



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

La trazabilidad como Herramienta de Control en las Exportaciones de Conchas de  
Abanico de la Provincia de Sechura a Francia, 2019

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

Licenciada en Negocios Internacionales

**AUTORA:**

Morales Flores, Emely Yosmar (ORCID: 0000-0002-7284-6596)

**ASESORA:**

Mg. Zuazo Olaya, Norka Tatiana (ORCID: 0000-0002-2416-5809)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Comercio Internacional

**PIURA – PERÚ**

**2020**

## **DEDICATORIA**

Este trabajo de investigación está dedicado a mis padres; Wilfredo Morales Fiestas, Teresa Flores Alburqueque y Benito Silopu Sosa.

## **AGRADECIMIENTO**

Expreso mi agradecimiento más sincero a Dios por la vida, inteligencia y sabiduría durante este camino, a mis Padres quienes a pesar de las circunstancias siempre confiaron en mí y me brindaron su apoyo, sin ellos no hubiese sido posible demostrar de que estoy hecha.

A los Ingenieros Mario Fiestas y Nelson Fernández quienes me brindaron información suficiente para complementar datos y seguir adelante con el proyecto de investigación.

Al Ing. Jorge Martínez y a la Mg. Norca Zoazo por brindarme su apoyo en la asesoría durante toda la tesis y por sobre todo la paciencia que tuvieron.

## DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

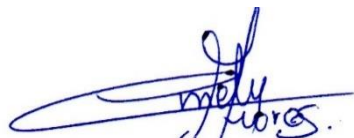
Yo, Emely Yosmar Morales Flores estudiante de la Universidad César Vallejo, identificado(a) con DNI 76425359 con el trabajo de investigación titulado “LA TRAZABILIDAD COMO HERRAMIENTA DE CONTROL EN LAS EXPORTACIONES DE CONCHAS DE ABANICO DE LA PROVINCIA DE SECHURA A FRANCIA, 2019”

Declaro bajo juramento que:

- 1) El trabajo de investigación es de mi autoría.
- 2) He respetado las normas internacionales de citas y referencias para las fuentes consultadas. Por tanto, el trabajo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El trabajo de investigación no ha sido auto plagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para obtener algún grado académico previo o título profesional.
- 4) Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados y por tanto los resultados que se presenten en la tesis se constituirán en aportes a la realidad investigada.

De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), auto plagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.

Piura, 09 de diciembre de 2019



Emely Yosmar Morales Flores

DNI: 76425359

## ÍNDICE

Carátula .....	i
Dedicatoria .....	ii
Agradecimiento .....	iii
Página del Jurado .....	iv
Declaratoria de Autenticidad .....	v
<b>ÍNDICE</b> .....	vi
<b>RESUMEN</b> .....	vii
<b>ABSTRACT</b> .....	viii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b> .....	1
<b>II. MÉTODO</b> .....	17
<b>III. RESULTADOS</b> .....	20
<b>IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN</b> .....	30
<b>V. CONCLUSIONES</b> .....	35
<b>VI. RECOMENDACIONES</b> .....	36
REFERENCIAS .....	37
ANEXOS .....	39
ANEXONº1: ENCUESTA .....	39
ANEXO N°2: FICHA DE OBSERVACIÓN .....	41
ANEXO N° 3: ASPECTOS ADMINISTRATIVOS .....	20
ANEXO N° 4: REPORTE DE TURNITIN .....	23
ANEXO N°5: AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN .....	24
ANEXO N°6: VERSIÓN FINAL .....	25

## RESUMEN

Lo que dio inicio a la investigación fue descubrir y dar a conocer cómo es que funciona todo el proceso del control de la trazabilidad y que sólo a través de esta herramienta se podrá demostrar la habilidad de hallar y seguir el rastro de todas las etapas de producción, procesamiento y que el producto a comercializar sea inocuo.

En el año 2017 la bahía de Sechura atravesó una de sus más grandes crisis en las áreas de producción debido al fenómeno del niño costero, que dejó pérdidas valorizadas en más de 100 millones de dólares, a esto se le suma la deshabilitación del desembarcadero pesquero artesanal de Parachique y demás zonas de extracción puesto que no se estaba cumpliendo con todas las normas y exigencias sanitarias para el producto; a la actualidad la capacidad de producción de concha de abanico representa el 70% y se puede decir que en el Perú, Sechura es la primera productora de este recurso hidrobiológico.

En los resultados obtenidos a través de la encuesta, Francia se posiciona como primer país importador de la concha de abanico en presentación tallo-coral, teniendo como principal proveedor a Perú. La investigación fue de tipo descriptiva que se desarrolló durante los meses de abril - diciembre del 2019, con el objetivo de *determinar de qué manera la trazabilidad contribuye en las exportaciones de conchas de abanico de la provincia de Sechura al mercado de Francia*, donde los métodos de instrumentos aplicados a las 4 empresas exportadoras de conchas de abanico en la provincia de Sechura fueron la encuesta y la ficha de observación.

**Palabras clave:** Trazabilidad, Deshabilitacion y Desembarcadero

## ABSTRACT

What initiated the investigation was to discover and publicize how the entire traceability control process works and that only through this tool will the ability to find and track all production stages be demonstrated. , processing and that the product to be sold is safe.

In 2017, the Bay of Sechura went through one of its biggest crises in the production areas due to the phenomenon of the coastal child, which left losses valued at more than 100 million dollars, to this is added the disabling of the artisanal fishing landing of Parachique and other extraction zones since all the norms and sanitary requirements for the product were not being fulfilled; At present, the capacity of fan shell production represents 70% and it can be said that in Peru, Sechura is the first producer of this hydrobiological resource.

In the results obtained through the survey, France is positioned as the first importer of the fan shell in stalk-coral presentation, with Peru as its main supplier. The research was of a descriptive type that was developed during the months of April - December 2019, with the objective of “Determinar de qué manera la trazabilidad contribuye en las exportaciones de conchas de abanico de la provincia de Sechura al mercado de Francia, where the methods of instruments applied to the 4 exporting companies of fan shells in the province of Sechura were the survey and the observation sheet.

**Keywords:** Traceability, Disabling y Landing stage

## I. INTRODUCCIÓN

El inicio de la actividad acuícola en el Perú se remonta entre los años 70 y 80, actividad que ha permitido estar en los ojos de las principales economías del mundo, hasta la actualidad la concha de abanico es el producto con mayor participación dentro de la actividad acuícola para las exportaciones.

Si retrocedemos al 2017, exactamente cuando ocurrió el fenómeno del niño costero, Sechura atravesó una de las más grandes crisis dentro de sus áreas de producción, pues debido a este fenómeno, la mortandad de concha de abanico desestabilizó las exportaciones de productos no tradicionales pesqueros, que dejó pérdidas valoradas en más de 100 millones de dólares; a esto se le suma la deshabilitación del desembarcadero pesquero artesanal en la zona de Parachique-Sechura y demás zonas de extracción para este recurso hidrobiológico, debido a que no se estaba cumpliendo con todas las normas sanitarias y requisitos que el mercado europeo exigía para la salida del producto, es decir los desembarcaderos y áreas de producción no estaban en condiciones para la extracción del recurso, esto implicaba que en el proceso de la trazabilidad podría existir algún desperfecto al momento que se recepcionaba la materia prima; cabe recalcar que el control de la trazabilidad pasa por una serie de procesos donde las empresas y el organismo nacional de sanidad pesquera (SANIPES) monitorean desde la extracción en el mar hasta su llegada a planta.

La mayoría de las empresas exportadoras trabajan con asociaciones, ahora llamadas empresas por el nuevo reglamento del ministerio de la producción (PRODUCE); para que estas asociaciones ingresen su producto a planta sin ningún problema tienen que contar con una Declaración de extracción o recolección de moluscos bivalvos (DER) que es un documento donde se detalla la cantidad de producto que se extrae, consignado en manojos, el número de mallas, el nombre de la asociación y de que lote o zona salió el producto, esto también es parte de la trazabilidad de la empresa exportadora.

“Todo este proceso de trazabilidad para con los distintos productos y procesos implica tanto inocuidad como calidad del producto tanto que permita el acceso a exigentes mercados como lo es Europa”. (Fernandez, 2017)

Otro problema muy puntual que en su momento atravesó la bahía de Sechura fue el tema de contaminación por coliformes en la concha de abanico, esto se dio básicamente por la ineficiencia de alcantarillados en la zona de Parachique. Dada la serie de irregularidades en el 2017 a la actualidad (2019), el problema de la mortandad de este bivalvo se ha visto



afectado solo con un 40% debido a la entrada de la marea roja al mar; que son microorganismos y fitoplancton que carecen de oxígeno, a lo que comúnmente nosotros le conocemos como océano bacterias; estas océano bacterias al carecer de oxígeno hace que este producto hidrobiológico se muera, ya que la concha de abanico es un ser vivo y por ende necesita oxígeno.

