canadá, Japón y con una demanda muy alta en Estados Unidos, en la región de puno es la región que más produce trucha con 290906 toneladas aproximadamente en el 2013 y creció un 243.2 % con respecto al año anterior.

De igual forma, el autor Gutiérrez (2008) en su tesis de doctorado que tiene como título “Incidencia de la competitividad en la exportación del producto trucha de la región Puno, 2010”. El autor ha fijado como objetivo primordial la capacidad de identificar la influencia de los factores competitivos en el proceso de exportación de las truchas procedentes de la región de Puno durante el año 2010, y evaluar los niveles de competitividad en la producción de trucha, analizar la influencia de esta competitividad en las exportaciones de trucha y examinar las perspectivas del mercado brasileño en relación con este producto. La metodología aplicada es de naturaleza no experimental, de carácter explicativo y se basa en un enfoque transaccional correlacional causal, con un enfoque mixto. Como resultado de este estudio, se llegó a la conclusión de que los productores de la región de Puno ostentan un nivel de competitividad en la producción de trucha que se sitúa en un nivel medio en comparación con otras regiones, además se mejoró algunas debilidades y que pueda tener un mejor desempeño ante la vista del público y de los competidores, debido que la competitividad y el desempeño de las exportaciones de trucha tiene una correlación positiva, indicando que el crecimiento de las exportaciones se le atribuye al nivel de competitividad dando una relación de causa efecto entre ambas variables, finalizando que el mercado de Brasil cuenta con un PBI alto entre los demás países de América latina y tiene una demanda creciente en productos nutritivos como la trucha.

Por otro lado, Yapuchura (2006) en su tesis de doctorado que tiene como título “Producción y comercialización de truchas en el departamento de Puno y nuevo paradigma de producción”, establece como objetivo principal caracterizar la

comercialización y mejorar la producción de truchas en la región de Puno con el objetivo de promover una gestión eficiente tanto en el sector productivo como en el comercial. además, calcular la producción de trucha que tuvo lugar en el departamento de Puno durante el año 2000 y también identificar los mercados donde se comercializó este producto. La metodología utilizada en su trabajo de investigación es descriptiva, cuenta con un enfoque del tipo cuantitativo, donde concluyo que en el año 2000 la región de puno no cuenta con un planeamiento estratégico para la producción de trucha y que esta sea competitiva a nivel nacional e internacional, pero los pobladores realizan la producción de trucha de manera empírica, los mercados nacionales como internacionales generan una demanda alta que la región de puno no puede cubrir, por lo cual se tendrá q mejorar la infraestructura y las técnicas de producción, para que la trucha sea competitiva y tenga más participación en el mercado de Brasil y Bolivia, desde el año 1998 al 2000 se aprecia un crecimiento en las ventas de trucha del 36% y tiende a un crecimiento en la demanda para los próximos años.

La variable de Exportación se encuentra dentro del sector del comercio internacional, esta área cuenta con muchas teorías sobre comercio internacional de las cuales mencionaremos a algunos investigadores que aplican en distintos campos para ello optaremos por dos teorías fundamentales desarrolladas por Adam Smith y David Ricardo en el ámbito de la economía internacional. Smith propuso la teoría de la ventaja absoluta, mientras que Ricardo contribuyó con la teoría de la ventaja comparativa. Ambos conceptos son esenciales para abordar la investigación sobre la comercialización internacional de la trucha.

La primera teoría que se optó en el presente trabajo de investigación, es la teoría de la ventaja absoluta fue propuesta por Adam Smith en su obra "La Riqueza de las Naciones" en 1776, citado por dos autores Daniels y Radebaugh (2011), en su obra nos menciona que la ventaja absoluta se considera como una cualidad que pueda o deba tener un país para poder producir un determinado producto, utilizando una menor cantidad de insumos (recursos) en comparación con otro país, es decir, que se considera que una país cuenta con la ventaja absoluta, cuando se especializa en la producción o realizando una actividad utilizando menos recursos o u costo menor en comparación a los países competidores.

Nos encontramos con otra perspectiva que contribuye al análisis del comercio internacional, se trata de ²³ la Teoría de la Ventaja Comparativa formulada y presentada por el ilustre economista David Ricardo.", citado por Gregory (2009) nos menciona que cada nación se inclinará hacia la especialización en la manufactura de aquellos bienes en los que es más eficiente, facilitando así su capacidad de exportación en ese ámbito específico. Paralelamente, importará productos de otras naciones para satisfacer sus necesidades en áreas donde su eficiencia no sea tan destacada, donde se le dificulta la producción o no cuenta con los recursos para elaborarlos. Aunque ² un país no cuente con una ventaja absoluta al producir un producto o realizar una actividad, tienen la oportunidad de enfocarse en aquellos productos donde identifiquen una ventaja comparativa, lo que les ⁴⁹ permite ingresar y competir eficazmente en el mercado global. En el marco de la ¹ teoría de la ventaja comparativa, se sostiene que cada país debería especializarse en la producción de bienes en los que posea una ventaja relativa, exportando estos productos, y a su vez, importando bienes que otros países produzcan de manera más eficiente y en los cuales no se especialicen.

En lo que corresponde a la definición y desarrollo de la variable de exportación, tenemos la definición del autor Lerma (2010) donde nos ha ²⁷ mencionado que exportar involucra a la comercialización y distribución de todos bienes y servicios que se encuentran fuera de las fronteras nacionales, destinados a otros países como mercado de destino, de igual forma, el autor Castro (2008) nos indica que La exportación, en este contexto, se refiere a cualquier proceso mediante el cual productos son enviados desde un país específico hacia otro, cruzando las diversas fronteras que separan a ¹ estas naciones, con el propósito de ser comercializados. Para los autores Cabello y Cabello (2009), nos menciona lo siguiente, que la exportación se considera como la salida física de todas las mercancías que se encuentran en el territorio aduanero destinada a otro país ¹ ajustándose a los regímenes comerciales de exportación de dicho país.

Conforme lo indicado por cada uno de los autores, se puede mencionar de las exportaciones es una acción muy importante durante los negocios internacionales, lo cual se considera como un intercambio (compra y venta), que se realiza entre países, de esta manera las oportunidades se aprovechan en negociar

en distintos mercados en el mundo, la exportación de cada país es para mejorar nuestra producción y crecer económicamente. Por otro lado, En nuestra investigación, se destaca la importancia crucial de las exportaciones para los productores de filete de trucha. Para muchos de estos productores, la subsistencia está estrechamente vinculada a la venta de filete de trucha en el extranjero. Esto se debe a que la demanda en el mercado nacional no presenta una fuerza significativa, por lo que se vieron compelidos a buscar y diversificar en otros mercados donde pudieran ofrecer sus productos con éxito.

Los autores en sus definiciones de la variable exportación, indica que esta cuenta con tres dimensiones; la primera es Valor de exportación, se define como un indicador principalmente del tipo monetario que es obtenido entre el volumen o cantidad de la mercancía exportada y esta se multiplica por el precio unitario de la mercancía que se exportara, es considerado como la valoración total de las ventas de un país (BID, 2008). Para esta dimensión se ha tenido en cuenta los siguientes indicadores; el valor de las exportaciones de Perú, juntamente con los países de Dinamarca, Chile y Noruega.

En la segunda dimensión de nuestro estudio, nos proponemos analizar el Volumen de exportación, que se define como una medida física aplicada a las mercancías exportadas. Esta medida, expresada comúnmente en toneladas, varía en función del tipo específico de mercancía que se exporta. (El Banco mundial, 2010). En esta dimensión se ha considerado los indicadores siguientes; volumen de exportación de Perú, Chile, Noruega y Dinamarca.

En la tercera dimensión de nuestro estudio, nos enfocaremos en el Precio de exportación, que se describe como **el valor establecido en la factura comercial y cobrado por el exportador al importador. Este precio** representa la cifra acordada en la transacción de compra-venta internacional. (US Legal, 2016). Para el desarrollo de esta dimensión se ha considerado los indicadores siguientes; precio de exportación de Perú, Chile, Noruega y Dinamarca.

Para reforzar las teorías relacionadas al comercio internacional, es necesario mencionar la definición del tratado de libre comercio, esta se define como un instrumento jurídico que puede ser utilizado de manera bilateral o multilateral y que

posee un carácter obligatorio que su objetivo es el acceso de bienes y servicios establecidas con reglas que permiten facilitar el comercio entre dos o más países firmantes (Mincetur, 2016). El Tratado de Libre Comercio (TLC) constituye un instrumento legal que se emplea tanto de manera bilateral como multilateral. Su objetivo fundamental es impulsar la libre circulación de bienes y servicios, facilitando de este modo un flujo sin obstáculos en el comercio de mercancías, inversiones y la prestación de servicios entre las naciones que participan en el acuerdo. (Ministerio de Economía y Finanzas, 2018).

El Tratado de libre Comercio entre Perú y Japón en los últimos años han generado distintos intercambios comerciales como culturales, por ese motivo el gobierno de Perú ha realizado trabajos de estudio para la negociación que permite coordinar con Japón en la búsqueda del fortalecimiento de sus relaciones comerciales, para que ambos países puedan salir beneficiados y tener un crecimiento económico. Perú y Japón han negociado y firmado el 31 de mayo de 2011, en la ciudad de Tokio, Japón, se llevó a cabo la firma del Acuerdo de Asociación Económica, con la presencia del Ministro de Relaciones Exteriores de Japón, Takeaki Matsumoto, y del Ministro de Comercio Exterior y Turismo, el señor Eduardo Ferreyros. Según lo acordado, el Acuerdo entró en vigor a partir del 1 de marzo de 2012.

El Acuerdo de Asociación Económica entre Japón y Perú otorga un acceso privilegiado a un mercado que posee una significativa capacidad de adquisición para productos de alto valor. Este mercado tiene una gran demanda a nivel internacional y uno de los primeros diez mercados a nivel mundial, Este Acuerdo con Japón permite el ingreso de productos peruanos como los filetes de trucha al mercado japonés con un acceso preferencial. En el mercado japonés tiene una preferencia por los productos extraídos del mar ya que su consumo es elevado en su alimentación diaria, y la trucha es uno de los productos peruanos que va en crecimiento sus exportaciones en los últimos años, por ese motivo se creó el acuerdo para que este producto pueda ingresar al mercado japonés desde el 01 de abril del 2016 con un arancel base de 3.5. Esto facilita a las exportaciones de filete de trucha que tengan un fácil acceso a dicho mercado.

El Tratado libre Comercio Chile y Japón se inició para mejorar su crecimiento económico entre ambos países, ya que Japón es un país con muy alta población de este modo Chile aprovecho en negociar y fortalecer sus relaciones comerciales bilaterales. Chile y Japón desarrollaron El Acuerdo de Asociación Económica Estratégica firmado 27 de marzo 2007, el Ministro de Exteriores japonés Alejandro Foxley, en la ciudad de Tokio-Japón, y promulgado en Chile ³³ por el Ministerio de Relaciones Exteriores el 14 de agosto 2007, establecido el Acuerdo inicio su vigencia el 3 de septiembre del 2007.

Debido al Acuerdo de Asociación Económica Chile y Japón, tuvo un ingreso favorable al mercado ya que cuenta con una gran demanda del producto. Japón es uno de los principales países internacionales que consumen este producto ya que no es hay otro producto que lo reemplace. Chile fue uno de los principales proveedores que tuvo a nivel mundial. Al transcurso de los años sus exportaciones han bajado debido a que el país Chile sufrió una enfermedad que ocasionó una terrible tragedia que afecto al producto marino, esto afecto a sus exportaciones.

Los países Noruega y Dinamarca no tienen un Tratado libre Comercio con Japón, pero podemos decir que son uno de los principales competidores y que tiene Perú, ya que Japón tiene una alta demanda. Pero sin embargo podemos decir que tenemos una ventaja, para el país peruano ya que nosotros si contamos el TLC. El país peruano debe ayudar a los productores para la comercialización de este producto del filete de trucha, algunos no sabemos los beneficios que nos otorga al tener un compromiso del TLC, de esta manera el Perú tendrá que aprovechar la oportunidad de negociar el producto de filete de trucha y aumentar nuestras exportaciones y el crecimiento económico gracias al tratado libre comercio.

7

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

56

El estudio ha adoptado un diseño de investigación no experimental, caracterizado por un enfoque cuantitativo, longitudinal, orientado a analizar tendencias, y con un enfoque descriptivo. Estrada (2016) La "Investigación no Experimental" se define como un proceso de indagación en el cual se recopilan datos sin intentar inducir ningún tipo de cambio. Es conocida también como investigación ex post facto, ya que implica el estudio de variables y hechos que ya han ocurrido, y solo pueden ser observados. En este enfoque, no se realiza ninguna manipulación de las variables, y el investigador se limita a observar y analizar fenómenos tal como se presentaron en su contexto natural.

2

3.2. Variables y operacionalización

Definición conceptual – Exportación

Es la comercialización de los servicios y productos que se encuentran fuera de los límites territoriales del país, y dirigidos a otro, también se refiere a cualquier proceso mediante el cual productos son enviados desde un país específico hacia otro, cruzando las diversas fronteras que separan a estas naciones, como el territorio aduanero comunitario de una mercancía comunicatoria destinada a otro país ajustándose a los regímenes comerciales de exportación. Castro (2008).

Definición Operacional - Gestión Administrativa

La variable principal del presente estudio está conformada por tres importantes dimensiones que nos permitirán ver el comportamiento y evolución de las exportaciones de trucha peruana y son las siguientes; Valor de exportación de trucha, volumen de exportación de la trucha y precio de exportación de la trucha, que a su vez están conformadas por 12 indicadores. Para poder mediar la variable de exportación se ha utilizado gráficos estadísticos de las exportaciones de filete de trucha al país de Japón durante en el periodo del 2010 al 2017.

2

3.3. Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

En esta investigación, no se establecerá una población o muestra específica, ya que los datos son de naturaleza ex post facto, lo que implica

que estos datos ya existen y son accesibles a través de fuentes como el Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX), Estadísticas de Comercio Internacional (TRADE MAP) y la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). En lugar de recopilar datos a través de un proceso de muestreo, la investigación se centrará en analizar y extraer conclusiones de conjuntos de datos preexistentes, aprovechando la información disponible en estas fuentes para cumplir con los objetivos de la investigación.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En este análisis, no se han aplicado técnicas ni herramientas adicionales, puesto que los datos se han recopilado a partir de información ya existente, lo que significa que se trata de datos ex post facto.

Con el fin de garantizar la validez de los datos recopilados, se ha llevado a cabo una consulta con expertos en el campo de investigación, y se ha obtenido la aprobación de tres especialistas destacados en la materia.

La confiabilidad no es un factor relevante en este caso, ya que los datos en cuestión son preexistentes y no han sido recopilados ni generados para esta investigación.

3.5. Procedimientos

El primer procedimiento que se realizó en la presente investigación, fue la búsqueda de información sobre el producto de exportación, como su código arancelario, nombre completo del producto y los acuerdos internacionales que afectan al producto, esta información se extrajo de la página de Siicex, el siguiente paso fue buscar datos de exportación del producto al país de Japón, como el valor, volumen y precio de exportación de igual forma de los principales exportadores de trucha a Japón, esta información se obtuvo de la página web de Trade Map, por último, la información fue ordenada en gráficos y tablas para un mejor estudio de los datos de exportación de la trucha.