En cuanto a precios de exportación, el valor de las exportaciones de este molusco cayó enormemente, valorizando la malla entre S/ 20.00 a S/ 30.00, esto se debe básicamente a que existe la informalidad, pues estas personas de alguna u otra forma aplican la competencia desleal y efectivamente el producto extraído no será ecológico ya que esas zonas informales no aplican monitoreos constantes. Para el organismo nacional de sanidad pesquera este problema es manejable, puesto que ellos tienen en su base de datos registradas las 16 000 áreas autorizadas y las 280 asociaciones en la bahía de Sechura; hoy el precio aproximado está en un promedio de S/ 80.00 y se proyecta de aquí a un par de meses que el precio de las exportaciones de la concha de abanico siga acrecentando y se llegue a un precio de S/ 120.00 por malla.

A raíz de los eventuales problemas que atravesó la bahía de Sechura, el organismo SANIPES, se ha encargado de hacer monitoreos constantes dentro de las zonas de producción para que se cumpla con todas las normas sanitarias y requisitos que el mercado francés exige.

La provincia de Sechura siempre se ha caracterizado por ser una zona netamente pesquera, donde dinamiza más de 10 000 puestos de trabajo para esta actividad acuícola y hoy en día se centra y representa la mayor producción nacional de este bivalvo en un 70%; se podría decir que la bahía de Sechura es una de las primeras productoras de concha de abanico en el mundo, de tal manera que se está repotenciando la exportación de este producto teniendo como principal mercado a Francia, segunda economía después de Alemania en Europa Occidental. (The world factbook, 2018)

(Asmaa Galal, 2016), En la investigación elaborada en la Universidad de Oviedo-España titulada *Trazabilidad en pesquerías y sostenibilidad de sus derivados alimentarios en Egipto mediante metodologías de ADN*, cuyo objetivo fue el desarrollo de marcadores moleculares eficaces para trazabilidad y detección de fraude en productos pesqueros procesados y no procesados en mercados egipcios y españoles; ya que debido a la creciente demanda

internacional de productos pesqueros existe el fraude comercial y eso va de la mano con los problemas sanitarios que puede presentar un producto al no tener una trazabilidad geográfica correctamente, pues se puede alterar los ingredientes y llevar a graves intoxicaciones, como resultado a esta investigación se dio a conocer la mala gestión de pesquería, y que el etiquetado y la diferenciación de los hábitos alimenticios resulta ser totalmente ineficaz.

(Tarrillo Gianfranco 2017), En su proyecto de tesis para obtener su grado de licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Cesar Vallejo de Lima titulada *Comercio internacional y competitividad de las conchas de abanico peruanas 2008-2016*, cuyo objetivo fue determinar el comercio internacional y la competitividad de las conchas de abanico peruanas, durante el periodo 2008 – 2016; ya que las exportaciones de concha de abanico durante ese periodo se vieron afectas por varios problemas, uno de ellos es la marea roja que hasta la fecha tiene presencia en nuestro litoral peruano donde se vio afectada y hubo mortandad de esa especie, lo que significa que las exportaciones tuvieron una baja, pero que a pesar de ello las conchas de abanico no han dejado de tener aceptabilidad en el mercado internacional, llegando a la conclusión de que este producto sigue generando tendencia y competitividad a nivel mundial.

(Sánchez Luis, 2017), En su investigación para obtener el título de Ingeniero Pesquero en la Universidad Nacional Agraria la Molina titulado *Análisis sectorial de la cadena de valor, bajo el enfoque Valué Links, para la concha de abanico en la bahía de Sechura*, cuyo objetivo fue Analizar y cuantificar la Cadena de Valor de la Concha de Abanico en la bahía de Sechura – Piura; la marea roja y la contaminación no dejan de ser un actores principales en la mortandad del bivalvo, puesto a ello la informalidad crea un problema para la correcta cadena de valor, alterando la trazabilidad del producto, lo cual no garantiza que sea ecológico, sostenible e inorgánico para el consumo final, la investigación fue tipo descriptiva, llegando a la conclusión a través de su análisis que dentro de la cadena de valor las Industriales de Congelado y Exportación lograron un mayor porcentaje equivalente al 52%, siguiendo los cultivadores y los intermediarios.

(Masías Héctor, 2011), dentro de su *Estudio de mercado para la exportación de concha de abanico congelada*, concluye que los mercados más demandantes de este producto son Estados Unidos y los países europeos, teniendo a Francia como país consolidado dentro de

la exportaciones de mencionado producto, si bien el futuro es incierto, este bivalvo hoy en día es una de las principales opciones dentro del sector pesquero para la comercialización.

(Benavides Cely, Borrel Jesus, García Carmen, Gómez Katterine, & Gonzales Astrid, 2018), realizaron un proyecto en la Universidad de Piura del área del departamento de ingeniería y sistemas titulado *Diseño y gestión de un sistema de cultivo de bivalvos en la bahía de Sechura*, cuyo objetivo principal fue convertir las deficiencias en oportunidades de mejora, mediante la propuesta de implementación de técnicas que nos ofrece la ingeniería moderna; se dio inicio a este proyecto a raíz de las deficiencias que presentaban en el cultivo del bivalvo, puesto que las personas que estaban desarrollando esta actividad, la venían haciendo por deducción, por experiencia en el campo, mas no porque estaban capacitados o porque contaban con la tecnología necesaria para la correcta producción y comercialización del producto. Se llegó a la conclusión, que al utilizar la ingeniería moderna para con los distintos procesos mejoraría la rentabilidad y viabilidad del negocio, para beneficio de las personas involucradas a esta actividad.

(La dirección regional de Comercio Exterior y Turismo, 2015), presentó el *Catálogo exportador de la región Piura*; este catálogo de oferta exportable fue elaborado con el fin de dar a conocer que la región Piura explota sus recursos con el fin de llegar a mercados altamente competitivos y que la demanda con el pasar de los años ha incrementado su valor, especialmente en productos no tradicionales en el sector agrícola, pesquero, e industrial , lo cual este panorama resulta de vital importancia analizar constantemente a los mercados de destino, teniendo en cuenta su dinámica económica para con los distintos productos. Dentro de este catálogo se analiza la creciente demanda internacional en productos de exportación, de tal manera que los posiciona de manera sostenible en mercados altamente competitivos; uno de los productos no tradicionales pesqueros que hasta la fecha viene siendo partícipe en las exportaciones es la concha de abanico, producto bandera en las exportaciones de la actividad acuícola, siendo la bahía de Sechura la más grande del Perú y que como destino principal sigue siendo Francia.

### **1.3.1. TRAZABILIDAD**

Es una sucesión de procesos que la empresa desarrolla internamente para poder seguir los rastros de un producto a lo largo de su vida útil. La trazabilidad es una característica que se viene obligando en diversos productos desde tiempos atrás para la confiabilidad del consumo. (Arriaga Alejandro, 2009)

Sólo en la actividad acuícola, la trazabilidad se realiza de manera completa, esto se debe a que los productos que proceden del mar tienen que contar con una serie de requisitos más exigentes que abale la inocuidad del producto y que esta a su vez sea un bien para el consumidor, porque al adquirir un producto por fuera puede observarse que es de calidad, pero durante el proceso no sabemos si aquel producto fue contaminado por microorganismos o bacterias; entonces una correcta trazabilidad, garantiza un producto confiable e inocuo para el consumidor final. (Arriaga Alejandro, 2009)

Para las relaciones de empresa-proveedor, la trazabilidad es una herramienta de gestión que permita la diferenciación entre empresas, es decir a través de la trazabilidad se obtiene una ventaja competitiva y además de ello el sistema de la trazabilidad amplía oportunidades. Las empresas que trabajan con certificados de origen deben de cumplir con unos requisitos más exigentes, tales como la procedencia de la materia prima y/o las características del proceso de transformación, estas exigencias fomentan y permiten el desarrollo de un sistema de trazabilidad. (BusinessReview, 2007)

La trazabilidad permite tener un registro sistematizado de los productos, puesto que se trata de un sistema que posibilita conectar la información existente con todos los procesos que el producto ha tenido que pasar; así mismo es el rastreo que se puede hacer mediante códigos de barra, etiquetas; para así facilitar la identificación y hacer un rastreo de los productos que ingresan y salen de distintos territorios o empresas. (Sanchez Jorge, 2014).