3.6. Método de análisis de datos

Los métodos de análisis se llevarán a cabo mediante técnicas estadísticas, utilizando datos recopilados de diversas entidades como SIICEX, SUNAT, TRADE MAP y MAC MAP. Una vez que se haya recopilado

toda la información relacionada con las exportaciones de filete de trucha, se procederá a analizarla mediante la organización de datos en cuadros y gráficos. Este enfoque permitirá realizar un análisis detallado y visualmente comprensible, con el objetivo de obtener resultados precisos y de calidad. La presentación de los datos de esta manera facilitará la identificación de patrones, tendencias o cualquier información relevante que contribuya a los objetivos de la investigación.

3.7. Aspectos éticos

La investigación se respalda en datos confiables y veraces, lo que contribuye a la obtención de resultados significativos. Además, se garantiza el respeto a la propiedad intelectual de todas las entidades y autores que han sido empleados en este estudio. Este enfoque ético y transparente asegura la integridad de la investigación y fortalece la credibilidad de los resultados obtenidos. La utilización de datos confiables y el respeto a la propiedad intelectual son pilares esenciales para la calidad y la validez de cualquier investigación.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultado del valor de exportación de filete de trucha

4.1.1. Valor de Exportación del filete de trucha de Perú

En la tabla 1 muestra el valor de exportación del filete de trucha peruano al mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 1. Valor de exportación del filete de trucha de Perú a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares (USD).

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	0	
2013	72	
2014	424	489%
2015	762	80%
2016	2168	185%
2017	4539	109%

Fuente: Trade Map

En la Tabla 1, se puede apreciar que durante los años 2010 a 2012, no se registró ninguna exportación de filete de trucha peruano hacia el mercado japonés por parte de Perú, Las exportaciones peruanas comenzaron en el año 2013 con un valor de \$72,000. En 2016, experimentaron un notable crecimiento alcanzando un valor de \$2 millones, y finalmente, en 2017, las exportaciones aumentaron aún más, llegando a un valor de \$4 millones, en este año alcanzo el más alto nivel de exportación del filete de trucha en el periodo 2010-2017.

En la figura 1, mostraremos el comportamiento del valor de exportación del filete de trucha peruano en el mercado de Japón, la cual nos brinda una forma más clara de ver el valor de exportación del filete de trucha peruano a lo largo de los años.

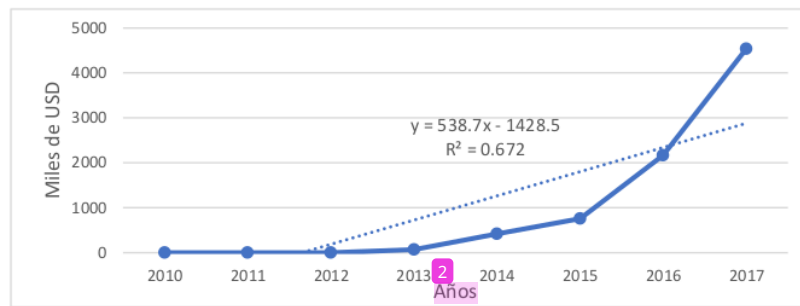


Figura 1. Valor de exportación del filete de trucha de Perú a Japón, en el 2010 al 2017, en dólares.

Los datos presentados en la Figura 1 para el periodo entre 2010 y 2017 indican resultados positivos en las exportaciones de filete de trucha al mercado japonés. Esto se atribuye al hecho de que, en 2011, el filete de trucha ingresó al mercado japonés con un arancel reducido al 3.5%, gracias al Tratado de Libre Comercio entre Perú y Japón. Sin embargo, en ese momento, las empresas no se aventuraban a exportar filete de trucha a Japón, ya que se consideraba un mercado desconocido. La dinámica cambió en 2014, cuando se incentivó a las empresas peruanas a aprovechar la oportunidad de exportar filete de trucha al mercado japonés. Este estímulo se debió al notable crecimiento en la demanda de filete de trucha en Japón. La combinación del acceso preferencial gracias al tratado y la respuesta positiva del mercado japonés contribuyeron al aumento de las exportaciones de filete de trucha en este periodo.

4.1.2. Valor de Exportación del filete de trucha de Chile

En la tabla 2, mostraremos el valor de exportación del filete de trucha de Chile al mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

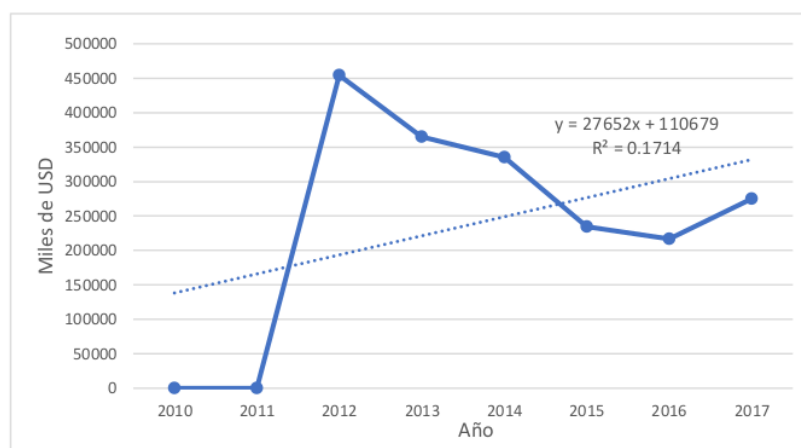
Tabla 2. Valor de exportación del filete de trucha de Chile a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares (USD)

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	454276	
2013	364686	-20%
2014	335277	-8%
2015	234433	-30%
2016	216987	-7%
2017	275257	27%

Fuente: Trade Map

La Tabla 2, se puede observar que el valor de las exportaciones de filete de trucha de Chile al mercado japonés experimentó un aumento significativo a partir del año 2012. Durante ese año, las exportaciones alcanzaron un total de US\$ 454.2 millones, marcando el punto más alto en el periodo comprendido entre 2010 y 2017. Sin embargo, a partir de ese momento, las exportaciones de Chile mostraron una tendencia constante de decrecimiento, finalizando en el año 2017 con un valor de US\$ 275 millones. Esto representó una disminución aproximada de US\$ 179 millones en comparación con el año 2012.

La figura 2, mostraremos el desempeño del valor de exportación del filete de trucha en el mercado de Japón, durante el periodo 2010 -2017, la



1 cual nos brinda una forma más clara de ver el valor de exportación del filete de trucha a lo largo de los años.

Figura 2. Valor de exportación del filete de trucha de Chile a Japón, en el 2010 al 2017, en dólares.

1 Los datos que mostraremos del figura 2, entre el periodo 2010 a 2017 no son favorables para el país de Chile, sin embargo cuenta con un acuerdo comercial un tratado libre comercio en el año 2007, donde tiene un ingreso arancelario de 3.5%, pero se evidencia que ha existido una disminución constante a lo largo de los años en el periodo mencionado, este es debido al motivo que Chile tuvo como consecuencia enfermedades como la SRS y cáligus que afectaron al pez salmón, esto dificulta su crecimiento de exportación del filete de trucha a Japón, por este motivo decrecieron sus exportaciones.

12 Resaltamos que Chile es el principal proveedor de salmones y truchas congelados al mercado japonés, Chile tiene un 92,7% del mercado a diciembre de 2008.

1. 4.1.3. Valor de Exportación del filete de trucha de Noruega

1 En la tabla 3 mostraremos el valor de exportación del filete trucha de Noruega al mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 3. Valor de exportación del filete de trucha de Noruega a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares (USD)

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	7906	
2013	8039	2%
2014	8336	4%
2015	12229	47%
2016	26353	115%
2017	18403	-30%

Fuente: Trade Map

10 En la Tabla 3, se aprecia que el valor de las exportaciones de filete de trucha de Noruega al mercado japonés comenzó en el año 2012 con \$7,000 y finalizó en el año 2017 con \$18,000 dólares. Se destaca que las exportaciones experimentaron un incremento mínimo del 2016 al 2017. Es

importante señalar que, en el año 2016, Noruega alcanzó su nivel más elevado de exportaciones, registrando un valor total de US\$ 26 millones de dólares.

En la figura 3, mostraremos el comportamiento del valor de exportación del filete de trucha de Noruega en el mercado de Japón, durante el periodo 2010 -2017.

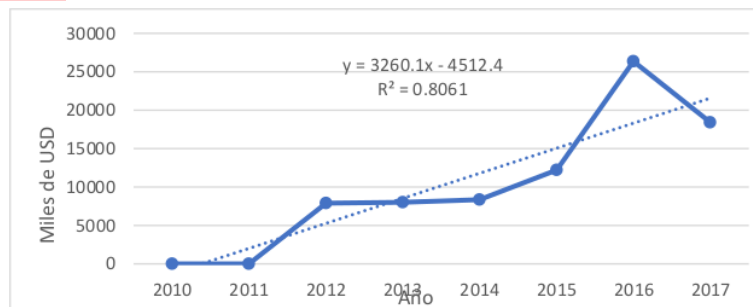


Gráfico 3. Valor de exportación del filete de trucha de Noruega a Japón, en el 2010 al 2017, en dólares.

Los datos presentados en el Gráfico 3 para el periodo de 2010 a 2017 reflejan resultados positivos para Noruega. Esto se debe a que las exportaciones alcanzaron su punto más alto en 2016, impulsadas por una tasa de cambio de 2.49 (NOK) para la moneda local en ese año. Sin embargo, en 2017, esta tasa de cambio subió a 2.54 (NOK), lo que contribuyó al fuerte crecimiento experimentado por Noruega en 2016.

4.1.4. Valor de Exportación del filete de trucha de Dinamarca

En la tabla 4 muestra el valor de exportación del filete de trucha de Dinamarca mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 4. Valor de exportación del filete de trucha de Dinamarca a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares (USD)

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	4716	
2013	4108	-13%
2014	388	-91%
2015	4408	1036%
2016	11245	155%
2017	9129	-19%

Fuente: Trade Map

En la tabla 4 observamos que el valor de exportación del filete de trucha del país de Dinamarca enviado al mercado Japón desde el año 2010 al 2017, Dinamarca experimentó una contracción económica en el año 2014, la cual se atribuyó a la influencia de la debilidad económica a nivel global, por otro lado, registraron su nivel más alto de exportación en el año 2016, alcanzando un valor de \$11 millones, pero experimentaron un decrecimiento en el año 2017, descendiendo a \$9 millones, lo que resultó en un desequilibrio en las exportaciones..

En la figura 4, mostraremos el comportamiento del valor de exportación del filete de trucha de Dinamarca en el mercado de Japón, la cual nos brinda una forma más clara de ver el valor de exportación del filete de trucha de Dinamarca a lo largo de los años.

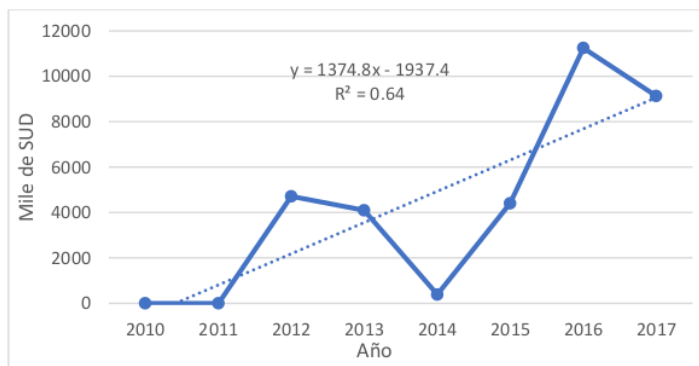


Figura 4 Valor de exportación del filete de trucha de Dinamarca a Japón, en el 2010 al 2017, en dólares.

Los datos que mostraremos en la figura 4, entre el periodo 2010 a 2017, donde en el año 2014 no son favorables para Dinamarca, debido que se observa un decrecimiento en sus exportaciones de filete de trucha al mercado de Japón, ya que tuvo una fuerte crisis de financiamiento, fue afectada por su deceleración económica de sus clientes sobre todo en la Unión Europea, en el año 2016 tuvo un crecimiento favorable gracias por el consumo e inversiones.

4.2. Resultado del volumen de exportación del filete de trucha

4.2.1. Volumen de Exportación del filete de trucha de Perú

En la tabla 5 muestra el volumen de exportación del filete de trucha peruano al mercado de Perú. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 5. Volumen de exportación del filete de trucha de Perú a Japón, durante los años 2010 al 2017, en toneladas.

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	0	
2013	3	
2014	31	933%
2015	60	94%
2016	186	210%
2017	349	88%

Fuente: Trade Map

La Tabla 5 revela que durante el periodo entre 2010 y 2012, no se registraron volúmenes de exportación de filete de trucha desde Perú hacia el mercado japonés. Sin embargo, a partir de 2013, las exportaciones iniciaron con un volumen de 3 toneladas de filete de trucha, experimentando un aumento significativo a lo largo del período. En 2017, se exportaron 349 toneladas, lo que representó un crecimiento considerable en comparación con el inicio del periodo. Este incremento señala un notable desarrollo en el volumen de exportación de filete de trucha de Perú hacia Japón a lo largo de estos años.

En la figura 5, mostraremos el comportamiento del volumen de exportación del filete de trucha del Perú en el mercado de Japón, durante el periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el volumen de exportación del filete de trucha del Perú en el transcurso de los años.

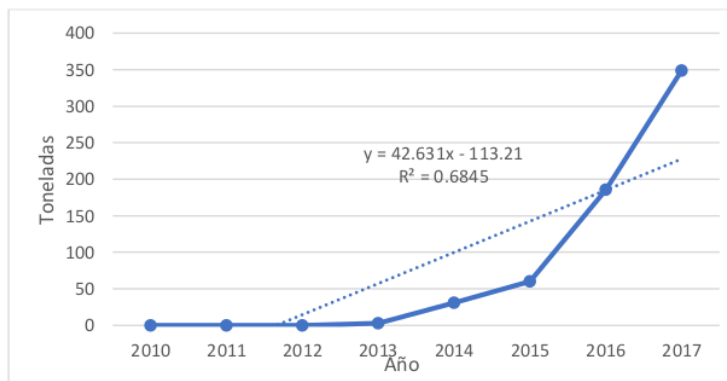


Figura 5. Volumen de exportación del filete de trucha de Perú a Japón, en el 2010 al 2017, en toneladas

Los datos que se presentan en el gráfico para el período de 2010 a 2017 reflejan resultados positivos. Se evidencia un constante crecimiento en el volumen de exportación del filete de trucha, impulsado en gran parte por un aumento significativo en la producción de este producto en Perú durante los años 2016 y 2017. En este período, se alcanzaron niveles históricos de producción, llegando a un total de 349,000 toneladas. Este incremento se atribuye, en parte, al tratado de libre comercio vigente entre Perú y Japón, que establece un arancel del 3.5%. Esto significa que Perú está aprovechando esta oportunidad, especialmente dado que su competidor, Chile, ha experimentado una disminución en sus exportaciones en los últimos años

4.2.2. Volumen de Exportación del filete de trucha de Chile

En la tabla 6 mostraremos el volumen de exportación del filete de trucha de Chile al mercado de Japón durante el período 2010 – 2017. Asimismo, muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 6. Volumen de exportación del filete de trucha de Chile a Japón, durante los años 2010 al 2017, en toneladas.