### **1.3.2. CALIDAD E INOCUIDAD**

En la calidad e inocuidad de los alimentos, los productores son los principales responsables dentro de la cadena alimentaria, empezando desde la producción, almacenamiento y distribución del producto. (Ministerio de la salud, 2014)

En la concha de abanico, al momento que el producto se recepciona se tiene que revisar si viene contaminada de manera física, química y microbiológica. Pasando por ese control de calidad, el producto recién se puede empezar a procesar y así asegurar que el alimento no represente ningún riesgo en la salud para el consumidor final; pues se sabe que la inocuidad en los alimentos son las condiciones, responsabilidades y medidas sanitarias que se aplican en conjunto durante todo el proceso y solo así garantizar que el producto a comercializar será inocuo. (Ministerio de la salud, 2014)

### **1.3.3. ORGANISMO NACIONAL DE SANIDAD PESQUERA (SANIPES)**

Este organismo está asignado al ministerio de la producción (PRODUCE) quien es el encargado de fiscalizar, normar y supervisar la sanidad e inocuidad de toda la cadena productiva de la actividad acuícola; es decir, este organismo formula normas que regulen todas las actividades, con el fin de controlar y supervisar los recursos hidrobiológicos, desde su extracción hasta el consumo final. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

El control de la trazabilidad en la producción de concha de abanico se inicia con el formato de Declaración de extracción o recolección de moluscos bivalvos (DER), se podría decir es una partida de nacimiento del producto donde se registra la extracción/recolección, transporte y destino de los moluscos bivalvos; a partir de ese formato se puede verificar y hacer el seguimiento de la trazabilidad en todas las etapas de producción, extracción/cosecha, transporte, desembarque, procesamiento, distribución y/o comercialización de los moluscos bivalvos como parte del control de la trazabilidad. (Fernandez N. , 2019)

### **1.3.4. PASOS SECUENCIALES QUE REQUIERE EL CONTROL DE LA TRAZABILIDAD PARA SU DESARROLLO**

- ✓ Solicitud de extracción o recolección de moluscos bivalvos: Para la previa extracción/cosecha, el administrado debe coordinar con SANIPES para que se le emita el formato DER, este formato debe ser llenado y firmado un día antes de que se realice la extracción en la zona de producción; en caso que el administrado después de haber llenado el formato cambie cualquier dato, debe informar oportunamente antes de que se realice la extracción cosecha del producto. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)
- ✓ Ejecución de la supervisión sanitaria para la emisión del DER: El inspector responsable, encargado de realizar la supervisión sanitaria se hará presente en el área y fecha consignada en el formato; los requisitos a revisar son; los lotes deben provenir de una área de producción aprobada y en condición operativa, sometida a un programa de vigilancia sanitaria, verificar que la infraestructura acuícola de destino se encuentre habilitada sanitariamente y que el producto puesto en mallas contengan la etiqueta y además el vehículo terrestre a transportar el producto contenga el debido precinto. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

- ✓ Emisión de la declaración de extracción o recolección (DER): Una vez que todo este conforme, el inspector emite el formato de los lotes de moluscos bivalvos extracción/cosecha en áreas de producción, lo cual registra un formato codificado, enumerado y firmado con el inspector responsable de SANIPES. Estos documentos deben permanecer en los administrados un tiempo no mayor a 2 años, ya que cuando SANIPES audite las empresas y/o asociaciones, estas deben presentar tanto documentos originales como copias.
- ✓ Verificación de la trazabilidad: Cuando SANIPES realiza las auditorias, verifica la presencia y llenado del formato en el lugar donde se emitió, se comprueba el contenido de las copias de los registros del formato, que contengan claramente el nombre, firma y sello del inspector que realizó la emisión del DER, y por ultimo verificar que el número de mallas en la supervisión coincidan con lo que está consignado en el formato. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

Además en lo que respecta a la infraestructura, SANIPES también verifica que el producto que está dentro de las instalaciones corresponda al lote consignado en el formato, la empresa debe conservar cualquier tipo de documento que declaren cualquier traslado del producto de cualquier lote, y así mismo verificar la viabilidad del bivalvo, es decir la materia prima tiene que llegar en óptimas condiciones a las plantas procesadoras. (Fernandez N. , 2019)

- ✓ Ejecución de las medidas sanitarias de seguridad: En caso las evidencias encontradas durante la auditoria a las empresas indiquen que los productos no pueden ser trazables en ninguna de las fases de producción, transformación, distribución y/o comercialización del producto, SANIPES aplica las medidas de sanidad de acuerdo a la normativa. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

### **1.3.5. CONTROL DE TRAZABILIDAD EN EL PROCESO PRODUCTIVO**

El control de la trazabilidad durante el proceso tiene como objetivo la eficacia de todas las operaciones, la confiabilidad del producto y, el cumplimiento de normas y obligaciones. Hoy en día la calidad de la alimentación en la salud juega un rol muy importante, de manera que la política de la seguridad alimentaria se ha convertido en un objetivo para la Unión europea

y que esta a su vez tiene la responsabilidad de garantizar la trazabilidad del producto en todas las fases de producción, transformación y comercialización del mismo. (Campos Isabel, 2015)

Las empresas exportadoras dedicadas al rubro de procesos alimenticios, en este caso las empresas exportadoras de conchas de abanico ubicadas en la provincia de Sechura tienen que llevar un control informático de todas sus actividades, esto garantizará la buena gestión de la empresa y fortalecerá las relaciones comerciales con los socios, porque más allá de generar rentabilidad, la empresa estará presente en diversos mercados. (Campos Isabel, 2015).

### **1.3.6. VOLÚMEN DE EXPORTACIONES DE CONCHAS DE ABANICO**

La concha de abanico es uno de los recursos más importantes dentro de las exportaciones del sector pesquero de productos no tradicionales y que a su vez impulsa el crecimiento de la actividad acuícola. (Barrios Rocío, 2019)

Dentro del año, en los meses que hay más despacho de este producto son en octubre-diciembre, pero la producción y las exportaciones han incrementado debido a que se están incluyendo en el reglamento nuevos productores ubicados en la zona de Puerto Rico Bayovar, esto se debe a la creciente demanda internacional, haciendo un total aproximado de producción de dos mil mallas en Puerto Rico y 30 mil mallas de todo Sechura. ( Barrios Rocío, 2019)

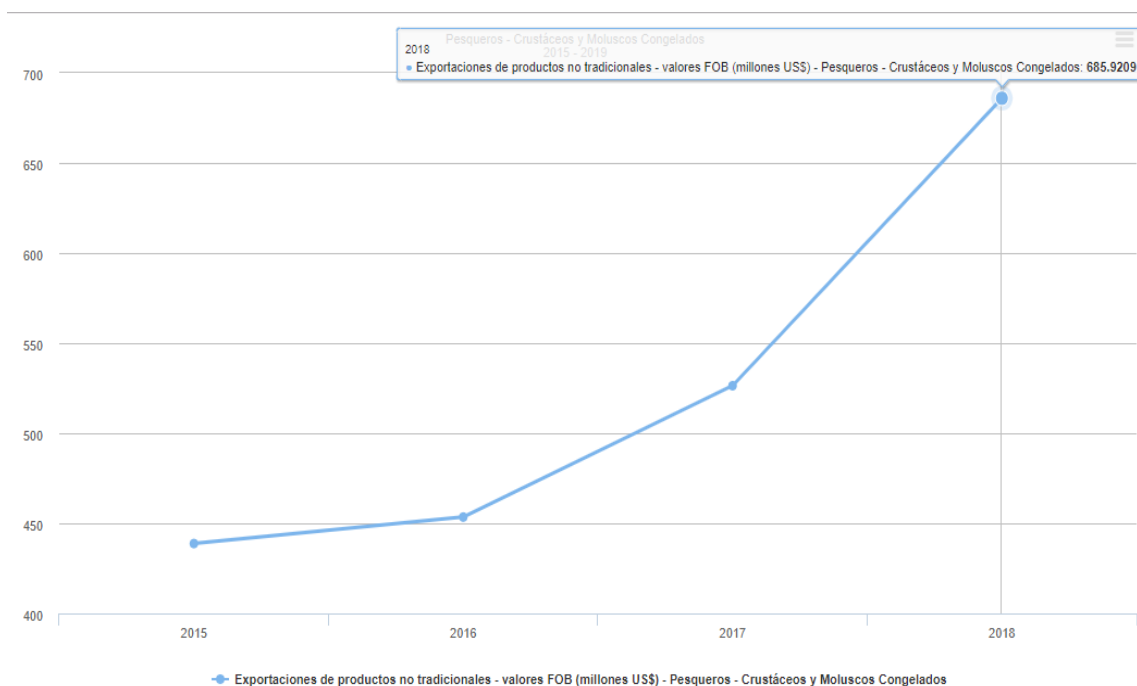
Del 2017 al 2019 las estadísticas demuestran el incremento de los envíos al extranjero de este bivalvo, colocando a Perú cuarto país exportador del producto con un valor exportado de 69.389 miles de dólares equivalente a un 8,3% de las exportaciones mundiales solo en el 2018, teniendo como principal comprador a Francia. (TradeMap, 2018)

**Cuadro N.º 01**

SAB	Exportadores	Seleccione sus indicadores ▼										
		Valor exportado en 2018 (miles de USD) ▼	Saldo comercial 2018 (miles de USD) ↑	Cantidad exportada en 2018	Unidad de cantidad	Valor unitario (USD/unidad) ↑	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2014-2018 (%) ↓	Tasa de crecimiento anual en cantidad entre 2014-2018 (%) ↓	Tasa de crecimiento anual en valor entre 2017-2018 (%) ↓	Participación en las exportaciones mundiales (%) ↓	Distancia media de los países importadores (km) ↓	Concentración de los países importadores ↓
	Mundo	838.410	-392.691	40.485	Toneladas	20.709	-9	-18	-14	100	5.335	0,08
🇨🇳	China ↓	307.707	99.069	1.086	Toneladas	283.340	-9	-48	-10	36,7	5.820	0,16
🇺🇸	Estados Unidos de América ↓	116.075	-68.072	6.494	Toneladas	17.874	-4	-7	-17	13,8	6.180	0,16
🇨🇦	Canadá ↓	81.950	24.791	3.711	Toneladas	22.083	-5	-11	-7	9,8	5.165	0,24
🇵🇪	Perú ↓	69.389	69.389	5.743	Toneladas	12.082	-16	-17	32	8,3	9.181	0,16
🇬🇧	Reino Unido ↓	39.538	17.195	3.357	Toneladas	11.778	-7	-11	-18	4,7	1.217	0,29

**Fuente: Trade Map (2019)**

**Gráfico 1**



**Fuente: BCR**

Lo que nos muestra el gráfico N°1 es que las exportaciones de los productos pesqueros no tradicionales como moluscos y crustáceos incrementaron su volumen exportado en el año 2018 con un valor anual de 685.9209 millones de dólares. Así mismo también se puede observar que entre los años 2015 y 2017 las exportaciones de estos productos no fueron tan favorables para el sector y de alguna u otra forma esta actividad se vio afectada.