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	46249	
2013	37486	-19%
2014	26779	-29%
2015	24785	-7%
2016	20357	-18%
2017	19300	-5%

Fuente: Trade Map

Podemos observar en la tabla número 6 que el volumen de exportación del filete de trucha de Chile al mercado japonés en el año 2012, comenzó con una cantidad de 46,249 toneladas y experimentó una disminución significativa durante el año 2017, solo logrando exportar una cantidad de 19,300 toneladas, los motivos de este acontecimiento son a la disminución de la producción del filete de trucha en el país de Chile.

En la Figura 6, se presentará el análisis del patrón de exportación del filete de trucha chilena hacia el mercado japonés, la cual nos brinda una forma más clara de ver el volumen de exportación del filete de trucha de Chile a lo largo de los años.

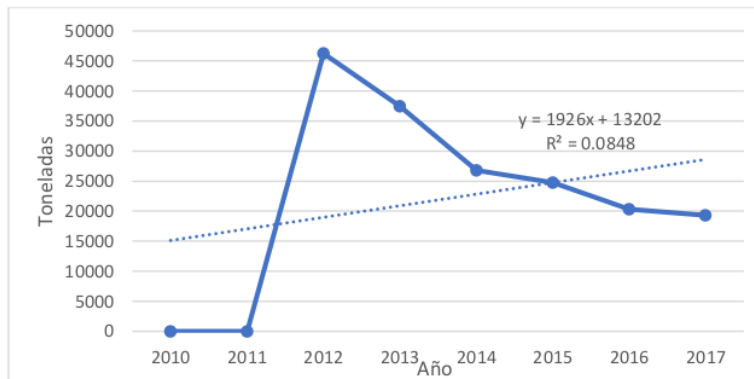


Figura 6. Volumen de exportación del filete de trucha de Chile a Japón, en el 2010 al 2017, en toneladas

Los datos que mostraremos del gráfico entre el periodo 2010 a 2017 de las exportaciones no es muy favorables para el país de Chile en lo que corresponde al crecimiento en el año 2012 con un volumen de 46249 en las exportaciones del filete de trucha, debido a los siguientes años la producción del producto en el país de Chile ha bajado sus exportaciones debido a que tuvo una crisis de enfermedad de SRS y el caligus en lo que es la producción pesquera, esto afecta a la exportación del país, y una oportunidad a Perú para poder crecer más en las exportaciones al país de Japón.

4.2.3. Volumen de Exportación del filete de trucha de Noruega

En la tabla 7 muestra el volumen de exportación del filete de trucha de Noruega al mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

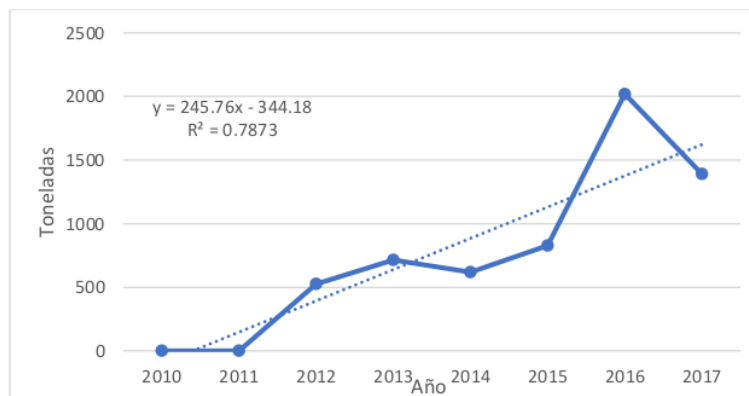
Tabla 7. Volumen de exportación del filete de trucha de Noruega a Japón, durante los años 2010 al 2017, en toneladas.

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	525	
2013	713	36%
2014	618	-13%
2015	828	34%
2016	2020	144%
2017	1390	-31%

Fuente: Trade Map

La Tabla 7 nos proporciona información sobre el volumen de exportación inicial de filete de trucha congelada de Noruega hacia el mercado japonés en el año 2012, el cual comenzó con un total de 525 toneladas, y en el año 2017, el volumen de exportación alcanzó las 1390 toneladas, mostrando claramente una disminución en el volumen de exportación hacia el mercado de Noruega, demostrando que hay mayor participación de los países competidores en la exportación de trucha.

En la figura 7, mostraremos el comportamiento del volumen de exportación del filete de trucha de Noruega en el mercado de Japón, durante el periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el volumen de exportación del filete de trucha congelada de Noruega en el transcurso de los años.



² **Figura 7. Volumen de exportación del filete de trucha de Noruega a Japón, en el año 2010 al 2017, en toneladas**

Los datos presentados en el gráfico para el periodo entre 2010 y 2017 indican resultados favorables para Noruega. Se observa un crecimiento significativo en el volumen de exportación, destacándose un récord en el año 2016. Este aumento en las exportaciones contribuyó a un saldo comercial positivo para Noruega. Es importante resaltar que este éxito se atribuye, en parte, a la subida de precios del producto en ese año, alcanzando un incremento de 1.79 (NOK) por kilogramo, lo que indica una tendencia creciente y favorable para la industria de la trucha noruega en el mercado japonés.

4.2.4. Volumen de Exportación del filete de trucha de Dinamarca

En la tabla 8 mostraremos el volumen de exportación del filete de trucha congelada de Dinamarca al mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual ¹ con respecto al año previo.

Tabla 8. Volumen de exportación del filete de trucha de Dinamarca a Japón, durante los años 2010 al 2017, en toneladas

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	309	
2013	367	19%
2014	299	-19%
2015	414	38%
2016	1015	145%
2017	754	-26%

Fuente: Trade Map

En la Tabla 8, se nota que el volumen de exportación de filete de trucha de Dinamarca ² hacia el mercado japonés ¹ inició en el año 2012 con una cantidad de 3.09 toneladas y experimentó un crecimiento significativo en el año 2016, llegando a la cantidad de 1015 toneladas destinadas al mercado japonés. Este incremento marcado en el volumen de exportación evidencia un notable desarrollo en la participación de Dinamarca en el mercado japonés de filete de trucha durante ese periodo, Dinamarca en el año 2017,

tuvo una pequeña disminución en la exportación, debido al producto que tiene competitiva y esto genera que tenga una baja exportación.

En la figura 8, mostraremos el comportamiento del volumen de exportación del filete de trucha de Dinamarca en el mercado de Japón, durante el periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el volumen de exportación del filete de trucha de Dinamarca a lo largo de los años.

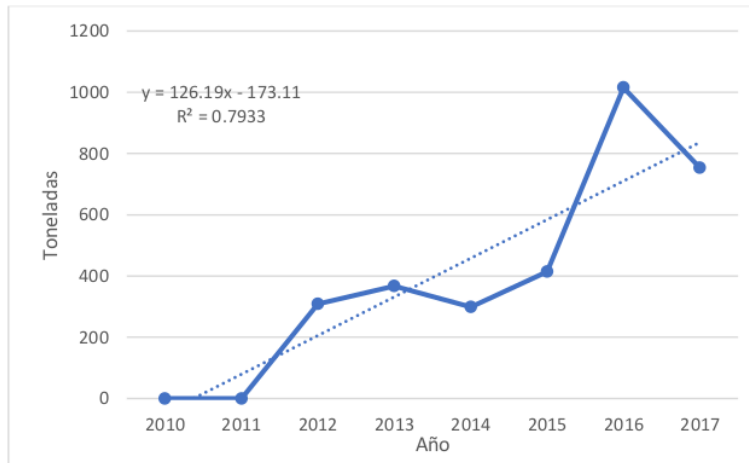


Figura 8. Volumen de exportación del filete de trucha de Dinamarca a Japón, en el año 2010 al 2017, en toneladas.