### 1.3.7. VOLUMENES DE IMPORTACIONES DEL MERCADO FRANCÉS

**Cuadro N°2**

**Lista de los importadores para el producto seleccionado**  
**Producto: 030729 Vieiras, incl. reina vieiras, de los géneros Pecten, Chlamys o Placopecten, ahumadas, congeladas, ...** [↔](#)  
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2012 del SA.  
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2017 del SA. [Ver las correspondencias](#)

Datos IED    Normas voluntarias

SA8	Importadores	2014	2015	2016	2017	2018	Unidad
		Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	Cantidad importada, Toneladas	
	Mundo	117.838	129.897	123.520	18.951	15.085	Toneladas
	<a href="#">Hong Kong, China</a> <i>i</i>	9.097	8.809	9.091	1.388	3.370	Toneladas
	<a href="#">Estados Unidos de América</a> <i>i</i>	23.808	18.982	20.179	4.416	2.927	Toneladas
	<a href="#">España</a> <i>i</i>	2.964	3.679	3.149	2.690	1.851	Toneladas
	<a href="#">Francia</a> <i>i</i>	15.576	13.116	10.022	711	913	Toneladas
	<a href="#">China</a> <i>i</i>	26.913	53.419	43.431	1.302	830	Toneladas
	<a href="#">México</a> <i>i</i>	896	839	1.113	1.108	668	Toneladas

**Fuente: Trade Map (2019)**

Del volumen de las importaciones en el mundo, Francia es el país número 4 en la lista registrada de la base de datos del Trade Map como país importador de conchas de abanico. Como se puede observar en el cuadro anterior, las cantidades importadas por el mercado Francés en miles de toneladas fueron disminuyendo, lo cual el año que se vio afectado fue el año 2017.

**Cuadro N°3**

**Lista de los mercados proveedores para un producto importado por Francia en 2018 *i***  
**Producto: 030729 Vieiras, incl. reina vieiras, de los géneros Pecten, Chlamys o Placopecten, ahumadas, congeladas, ...** [↔](#)  
 Las importaciones de Francia representan 12,8% de las importaciones mundiales para este producto, su posición relativa en las importaciones mundiales es 4  
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2012 del SA.  
 El código de producto seleccionado arriba ha sido reasignado a partir de la revisión 2017 del SA. [Ver las correspondencias](#)

Datos IED    Datos arancelarios    Normas voluntarias

Comercio bilateral	Exportadores	Seleccione sus indicadores														
		Valor importado en 2018 (miles de USD) <i>v</i>	Saldo comercial en 2018 (miles de USD) <i>i</i>	Participación de las importaciones para Francia (%) <i>i</i>	Cantidad importada en 2018	Unidad de medida	Valor unitario (USD/unidad) <i>i</i>	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2014-2018 (%; p.a.) <i>i</i>	Tasa de crecimiento de las cantidades importadas entre 2014-2018 (%; p.a.) <i>i</i>	Tasa de crecimiento de los valores importados entre 2017-2018 (%; p.a.) <i>i</i>	Posición relativa del país socio en las exportaciones mundiales <i>i</i>	Participación de los países socios en las exportaciones mundiales (%) <i>i</i>	Tasa de crecimiento de las exportaciones totales del país socio entre 2014-2018 (%; p.a.) <i>i</i>	Distancia media entre los países socios y todos los mercados importadores (km) <i>i</i>	Concentración de las importaciones de los países socios <i>i</i>	Arancel medio estimado aplicado por Francia <i>i</i>
	Mundo	154.810	-122.040	100	9.624	Toneladas	16.086	-6	-11	-25		100	-9			
	<a href="#">Perú</a>	31.458	-31.458	20,3	2.390	Toneladas	13.162	-21	-27	-1	4	8,5	-16	9.181	0,16	↕
	<a href="#">Argentina</a>	30.705	-30.705	19,8	2.155	Toneladas	14.248	2	-6	-38						↕
	<a href="#">Canadá</a>	28.267	-28.267	18,3	1.207	Toneladas	23.419	-5	-4	-15	3	10	-5	5.165	0,24	↕
	<a href="#">Estados Unidos de América</a>	25.327	-25.307	16,4	1.567	Toneladas	16.163	13	26	-39	2	14,2	-4	6.182	0,16	↕
	<a href="#">Reino Unido</a>	14.053	-4.342	9,1	610	Toneladas	23.038	-11	-16	-35	5	4,8	-7	1.217	0,29	↕
	<a href="#">Viet Nam</a>	7.021	-5.560	4,5	504	Toneladas	13.931	15	6	238	15	1	3	7.559	0,25	↕

**Fuente: Trade Map (2019)**

El valor de las importaciones de Francia en el año 2018 fueron de 31.458 miles de dólares, lo que representa el 12,8% de las importaciones a nivel mundial, colando a Perú en el primer lugar de países proveedores de conchas de abanico.

### **1.3.8. EXIGENCIAS SANITARIAS**

Los consumidores tienen derecho a ingerir alimentos que estén libre de contaminación, tanto física, química como biológica, de tal manera que no pueda alterar la salud del consumidor, es decir los alimentos a consumir tienen ser inocuos tanto que, la inocuidad sea una atribución fundamental de la calidad; dando pie a que a nivel mundial se manejen correctamente las normativas legales sobre la salud e higiene. (La inocuidad de alimentos y Comercio Internacional, 2009)

Las exigencias sanitarias que SANIPES fiscaliza empieza en las áreas de producción y en las embarcaciones, puesto que estas tienen también un compromiso con el medio ambiente y deben cumplir con las normativas del organismo nacional de sanidad pesquera, de tal manera que las embarcaciones hagan un buen manejo de sus residuos, no arrojando aguas residuales en el mar, que las embarcaciones estén sanitadas, que las unidades a transportar el producto tienen que estar habilitadas; este organismo fiscalizador realiza un monitoreo semanal haciendo un muestreo del producto para constatar que este recurso hidrobiológico está apto para la debida extracción y cumpla con todos los parámetros de inocuidad, y si se encontrara ciertas deficiencias dentro de todo el plan de exigencias sanitarias, solo SANIPES como entidad fiscalizadora está en el derecho de deshabilitar las áreas de producción o parar el proceso de la concha de abanico en la empresa. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

Además SANIPES cuando realiza visitas inopinadas en las empresas, verifica que cumplan con las buenas prácticas de manipuleo y que todo lo que se declare en el DER coincida con lo que tienen en planta, y así poder emitir su certificado oficial sanitario de recursos hidrobiológicos con fines de exportación. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

### **1.3.9. EXPORTACIÓN**

Para la ley aduanera hace referencia a dos tipos de exportación; la exportación definitiva y la temporal; la definitiva aplica al envío de mercancías que salen para uso y consumo final, a diferencia de la temporal que sale a territorio extranjero, pero en un plazo dado serán devueltas al territorio nacional. (Huesca Diego, 2012)

La exportación de mercancías legales, están sometidas al pago de tributos según el arancel que impone un país; la exportación de conchas de abanico (mercancía nacional) con partida arancelaria 0307291000, producto altamente demandado a nivel internacional, juega un rol muy importante dentro de las exportaciones; para el Perú las exportaciones de dicho

producto en el 2018 se consolida en el puesto número 4, donde su principal mercado importador es Francia, este flujo de intercambio se dinamizan miles de dólares, así mismo se logra una estabilidad económica para todos los agentes involucrados en la exportación de este producto. (TradeMap, 2018).

### **1.3.10. COMERCIO INTERNACIONAL**

La internacionalización es una de las ventajas competitivas que tienen hoy en día las empresas, ya que el Comercio Internacional no es más que el movimiento que tienen los bienes y/o servicios en distintos mercados internacionales; cuando se tiene relaciones comerciales, se pueden llegar a firmar TCL's con distintos países, se logra dinamizar la actividad comercial, conocer lo bueno que tiene cada país, ya sea en materia prima, en tecnología o que tenga la mejor logística; puesto que hasta las naciones más poderosas carecen de recursos que solo otro país puede suplir ciertas necesidades; he ahí la importancia del comercio internacional. (Rojas Roger, 2012).