Los datos presentados en el Gráfico 8 para el periodo entre 2010 y 2017 indican resultados favorables para Dinamarca. A partir del año 2016, se observa un crecimiento significativo en el volumen de exportación, atribuible a la creciente demanda del filete de trucha en el mercado japonés. Este aumento también puede asociarse al desempeño económico en ascenso en Japón, reflejado en un mayor consumo e inversiones. Estos factores combinados contribuyeron al favorable desempeño de Dinamarca en las exportaciones de filete de trucha hacia Japón durante ese periodo.

4.3. Resultado del precio de exportación del filete de trucha

4.3.1. Precio de Exportación del filete de trucha de Perú

En la tabla 9 mostraremos el precio de exportación del filete de trucha del Perú al mercado de Japón. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 9. Precio de exportación del filete de trucha de Perú a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	0	
2013	24	
2014	13.6	-43%
2015	12.7	-7%
2016	11.6	-9%
2017	13	12%

Fuente: Trade Map

En la Tabla número 9, se puede observar el precio de exportación del filete de trucha congelada de Perú destinado al mercado japonés. Las exportaciones de trucha iniciaron en el año 2013 con un precio de exportación inicial de US\$ 24 por kilogramo. Sin embargo, el valor de la trucha disminuyó a US\$ 13 por kilogramo para el año 2017. Esta disminución en el precio no resulta favorable para los productos nacionales de filete de trucha, ya que puede afectar la rentabilidad y competitividad en el mercado japonés.

En la figura 9, mostraremos el comportamiento del precio de exportación del filete de trucha del Perú en el mercado de Japón, durante el periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el precio de exportación del filete de trucha del Perú en el transcurso de los años.

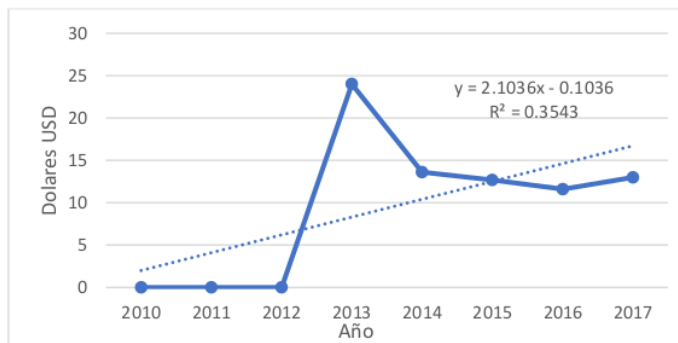


Figura 9. Precio de exportación del filete de trucha de Perú a Japón, en el año 2010 al 2017, en dólares

Los datos presentados en el gráfico para el periodo entre 2010 y 2017 son favorables para el Perú y sus productores nacionales de filete de trucha. Se destaca un aumento constante en el precio de exportación, lo que ha permitido otorgar un mayor valor al producto marino en el mercado japonés. Es relevante mencionar el crecimiento destacado en el año 2013, cuando alcanzó su precio más alto de US\$ 24 por kilo. Este aumento se atribuye a la alta demanda de filete de trucha por parte de Japón, potenciada por el Tratado de Libre Comercio entre Perú y Japón. Sin embargo, en el año 2017, se registró un precio más bajo de US\$ 13 por kilo, atribuible a la competencia en el mercado, lo que no favoreció al producto peruano.

4.3.2. Precio de Exportación del filete de trucha de Chile

En la tabla 10, mostraremos el precio de exportación del filete de trucha de Chile al mercado de Japón durante el período 2010 - 2017. Asimismo, Muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 10. Precio de exportación del filete de trucha de Chile a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares.

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	9.82	
2013	9.72	-1%
2014	12.52	29%
2015	9.46	-24%
2016	10.65	13%
2017	14.26	34%

Fuente: Trade Map

En la Tabla 10, se observa que el valor de exportación del filete de trucha chilena al mercado japonés experimentó un notable incremento. En el año 2012, el precio era de US\$ 9.82 por kilogramo, mientras que en el año 2017 aumentó a US\$ 14.26 por kilogramo. Este aumento indica una tendencia al alza en el precio del filete de trucha chilena a lo largo de los años, lo que puede sugerir una percepción creciente de valor o una mayor demanda en el mercado japonés.

En la figura 10, mostraremos el comportamiento del precio de exportación del filete de trucha de Chile en el mercado de Japón, durante el

periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el precio de exportación del filete de trucha de Chile a lo largo de los años.

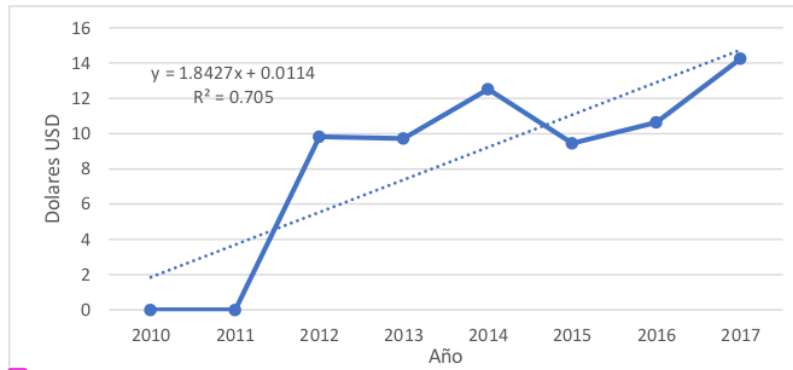


Figura 10. Precio de exportación del filete de trucha de Chile a Japón, en el 2010 al 2017, en dólares

Los datos que mostraremos del gráfico 10 entre el periodo 2010 a 2017 el precio de exportación de Chile ha ido creciendo, donde se incrementó aproximadamente un 45%, este aumento en el precio de exportación del filete de trucha de Chile al mercado de Japón en el año 2017, en comparación con el año 2012 (cuando se exportó a un precio de US\$ 9.82 por kilogramo), puede ser atribuido a la demanda creciente que experimentó el país Japón en ese período. En 2017, se registró el precio más alto en comparación con el año anterior, ya que Chile experimentó una mayor demanda y logró un precio promedio de US\$ 14.26 por kilogramo, lo que resultó en beneficios significativos para el país.

4.3.3. Precio de Exportación del filete de trucha de Noruega

En la tabla 11 muestra el precio de exportación del filete de trucha de Noruega al mercado de Japón. Asimismo, muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

Tabla 11. Precio de exportación del filete de trucha de Noruega a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	15.05	
2013	11.27	-25%

2014	13.48	20%
2015	14.76	9%
2016	13.04	-12%
2017	13.24	2%

Fuente: Trade Map

En la Tabla 11, se nota que el precio de exportación del filete de trucha de Noruega hacia el mercado japonés comenzó en US\$ 15.05 por kilogramo en el año 2012 y experimentó una disminución, alcanzando un valor de US\$ 13.24 por kilogramo en el año 2017. Este descenso sugiere un decrecimiento en el precio durante el periodo analizado, posiblemente influenciado por factores como la demanda fluctuante en el mercado japonés u otras dinámicas económicas.

En la figura 11, mostraremos el comportamiento del precio de exportación del filete de trucha de Noruega en el mercado de Japón, durante el periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el precio de exportación del filete de trucha congelada de Noruega en el transcurso de los años.