### **1.3.11. CONCHA DE ABANICO**

Este bivalvo es uno de los productos acuícolas, que ofrece nuestro litoral peruano cultivado en las zonas de Tacna y Piura, siendo la bahía de Sechura la que ocupa el primer lugar de este bivalvo con un porcentaje del 70% de la producción nacional; con su nombre científico *Argopecten purpuratus*, su disponibilidad estacionaria del producto es todo el año, excepto a inicios de cada año donde amenaza la mortandad debido a la marea roja, sin embargo tiene mucha aceptación en los mercados europeos. (PromPerú, 2013)

## **COMPONENTES NUTRICIONALES**

**TABLA N° 02**

<b>COMPONENTES</b>	<b>PROMEDIO %</b>
<b>Humedad</b>	79.3
<b>Grasa</b>	1.6
<b>Proteína</b>	13.0
<b>Sales minerales</b>	2.8
<b>Calorías</b>	96

FUENTE: SICEX

### **1.3.12. REGULACIONES SANITARIAS**

Los productos pesqueros importados por Union Europea deben provenir de zonas habilitadas por SANIPES; así mismo este bivalvo tiene que salir de territorio nacional por una empresa reconocida por la Union Europa y abalado por una autoridad responsable del Peru, en este

caso es el Instituto Tecnológico Pesquero; además de ello SANIPES emite el Certificado de Origen y Control sanitario. (Estrada Martín, 2009).

### **1.3.13. ENVASE Y ETIQUETADO**

El etiquetado debe estar de acuerdo a la normatividad de la unión europea. Europa exige que los productos al ingresar a su territorio deben de contar con toda la información que se requiere en el etiquetado, ya sean en sus distintas presentaciones, es decir el comerciante se encarga de poner en el etiquetado por todos los procesos que ese producto ha tenido que pasar para su correcta comercialización; todo esto que el mercado europeo exige es parte de la trazabilidad del producto. (Estrada Martín, 2009).

#### **En la formulación del problema se tiene:**

- ✓ ¿De qué manera la trazabilidad como herramienta de control contribuye con las exportaciones de conchas de abanico al mercado de Francia?
- ✓ ¿Cuál es el volumen de las exportaciones de conchas de abanico a Francia?
- ✓ ¿Las empresas exportadoras de conchas de abanico han cumplido con las exigencias sanitarias que el mercado Francés exige?
- ✓ ¿Cuál es la importancia de la trazabilidad en las empresas exportadoras de conchas de abanico al mercado de Francia?
- ✓ ¿Cuál es el proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico en las empresas exportadoras de la provincia de Sechura?

Como justificación, uno de los motivos principales que dio inicio a mi investigación, fue descubrir y dar a conocer cómo es que funciona todo el proceso del control de la trazabilidad y que solo a través de esta herramienta se podrá demostrar la habilidad de hallar y seguir el rastro de todas las etapas de producción, procesamiento y que el producto a comercializar sea inocuo.

Hoy en día el mercado europeo es mucho más exigente con respecto a productos de calidad e inocuidad y más aún si se trata de productos de mar; es por eso que es importante que los maricultores, los pequeños o grandes empresarios desarrollen hábitos sanitarios de limpieza y sobretodo la preservación del medio ambiente, de tal manera que se pueda concientizar a todas las personas involucradas a esta actividad, ya que el medio ambiente juega un rol muy importante dentro de la siembra y la cosecha del producto.

La historia de trazabilidad para con el producto se inicia desde la cosecha hasta que llegue a planta, esto permite un seguimiento minucioso del producto, lo cual resulta indispensable al momento de prevenir y hallar cualquier problema, por ende este proceso ayuda a determinar la responsabilidad de la seguridad del alimento; porque nosotros a simple vista podemos observar un producto en óptimas condiciones, pero no sabemos si el producto dentro del proceso se contaminó con microorganismos y eso altere la inocuidad del producto; una buena trazabilidad garantiza que el alimento sea seguro y confiable, teniendo como resultado el incremento de la demanda, la competitividad y el acceso a distintos mercados.

Explicando un poco más del tema, de cómo funciona el control de la trazabilidad en el proceso de la concha de abanico para su exportación; en la bahía de Sechura existen asociaciones dedicadas a esta actividad acuícola, cada asociación tiene su lote, que están divididas en 8 zonas, que son; Vichayo, Constante, Matacaballo, Las Delicias, Parachique, los Barrancos, San Pedro y Puerto Rico dentro de cada zona están distribuidos en si lo que son los criaderos de conchas de abanico, cada criadero tiene un código que lo genera SANIPES, ese código es único para cada lote.

Cuando se realiza la extracción del bivalvo, SANIPES emite etiquetas para que se le coloque a las mallas, donde se detalla el nombre de la asociación, el número de lote y el código de la zona que está saliendo el producto, esa etiqueta es importante ya que la empresa exportadora exige esa etiqueta para la respectiva entrada del producto a plata; a partir de ese momento se rige la trazabilidad de la empresa que abarca desde la entrada del producto a planta con su respectivo formato de Declaración de extracción o recolección de moluscos bivalvos (DER).

Un punto adicional a esto, es que las asociaciones también manejan un plan de extracción-cosecha, donde se detalla la fecha que sembraron y de donde trajeron la semilla, esa información pasa a ser un complemento adicional, el cual cuando la empresa hace un control de materia prima, se recoge toda la información y se adjunta en una base de datos.

Entonces quien maneja el control de la trazabilidad del producto a un 100% es el organismo nacional de sanidad pesquera (SANIPES), este ente fiscalizador se encarga de rastrear el lote desde que se extrajo el recurso hasta que llegue a mercado extranjero, toda esta función se logra mediante el código, en este caso el número del DER, número que es ingresado a la base de datos y único para cada lote; cabe recalcar que este formato de Declaración de

extracción o recolección de moluscos bivalvos (DER) va en cada etiqueta que son puestas en las cajas de concha de abanico para su exportación.

Para ir concluyendo la trazabilidad de la empresa para con el producto a exportar queda así; en la etiqueta se coloca el nombre de la empresa, fecha de producción, el código del turno en que el producto fue procesado, el número de lote que internamente trabaja la empresa, el número del formato de Declaración de extracción o recolección de moluscos bivalvos (DER), la zona donde se ha extraído el producto (un código). En base a toda esa información el comprador puede ingresar a la página de SANIPES y como consumidor descargar de manera general la información del producto que está consumiendo; todo este proceso de trazabilidad garantiza al cliente que el producto que está consumiendo es confiable.

A todo esto se puede concluir que en el control de la trazabilidad para la exportaciones de conchas de abanico no puede existir ineficacia, porque de ser así la empresa se hace acreedora de una sanción no menor a 15 UIT y corre el riesgo de que se le retire la resolución de exportación, además el producto puede ser retenido y confiscado por SANIPES.

La investigación es realizada de manera metodológica descriptiva, puesto que se da conocer el proceso de la trazabilidad que se usa para con el bivalvo y qué características tiene que tener el producto para que sea viable y sobretodo tenga la aceptabilidad en el mercado Francés.

**Dentro de las hipótesis:**

- ✓ El desarrollo de la trazabilidad contribuye de manera positiva para la aceptación de las conchas de abanico al mercado de Francia.
- ✓ Las exportaciones de conchas de abanico hacia el mercado de Francia han incrementado su valor exportado en miles de dólares.
- ✓ Las empresas exportadoras de concha de abanico en la provincia de Sechura sí cumplen con exigencias sanitarias para la exportación de concha de abanico a Francia.
- ✓ La trazabilidad es una herramienta importante en las exportaciones de concha de abanico para el acceso a nuevos mercados.
- ✓ El proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico resulta ser totalmente eficaz y veraz.

Los objetivos establecidos para realizar una mejor investigación fueron los siguientes:

- ✓ Determinar de qué manera la trazabilidad como herramienta de control contribuye en las exportaciones de conchas de abanico de la provincia de Sechura al mercado de Francia.
- ✓ Determinar el volumen de las exportaciones de conchas de abanico al mercado de Francia.
- ✓ Verificar el cumplimiento de las exigencias sanitarias para la exportación de concha de abanico a Francia.
- ✓ Determinar la importancia de la trazabilidad en las empresas exportadoras de conchas de abanico al mercado de Francia.
- ✓ Conocer el proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico en las empresas exportadoras de la provincia de Sechura.

## II. MÉTODO

### 2.1. TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

La metodología para el siguiente trabajo concierne a una investigación de tipo No experimental-descriptivo con enfoque cuantitativo, el mismo que, por su naturaleza, analiza los fenómenos en su entorno y estado natural, puesto que no se manipularon variables y esta se encargará de analizar a través de una encuesta como ha contribuido la trazabilidad en las exportaciones de conchas de abanico de la provincia de Sechura a Francia.

### VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN

#### CUADRO 04: OPERACIONALIZACION DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	ESCALA DE DIMENSIÓN
<u>V. INDEPENDIENTE</u>  TRAZABILIDAD	Es el seguimiento de todas la etapas para la producción y distribución de un alimento (Andrade Pablo, 2016)	La trazabilidad garantiza que el producto a comercializar sea inocuo.	IMPORTANCIA DE LA TRAZABILIDAD	ORDINAL
			CONTROL	
<u>V. DEPENDIENTE</u>  EXPORTACION	Régimen aduanero que autoriza la entrada y salida legal de mercancías a distintos territorios. (Suárez Concepción, 2009)	Conjunto de bienes y/o servicios con el fin de ser comercializados en distintos estados para el consumo final.	EXIGENCIAS SANITARIAS	ORDINAL
			VOLUMEN	

FUENTE: *Elaboración Propia*



## 2.2. POBLACIÓN, MUESTRA Y MUESTREO

La población a investigar fueron cuatro empresas exportadoras de conchas de abanico en la bahía de Sechura, puesto que, al ser un grupo pequeño de empresas, la muestra coincidirá con la población y, por ende, se convierte en una población finita; la encuesta estuvo dirigida a los representantes de cada empresa de las áreas de producción/calidad, donde la muestra se obtuvo por conveniencia.

Lo que tienen en común estas empresas es que las une esta actividad acuícola; como es la extracción, procesamiento y comercialización de este recurso hidrobiológico, generando valor en productos de calidad.

**TABLA N° 03**

<b>EMPRESAS EXPORTADORAS DE CONCHAS DE ABANICO</b>	
<b>EMPRESAS</b>	<b>RUC</b>
Inversiones Prisco SAC	20517834255
Perupez SAC	20502257634
Gam Corp SAC	20308491081
Nemo Corporation	20432683339

*Fuente: Elaboración propia*

### **TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.**

Las técnicas que se emplearon en la recolección de datos fue una encuesta directa con las personas involucradas dentro de las exportaciones de este bivalvo en la bahía de Sechura, que no es más que un método para indagar y recopilar toda la información necesaria que requiere el trabajo a investigar y que dentro de su medio instrumental estuvo presente el cuestionario, donde no se modificó el entorno en que se recopiló la información; la otra técnica de recolección de datos, estuvo la ficha de observación, que se aplicó con el fin de brindar alguna recomendación para la mejora correspondiente de la empresa, valga la redundancia que su medio instrumental fue la ficha de observación.

En el tema de la validez, los instrumentos fueron validados por 3 expertos en comercio exterior, quienes observaron y dieron su veredicto con lo respecta a los ítems, las dimensiones o indicadores a evaluar para la información obtenida; y en la confiabilidad sólo el cuestionario pasó por un proceso de confiabilidad.

### **2.3. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS**

El análisis de la investigación realizada se destacó por obtener información relevante a través de hechos reales, tales como las estadísticas obtenidas mediante el TRADE MAP, donde demuestra la participación de Francia dentro de las exportaciones peruanas al mencionado mercado, ubicándolo en el primer lugar del ranking de países importadores de concha de abanico.

Además, la encuesta realizada a las personas dedicadas a este sector, permitió saber el grado de aceptación que ha tenido el producto en el mercado francés.

### **2.4. ASPECTO ÉTICOS**

Durante el proceso de la investigación se consignaron los principios de la investigación que son la veracidad, la originalidad, la confidencialidad de la información, donde no se revela los nombres de quienes se obtuvo la información. Cabe recalcar que todos los datos que se obtuvieron son veraces.

**CUADRO N° 06**

**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>PROBLEMA GENERAL</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>HIPÓTESIS GENERAL</b>	<b>VARIABLE</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADOR</b>	<b>INSTRUMENTO</b>
¿De qué manera la trazabilidad como herramienta contribuye con las exportaciones de concha de abanico al mercado de Francia?	Determinar de qué manera la trazabilidad contribuye en las exportaciones de concha de abanico de la provincia de Sechura al mercado de Francia.	El desarrollo de la trazabilidad contribuye de manera positiva para la aceptación de la concha de abanico al mercado de Francia.	T R A Z A B I L I D A D	IMPORTANCIA DE LA TRAZABILIDAD	CALIDAD/INOCUIDAD	FICHA DE OBSERVACION
<b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b>		CONTROL	PROCESO	
¿Cuál es el volumen de las exportaciones de concha de abanico a Francia?	Determinar el volumen de las exportaciones de concha de abanico al mercado de Francia.	Las exportaciones de concha de abanico hacia el mercado de Francia han incrementado su valor exportado en miles de dólares.	E X P O R T A C I O N	EXIGENCIAS SANITARIAS	NORMATIVAS LICENCIAS AUTORIZACIONES	ENCUESTA
¿Las empresas exportadoras de conchas de abanico han cumplido con las exigencias sanitarias que el mercado Francés exige?	Verificar el cumplimiento de las exigencias sanitarias para la exportación de concha de abanico a Francia.	Las empresas exportadoras de concha de abanico en la provincia de Sechura sí cumplen con exigencias sanitarias para la exportación de concha de abanico a Francia.		VOLUMEN	DEMANDA	
¿Cuál es la importancia de la trazabilidad en las empresas exportadoras de concha de abanico al mercado de Francia?	Determinar la importancia de la trazabilidad en las empresas exportadoras de concha de abanico al mercado de Francia.	La trazabilidad es una herramienta importante en las exportaciones de concha de abanico para el acceso a nuevos mercados.				

<p>¿Cuál es el proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico en las empresas exportadoras de la provincia de Sechura?</p>	<p>Conocer el proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico en las empresas exportadoras de la provincia de Sechura.</p>	<p>El proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico resulta ser totalmente eficaz y veraz.</p>				
--	---	---	--	--	--	--

*FUENTE: Elaboración propia*

### III. RESULTADOS

Del total del universo encuestado, se tomó una muestra de 4 representantes, uno por cada empresa de las áreas de producción/calidad en la provincia de Sechura. Así mismo después de haber obtenido los resultados a través de los instrumentos se realizó las respectivas interpretaciones para cada tabla.

Se generalizaron las 2 primeras preguntas para tener un acercamiento a que mercados se exportaba la concha de abanico y en que presentaciones.

**Tabla 1**

*Presentaciones en que se exporta la concha de abanico a Francia*

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Refrigerado/Tallo-Coral</b>	0	0
<b>Refrigerado/Coral</b>	0	0
<b>Congelado/Tallo-Coral</b>	4	100%
<b>Congelado/Coral</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** De las empresas donde se aplicaron las encuestas, las 4 exportan en presentación Congelado/Tallo Coral al mercado de Francia.

Los mercados están en constante cambio y el negocio hoy en día es la comercialización de este bivalvo. La concha de abanico en presentación congelado/tallo-coral viene siendo muy demandada en el mercado europeo, como en Alemania, Italia, Países bajos, siendo Francia la que tiene el mayor número de porcentaje de importación del molusco.

**Tabla 2***Mercados a los que se exporta la concha de abanico*

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>España</b>	1	25%
<b>Estados Unidos</b>	1	25%
<b>China</b>	2	50%
<b>Chile</b>	0	0
<b>TOTAL</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** En la (tabla 2) se puede apreciar que 2 de las empresas exportan conchas de abanico a China; es decir estas empresas cubren un total de las exportaciones para el mercado asiático, sabiendo que el mercado Chino es un país importador de recursos hidrobiológicos y también uno de las economías más importantes del mundo y tenerlo como país importador de nuestro producto directamente ayuda a que el producto tenga acceso a nuevos mercados.

Estados unidos también es un mercado potencial, pero ese mercado demanda una sola presentación que es en congelado/tallo.

**Objetivo Especifico 1:** Determinar el volumen de las exportaciones de conchas de abanico al mercado de Francia

**Tabla 3***Criterio Utilizado por la empresa para la fijación de precios de exportación*

<b>Categoría</b>	<b>frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Precio de competencia</b>	0	0
<b>Oferta y Demanda</b>	0	0
<b>Precio de mercado internacional</b>	4	100%
<b>Precio de costeo</b>	0	0
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** En la provincia de Sechura cada empresa tiene una cartera de clientes (mercados) lo cual, ya tienen determinado los niveles de demanda en el mercado internacional y sobre todo el volumen de sus ventas, es decir ya se tiene un precio pactado, precio que va en función del mercado internacional y el nivel de márgenes que queda para la empresa; siendo Francia un mercado fidelizado en la empresa, que obtiene el mayor porcentaje de las ventas. Llegando así a la conclusión que el criterio tomado en cuenta para la fijación de precios, es el precio del mercado internacional.

**Tabla 4**

***Exportación anual de conchas de abanico a Francia***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>12 000 tn</b>	0	0
<b>5 000 tn</b>	1	25%
<b>3 000 tn</b>	3	75%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Lo que se puede apreciar en la tabla 4 es que solo una empresa es la que está por encima de las otras empresas en las exportaciones aproximadas al mercado de Francia, con un total de 5 000tn de exportación al año, lo que significa que tiene mayor participación en el mercado local para las exportaciones de este producto hidrobiológico, pero eso no quiere decir que las otras empresas no sean competencia de la que está por encima, al contrario son empresas que en los últimos años han logrado posicionarse e ir teniendo mayor participación en el mercado extranjero.