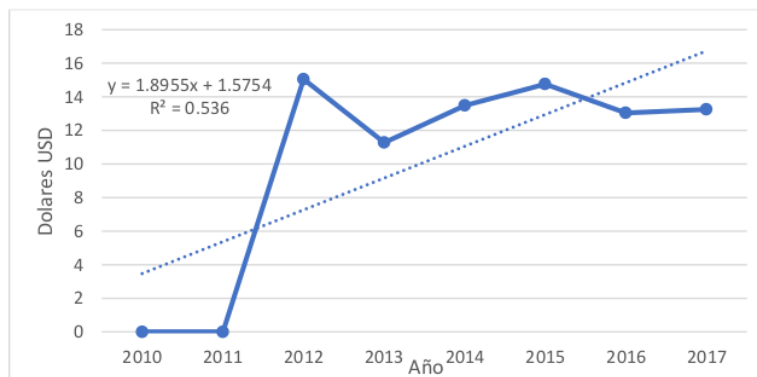


Figura 11. Precio de exportación del filete de trucha de Noruega a Japón, en el año 2010 al 2017, en dólares.

El Gráfico 11 nos muestra que el precio del filete de trucha noruega experimentó un aumento constante durante el período comprendido entre 2010 y 2017. Este incremento se atribuye a la alta demanda que experimentó Japón. Para competir con otros países, Noruega ajustó sus precios de acuerdo a la dinámica del mercado. Aquellos países con acceso libre al

mercado japonés tienen una ventaja en términos de exportación y capacidad para mantener precios más elevados en comparación con la competencia.

4.3.4. Precio de Exportación del filete de trucha de Dinamarca

La tabla 12 muestra el precio de exportación del filete de trucha de Dinamarca al mercado de Japón. Asimismo, muestra el cambio porcentual con respecto al año previo.

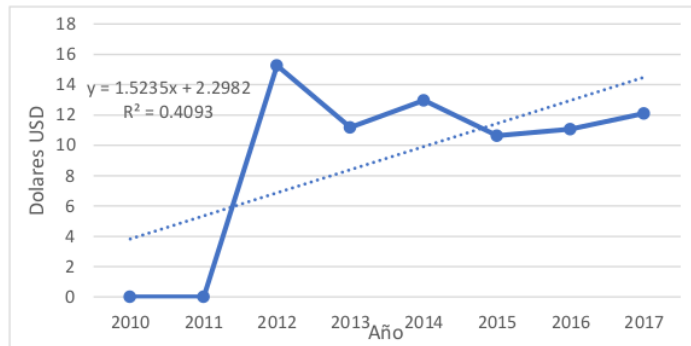
Tabla 12. Precio de exportación del filete de trucha de Dinamarca a Japón, durante los años 2010 al 2017, en dólares

Años	Valor de Exportación	Variación
2010	0	
2011	0	
2012	0	
2013	11.193	
2014	12.977	16%
2015	10.647	-18%
2016	11.079	4%
2017	12.107	9%

Fuente: Trade Map

En la tabla 12, observaremos que el precio de exportación del filete de trucha de Dinamarca al mercado de Japón, desde el año 2013, cuando comenzaron las exportaciones, el precio de exportación de Dinamarca para el filete de trucha fue de US\$ 11.19 por kilogramo, y para el año 2017 aumentó a US\$ 12.10 por kilogramo. Este incremento muestra un crecimiento leve en comparación con el precio inicial en el año de inicio de las exportaciones.

En la figura 12, muestra el comportamiento del precio de exportación del filete de trucha de Dinamarca en el mercado de Japón, durante el periodo 2010-2017, la cual nos brinda una forma más clara de ver el precio de exportación del filete de trucha de Dinamarca a lo largo de los años.



2
 Figura 12. Precio de exportación del filete de trucha de Dinamarca a Japón, en los años 2010 al 2017, en dólares

2
 En el Gráfico 12, se puede observar que el precio de exportación del filete de trucha se mantuvo relativamente estable con un valor estándar. Sin embargo, al finalizar el periodo en el año 2017, el precio experimentó una disminución, llegando a US\$ 12.10 por kilogramo. Es interesante destacar que en el año 2015, el precio del filete de trucha alcanzó su nivel más bajo, mostrando una tendencia contraria al estándar y alcanzando su máximo nivel durante todo el periodo. Esta variación puede atribuirse a la competencia en el mercado japonés, generando una presión a la baja en los precios.

¹ V. DISCUSIÓN

Los hallazgos de la presente investigación respaldan la afirmación de Tulcán (2015) en su tesis de licenciatura, la cual destaca la oportunidad de comercialización de la trucha en el mercado japonés debido a su alto poder adquisitivo. Esta posibilidad se ve potenciada por los ⁵ beneficios derivados del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Japón. Según dicho tratado, el arancel para el ingreso al mercado japonés se reduce significativamente al 3.5% desde el día de su entrada en vigencia, en contraste con otros países que enfrentan un arancel promedio del 6%. Esta condición favorece notablemente al filete de trucha peruano y ha contribuido al aumento de las exportaciones desde el año 2014, ³⁶ según se desprende de los datos recopilados en los resultados de la investigación, estos resultados subrayan la importancia estratégica del tratado en el impulso de las exportaciones de trucha hacia Japón. El acceso preferencial al mercado japonés, gracias a la reducción arancelaria, no solo ha fortalecido la posición competitiva del producto peruano, sino que también ha generado beneficios económicos tangibles desde el inicio de la implementación del tratado.

Asimismo, Rosal (2004) ² en su tesis de licenciatura concluye el estudio de pre factibilidad del cultivo de la trucha, obteniendo unas oportunidades de desarrollo del filete de trucha para la exportación a nivel mundial y analizando la demanda y la oferta en Guatemala, ¹ otorgando una línea de tendencia positiva para la balanza comercial entre ambos países. En el año 2016 las exportaciones del filete de trucha peruanas han tenido un valor total de US\$ 2186 millones, ¹ el autor afirma que la tendencia de las exportaciones de este producto será positiva para los próximos años, gracias al TLC que se firmo ¹ entre ambos países.

Por otro lado, Gonzales (2015) en su tesis de licenciatura nos menciona que su análisis es seleccionar el filete de trucha para la exportación de las especies arcoíris fresca o refrigeradas para la región puno donde su objetivo es seleccionar y poder analizar el mercado internacional donde se pueda exportar determinando la oferta y de la demanda internacional. ¹ Protegiendo su sector de producción y aumentando sus exportaciones a otros departamentos su mercado es ofertado por otros países.

3 Asimismo, Gutiérrez (2018) en su tesis de doctorado concluye las incidencias de la competitividad en las exportaciones del producto de la trucha en la región puno. Generando determinar el crecimiento de las exportaciones de trucha y las perspectivas del mercado del país de Brasil.

45 Sin embargo, Yapuchura (2006) en su tesis de doctorado estable como objetivo analizar la comercialización y la producción en Puno estableciendo la caracterización y eficiencia de las truchas procedentes del departamento de Puno, 42 La investigación que realizó tiene el potencial de generar mejoras significativas en la producción del producto. Además, estamos desarrollando un proyecto que contribuirá al fortalecimiento de la comunidad local en términos de comercialización y exportación de trucha, además plantean un proyecto y una estrategia de competitividad nacional e internacional, 1 gracias a la alta demanda que tiene los países objetivos, esto es favorable para las exportaciones del filete de trucha y la 1 baja oferta mundial que tienen para cubrir el mercado, gracias a esto el mercado del producto se ha convertido en una gran oportunidad de negocio y que manifiesta un 2 constante crecimiento y su demanda en los últimos años. Si realizamos una comparación con los resultados obtenidos en la presente investigación, podemos 2 indicar que Japón tiene en su mercado con una demanda muy alta del producto de filete de trucha que va en crecimiento, tiene una tendencia positiva al transcurso de los años, este resultado es similar al propuesto por el autor Yapuchura, permitiendo que ambos estudios ayuden a mejorar la producción y exportación de trucha utilizando los beneficios que le otorgan los acuerdos internacionales entre Perú y Japón.