**Tabla 5**

***La empresa tiene proyectado incrementar sus volúmenes de exportación***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Lo que se busca es seguir teniendo acceso a mercados potenciales y que estos se fidelicen. Las empresas dedicadas a la exportación de concha de abanico en la provincia de Sechura vienen trabajando en cumplir con todos los requisitos que exigen los países importadores, entidades responsables y fiscalizadoras; estas empresas vienen trabajando en la innovación del producto y hoy por fin una empresa Sechurana elabora conserva de concha de abanico (tallos ahumados), y lo que se busca es que se ofrezca en nuevos supermercados nacionales e internacionales.

**Tabla 6**

*La empresa hacia qué mercados tiene proyectado exportar la concha de abanico*

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Japón</b>	2	50%
<b>Alemania</b>	1	25%
<b>Australia</b>	1	25%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Así como se busca incrementar las ventas futuras, se busca tener accesos a nuevos mercados. Esta tabla va en relación con la tabla N°5, que a través de la innovación y cumplimiento con los estándares requeridos se busca tener nuevos y potenciales mercados.

El mercado asiático tiene un perfil consumidor de productos hidrobiológicos, lo cual lo convierte en un mercado atractivo para el producto. Japón tiene un alto poder adquisitivo y actualmente las empresas buscan ser un buen proveedor de calidad de este producto. Así mismo las empresas tienen mira a otros mercados, porque la demanda actual del mercado Alemania, Australia; etc. no está cubierta y lo que buscan las empresas exportadoras de conchas de abanico de la provincia de Sechura es ampliar su cartera de clientes.

**Objetivo Especifico 2:** Verificar el cumplimiento de las exigencias sanitarias para la exportación de concha de abanico a Francia.



**Tabla 7**

***La empresa conoce la normativa que regula el proceso del control de la trazabilidad***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Las empresas conocen y saben cuál es la norma que regula todo el proceso para el control de la trazabilidad. La norma sanitaria 040-2001PE que tiene como objetivo asegurar la producción y comercialización de productos pesqueros, donde se lleve un control sanitario que asegure la calidad e inocuidad sanitaria del consumo humano con fines de exportación, asegurando así tanto la competitividad externa como interna.

Esta norma sanitaria regula las condiciones sanitarias que deben cumplir todas las personas involucradas a esta actividad acuícola, relacionadas con la extracción, cultivo, transporte, procesamiento y comercialización.

**Tabla 8**

***La empresa cumple con las exigencias y normas sanitarias***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Las empresas exportadoras de conchas de abanico en la provincia si cumplen con las exigencias y normas sanitarias para la correcta comercialización del producto; porque de no ser así, las entidades fiscalizadoras les quitan la resolución de exportación y se hacen acreedoras a una multa no menor a 15 UIT.

En la provincia de Sechura solo existen 4 empresas exportadoras de este producto, el resto de empresas se encargan de todo el proceso primario y de enviar su producto a las plantas de Paita para su congelamiento.

La ventaja para las entidades fiscalizadoras, es que al ser un mini universo de empresas, pueden llevar un correcto control de trazabilidad, rigiéndose de las normas y exigencias sanitarias, puesto que estas empresas no manejan cantidades mayores a 10tn de exportación como lo hacen otras empresas ubicadas en la zona de Paita, donde se puede alterar cualquier información con respecto a la trazabilidad, ya que cuando SANIPES llega hacer las auditorias, lamentablemente no tienen el tiempo suficiente como para sacar y muestrear grandes toneladas de la concha de abanico. En pocas palabras, las empresas ubicadas en la provincia de Sechura manejan con total veracidad el control de la trazabilidad.

**Tabla 9**

***La empresa lleva el control sanitario de sus proveedores***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Llevar el control sanitario de sus proveedores es parte de las exigencias y normas sanitarias que SANIPES exige, por lo tanto las empresas si cumplen con eso, puesto que al no constatar de donde proviene el hielo o bajo qué condiciones está el transporte para la concha de abanico, puede alterar cualquier resultado al momento de realizar muestreos.

**Tabla 10**

***La empresa está de acuerdo con los reglamentos y documentos que SANIPES exige***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>En acuerdo</b>	0	0%
<b>En desacuerdo</b>	4	100%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Explicando un poco del por qué las empresas están en desacuerdo con los reglamentos y documentos que SANIPES exige, es porque a todo esto a las empresas les generan costos adicionales y además esta entidad (SANIPES) ordena que el muestreo se realizará por número de lotes, lo que significa que la empresa generará costos de mano de

obra para sacar productos de la diferentes cámaras, ante eventual situación las empresas hacen un previo anuncio a SANIPES para que este realice el muestreo correspondiente, cabe señalar que el muestreo no puede superar las 30tn, y para la empresa resulta ser un tema muy poco rentable, ya que a ellos les conviene muestrear más de 1 contenedor, haciendo un equivalente de \$ 45 000.

**Objetivos específico 3:** Determinar la importancia de la trazabilidad en las empresas exportadoras de conchas de abanico al mercado de Francia

**Tabla 11**

***Conoce el ente fiscalizador que lleva el control de la trazabilidad***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Las empresas sí tiene conocimiento que el ente fiscalizador que lleva el control de la trazabilidad en el proceso de la concha de abanico es SANIPES; éste ente es quien reluga las normas y exigencias sanitarias para un correcto control de la trazabilidad.

**Tabla 12**

***Por qué aplican el control estricto de la trazabilidad en la producción de concha de abanico***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Se obtiene un producto inocuo</b>	0	0%
<b>Mejora la eficacia de la producción</b>	0	0%
<b>Mayor acceso a mercados</b>	4	100%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Lo que buscan las empresas al realizar un control estricto de la trazabilidad para con el producto es ampliar su cartera de clientes; es decir, las empresas al ser eficaces y veraces con la correcta trazabilidad en la producción de la concha de abanico tendrán acceso a mercados, teniendo como resultado el incremento de las ventas.

**Tabla 13**

***Cumple la empresa con el control de la trazabilidad que aplica SANIPES***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Las empresas cumplen paso a paso el proceso del control de la trazabilidad para la producción, procesamiento y comercialización de las conchas de abanico. Aquí se mencionará los 2 tipos de trazabilidad que existen; la trazabilidad hacia atrás y la trazabilidad hacia adelante; en la trazabilidad hacia atrás es todo lo que se ha desarrollado en la producción primaria, es decir la primera trazabilidad se encargó de que el producto a comercializar este libre de cualquier tipo de contaminación, ya sea física, química o microbiológica; en la trazabilidad hacia adelante se dejará fuera a los consumidores finales del producto; es decir este control se encarga de identificar quién será tu cliente, qué producto vas a enviar, de qué lote salió el producto, saber la caducidad del producto, la fecha en que se elaboró y de qué almacén salió. Toda esta información es almacenada en una base de datos (SANIPES) para que en un futuro se pueda trazar el origen y destino del producto, sabiendo que cada eslabón respalda al anterior, permitiendo que la cadena alimenticia se mantenga firme y sin problema alguno. Ambas trazabilidades tienen conexión.

**Objetivo específico 4:** Conocer el proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la de la concha de abanico en las empresas exportadoras de la provincia de Sechura.

**Tabla 14**

***Conoce el inicio del Control de la trazabilidad para el producto***

<b>Categoría</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>Si</b>	4	100%
<b>No</b>	0	0%
<b>Total</b>	4	100%

Fuente: Elaboración propia/Encuesta

**Interpretación:** Las empresas tienen conocimiento que el control de la trazabilidad de su producto inicia con la entrega del DER, momento en que recepciona la materia prima. Cuando se recepciona la materia prima y se hace entrega del DER, se hace una evaluación del producto, y la información que contiene el DER se sube al sistema digital que maneja cada empresa.

La materia prima pasa a sala de proceso primario según el orden de llegada, dentro de la empresa ya se sabe qué número de lote es la materia prima y a qué mesa pertenece, siendo así se lleva a cabo el proceso de desvalve de la concha de abanico.

Teniendo y terminado el primer paso, el producto pasa a codificarse y se mantiene el número del DER; para el mercado de Francia los códigos que tienen mayor demanda son 10, 20 y 30 en presentación tallo-coral; éstas son colocadas en bolsas y en ellas el número de lote al que pertenece. En este punto se lleva a cabo el detector de metales, siendo parte del control de la trazabilidad, posterior a ello, el producto se pesa, se envasa, se congela, se empaca y finalmente pasa a las cámaras.

Para finalizar el control de la trazabilidad, cabe señalar que cuando se hace un muestreo del producto la empresa le genera un expediente a SANIPES, y éste almacena esa información en su base de datos.