VI. CONCLUSION

Primera: ¹ Los resultados de la presente investigación nos ha demostrado que las exportaciones del filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, ha tenido una tendencia positiva durante los años.

Segunda: Los resultados de la presente investigación nos demostraron que el valor de las exportaciones del filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, ha tenido una tendencia positiva.

Tercera: Los resultados de la presente investigación nos demostraron que el volumen de las exportaciones del filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, ha tenido una tendencia positiva

Cuarta: 4. Los resultados de la presente investigación nos demuestran que el precio de las exportaciones del filete de trucha en el contexto de los acuerdos comerciales al mercado de Japón en el periodo 2010-2017, ha tenido una tendencia positiva.

VII. RECOMENDACIONES

Primera: Para mantener una tendencia positiva en las exportaciones del filete de trucha peruano al mercado japonés, es crucial optimizar la capacidad de producción del salmón mediante procesos más eficientes. Estos mejoramientos no solo contribuirán al incremento de la producción, sino también a la mejora de la calidad del producto. El Perú, al ofrecer una oferta de trucha más competitiva, está posicionado para enfrentar la competencia de otros países y captar una mayor cuota en el mercado japonés. El crecimiento evidente en la demanda del mercado japonés, la gestión eficaz de la oferta de trucha permitirá al Perú no solo satisfacer dicha demanda, sino también superarla. Este enfoque estratégico no solo beneficiará a los productores peruanos, sino que también fortalecerá la posición del país en el mercado internacional. Por ende, aumentar tanto el valor como la cantidad de exportaciones de filete de trucha resultará no solo beneficioso, sino también esencial para el crecimiento sostenido de las exportaciones peruanas en este sector.

Segunda: Es fundamental que el gobierno peruano fomente activamente el cultivo de salmón en aquellos departamentos que poseen la geografía propicia para el desarrollo de este producto. Este impulso no solo impulsaría la producción de salmón, sino que también generaría oportunidades laborales significativas para los residentes locales. Además, este enfoque contribuiría a la eliminación de cultivos no sostenibles, permitiendo la recuperación de esas áreas para la agricultura de otros productos que se adapten mejor a las condiciones climáticas y de altitud.

Tercera: Dado que el filete de trucha es uno de los productos insignia del Perú, resulta sumamente beneficioso promover las exportaciones de salmón, no solo hacia Japón sino a nivel mundial. Una estrategia clave para alcanzar este objetivo sería participar activamente en ferias internacionales, lo que permitiría posicionar el producto y expandir su presencia en mercados globales. Además, es imperativo facilitar y agilizar el proceso de exportación, especialmente para las pequeñas y

medianas empresas, para que puedan aprovechar plenamente las oportunidades en el mercado internacional.

Cuarta: Es esencial difundir ampliamente ⁸ los beneficios proporcionados por el Tratado de Libre Comercio entre Japón y Perú, especialmente en lo que respecta a los productores de salmón. Uno de los principales beneficios que este tratado brinda es la reducción significativa de los aranceles, disminuyéndolos a un 3.5% desde la entrada en vigencia del acuerdo. Este ajuste arancelario no solo simplifica el acceso al mercado japonés, sino que también crea una oportunidad crucial para el incremento de las ventas de trucha, ya que garantiza un acceso libre y más competitivo a este mercado. La comunicación efectiva de estos beneficios a los productores de salmón resalta la importancia estratégica del tratado y su capacidad para fortalecer la competitividad del sector pesquero peruano. Al aprovechar este acceso más favorable al mercado japonés, los productores de trucha pueden mejorar su posición en términos de precios y participación en el mercado, contribuyendo así al crecimiento y la sostenibilidad del sector.

Exportación de filete de trucha dentro del contexto del acuerdo comercial al mercado de Japón, periodo 2010 - 2017

INFORME DE ORIGINALIDAD

26%

INDICE DE SIMILITUD

21%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

19%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante	17%
2	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	4%
3	renati.sunedu.gob.pe Fuente de Internet	<1%
4	repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet	<1%
5	www.coursehero.com Fuente de Internet	<1%
6	Submitted to Universidad Católica de Santa María Trabajo del estudiante	<1%
7	1library.co Fuente de Internet	<1%
8	www.minec.gob.sv Fuente de Internet	<1%

9	repositorio.upec.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
10	recursos.exportemos.pe Fuente de Internet	<1 %
11	sisbib.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	www.prochile.gov.cl Fuente de Internet	<1 %
13	Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante	<1 %
14	repositorio.uchile.cl Fuente de Internet	<1 %
15	survip.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
16	www.inagep.com Fuente de Internet	<1 %
17	www.turisvision.com Fuente de Internet	<1 %
18	www.ico.org Fuente de Internet	<1 %
19	"Disponibilidad de datos estadísticos para enfrentar la pandemia de COVID-19", Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO), 2020 Publicación	<1 %

20	econpapers.repec.org Fuente de Internet	<1 %
21	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
22	www.naalc.org Fuente de Internet	<1 %
23	www.webyempresas.com Fuente de Internet	<1 %
24	dc.editricetemi.com Fuente de Internet	<1 %
25	patents.google.com Fuente de Internet	<1 %
26	www.cidob.org Fuente de Internet	<1 %
27	core.ac.uk Fuente de Internet	<1 %
28	gestion.pe Fuente de Internet	<1 %
29	mundodekasegi.blogspot.com Fuente de Internet	<1 %
30	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
31	repository.javeriana.edu.co Fuente de Internet	<1 %

32	www.bienaldecomunicacion.org Fuente de Internet	<1 %
33	www.cartadelatierra.org Fuente de Internet	<1 %
34	www.comunidadboliviana.com.ar Fuente de Internet	<1 %
35	www.msmanuals.com Fuente de Internet	<1 %
36	www.ocuri.net Fuente de Internet	<1 %
37	www.projektomotor.com Fuente de Internet	<1 %
38	www.scielo.org.mx Fuente de Internet	<1 %
39	www.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
40	Submitted to Esumer Institucion Universitaria Trabajo del estudiante	<1 %
41	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
42	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
43	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	<1 %

44	rinfi.fi.mdp.edu.ar Fuente de Internet	<1 %
45	slidehtml5.com Fuente de Internet	<1 %
46	unicrom.com Fuente de Internet	<1 %
47	www.asesoriagex.com Fuente de Internet	<1 %
48	www.ced.uab.es Fuente de Internet	<1 %
49	www.clubensayos.com Fuente de Internet	<1 %
50	www.labolsa.com Fuente de Internet	<1 %
51	www.researchgate.net Fuente de Internet	<1 %
52	Avila Castro, Yessenia Maribel Moreno Reyes, Rolando Heli Nakandakari Ykey, Arturo Eduardo Ysamu Rojas Ore, Karina Consuelo. "Planeamiento Estrategico de la Region Ancash.", Pontificia Universidad Catolica del Peru - CENTRUM Catolica (Peru), 2020 Publicación	<1 %
53	www.aquahoy.com Fuente de Internet	<1 %

54

sites.google.com

Fuente de Internet

<1 %

55

transportesynegocios.wordpress.com

Fuente de Internet

<1 %

56

www.scribd.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

Apagado

Excluir bibliografía

Apagado