**Cuadro N°05**

<b>MATRIZ DE ANÁLISIS</b>	
<b>DIMENSIÓN</b>	<b>ANÁLISIS</b>
IMPORTANCIA DE LA TRAZABILIDAD	Para las empresas exportadoras de conchas de abanico en la provincia de Sechura es importante seguir paso a paso con la trazabilidad de todo el proceso de producción, transformación y comercialización del producto (trazabilidad hacia atrás), porque aplicando una correcta trazabilidad se accede a nuevos y potenciales mercados, lo cual les generará rentabilidad.
CONTROL	Como se sabe el control de la trazabilidad lo lleva SANIPES y para las empresas su trazabilidad inicia con la recepción de la materia prima, aplicando el punto

	<p>crítico de control para el producto; así mismo con la entrega del DER, el protocolo sanitario de transporte y la guía de transporte. El control está enfocado a una serie de procesos que conlleva finalmente a que en un futuro la cadena alimenticia no sufra alteraciones y no se ponga en riesgo el consumo humano.</p>
<p>EXIGENCIAS SANITARIAS</p>	<p>En el instrumento aplicado (Encuesta) para las empresas, se demostró que es de vital importancia cumplir con las exigencias sanitarias que SANIPES impone mediante normas o decretos, puesto que en estas exigencias sanitarias se demuestra el cumplimiento de todas las personas involucradas a esta actividad, ya sea en las flotas, en los proveedores, transportes, desembarcaderos, etc.</p>
<p>VOLÚMENES</p>	<p>Los volúmenes de exportación de concha de abanico hacia el mercado de Francia siguen incrementando, sobre todo en presentación tallo-coral; las empresas tienen proyectado incrementar su oferta exportable en las próximas campañas entre 5 a 10tn anualmente, ya que estas tienen en la mira a futuros mercados.</p>

Fuente: Elaboración Propia/Encuesta

#### IV. ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

Objetivo Especifico 1: Determinar el volumen de las exportaciones de conchas de abanico al mercado de Francia.

Según la investigación realizada; en los resultados obtenidos, las empresas exportadoras de conchas de abanico ubicadas en la provincia de Sechura, el criterio que utilizan para la fijación de precios en la exportación de este recurso hidrobiológico es el del mercado internacional (tabla 3), puesto que al hacer la negociación el precio ya está pactado para cubrir la demanda total del mercado francés, de tal manera que ambas partes se vean beneficiadas y generen márgenes de ganancia. Así mismo en relación a los resultados de la (tabla 4), las empresas exportadoras han incrementado anualmente el volumen de sus exportaciones, entre 3 000 a 5 000tn aproximadamente logrando posicionarse tanto en el mercado internacional como el nacional; así mismo estas empresas tienen proyectado seguir incrementando el valor de las exportaciones en las campañas futuras (tabla 5) teniendo en cuenta que la innovación es un punto clave para la mejora del producto, llegando a la conclusión que al incrementar las ventas también se tiene una visión de nuevos mercados como lo es Japón, que lo convierte en un mercado atractivo para el producto, puesto que tiene un perfil consumidor de productos hidrobiológicos (tabla 6).

Coincidiendo con (Tarrillo, 2017) el comercio internacional y la competitividad de la concha de abanico entre los años 2008-2016, el volumen de las exportaciones de conchas de abanico varía de acuerdo a las circunstancias presentadas en las diferentes campañas, bien la actividad acuícola se puede ver beneficiada debido a los volúmenes de exportación o a la pérdida del producto debido a la marea roja que hasta la fecha amenaza con la mortandad del producto. Pero sin embargo, este recurso hidrobiológico no deja de generar tendencia y competitividad a nivel mundial.

De acuerdo a (TradeMap, 2018) los volúmenes de exportación de conchas de abanico, ha hecho que Perú se consolide como cuarto país exportador de este bivalvo; sabiendo que, este producto es uno de los recursos hidrobiológicos más importantes dentro de las exportaciones en el sector pesquero, y que a su vez beneficia a todas las personas involucradas dentro de la actividad acuícola (Pérez Ernesto, 2019). Después que las exportaciones de conchas de abanico se vieron afectadas en el 2017, en el año 2018 se incrementó la oferta exportable de este producto, haciendo un total del valor FOB exportado en 69.389 miles de dólares.

Objetivo Especifico 2: Verificar el cumplimiento de las exigencias sanitarias para la exportación de conchas de abanico a Francia.

De la encuesta aplicada y los resultados obtenidos en la (tabla 7), las empresas tienen conocimiento que 040-2001PE es la norma sanitaria que regula las condiciones y exigencias sanitarias que deben cumplir todas las personas involucradas en la acuícola para la exportación de conchas de abanico. Lo que dicta y busca esta norma, es que las empresas deben cumplir detalle a detalle lo que está dentro de lo suscrito, con el fin de asegurar la producción y comercialización de los productos pesqueros. Cada empresa está en la obligación de cumplir con las exigencias y normas sanitarias en todo el proceso productivo de la concha de abanico, porque de sufrir cualquier alteración en el control de la trazabilidad del producto, las entidades fiscalizadoras sancionan a las empresas, ya sea con una multa o se le retira la resolución de exportación (tabla8). Parte de las exigencias sanitarias para las empresas exportadoras, es que éstas deben llevar el control sanitario de todos sus proveedores, puesto que ellos juegan un rol muy importante dentro del proceso, de esta manera se garantiza la calidad e inocuidad sanitaria del consumo humano con fines de exportación (tabla 9).

La otra cara de las exigencias sanitarias, es que las empresas no están de acuerdo con algunos reglamentos y documentos que SANIPES exige (tabla 10), ya que a las empresas les genera costos adicionales. El problema se presenta al momento de que SANIPES lleva a cabo los muestreos, pues para las empresas es innecesario que SANIPES exija toneladas exactas para los muestreos, puesto que la cantidad a muestrear no debe superar las 30tn y eso para la empresa no es rentable.

Coincido con (Asmaa Galal, 2016) debido a la creciente demanda internacional de productos pesqueros existe el fraude comercial, esto se refiere a que en el mundo hay empresas que no aplican una trazabilidad geográfica correctamente con los productos de mar, es decir el producto sufre alteraciones sanitarias que como resultado pueden conllevar a graves intoxicaciones en el consumo humano.

Para la teoría del (Ministerio de la salud, 2014), dentro de una cadena alimentaria, los productores son los principales responsables de la calidad e inocuidad de los alimentos. La concha de abanico es el producto con mayor participación dentro de la actividad acuícola para las exportaciones de productos pesqueros no tradicionales y, quienes se encargan de



fiscalizar, normar, y supervisar la sanidad e inocuidad de toda la cadena productiva en la actividad acuícola es el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, con el fin de que el producto esté libre de cual tipo de contaminación, ya sea física, química o microbiológica, de tal manera que no afecte la salud del consumidor final (Tafur Allister, 2009).

Objetivo Específico 3: Determinar la importancia de la trazabilidad en las empresas exportadoras de conchas de abanico al mercado de Francia.

En la investigación realizada, lo que arrojan los resultados de la (tabla 11) las empresas tienen conocimiento que SANIPES es el ente fiscalizador que regula las normas y exigencias sanitarias para llevar a cabo un correcto control estricto de la trazabilidad en el proceso de la concha de abanico. Las cuatro empresas exportadoras de conchas de abanico ubicadas en la provincia de Sechura cumplen con el control de la trazabilidad en la producción, procesamiento y comercialización del producto, teniendo en claro que al aplicar este control estricto para con el producto se obtendrán mejores beneficios como el acceso a nuevos mercados, lo cual resulta importante para incrementar las ventas de la empresa (Tabla 12). En el control de la trazabilidad se llevan a cabo la trazabilidad hacia adelante y la trazabilidad hacia atrás, ambas trazabilidades permitira que en un futuro se pueda trazar el origen y destino del producto, sabiendo que cada eslabón respalda al anterior. (Tabla 13)

Coincidió con (Sánchez Luis , 2017) dentro del análisis y la cuantificación de la cadena de valor de la concha de abanico en la Bahía de Sechura, puede no llegarse a analizar la cadena de valor a un 100% debido a la informalidad que existe en las zonas, alterando de manera directa el control de la trazabilidad lo que no garantiza un producto sostenible e inorgánico para el consumo final.

La teoría que respalda al antecedente es , el control de la trazabilidad en el proceso productivo; en esta teoría una vez más reafirma la importancia de aplicar con veracidad el control de la trazabilidad, que como resultado tendrá la eficacia de todo el proceso, la confiabilidad del producto y el cumplimiento de normas y obligaciones y que a su vez garantiza la responsabilidad del producto en todas las fases de producción, transformación y comercialización, donde la empresa es la principal beneficiada, puesto que al cumplir con todas las exigencias sanitarias, está cumpliendo con la seguridad alimentaria que se ha vuelto una política para la Unión Europea (Campos Isabel, 2015).

Objetivo Específico 4: Conocer el proceso de la trazabilidad para el control de la producción, transformación y comercialización de la concha de abanico en las empresas exportadoras de la provincia de Sechura.

Según la investigación realizada; en los resultados obtenidos, las empresas exportadoras de conchas de abanico de la provincia de Sechura, saben que el control de la trazabilidad del producto inicia con la entrega de la declaración de extracción y recolección de moluscos bivalvos (DER), el protocolo sanitario de transporte y la guía de transporte. Después de que la materia prima es recepcionada, la empresa pasa a hacer una evaluación del producto, contabilizando las mallas que van a ingresar y que éstas obtengan las etiquetas correspondientes; toda la información que viene detallada en el DER, es subida a una base de datos que maneja la empresa internamente (Tabla 14).

Cuando el producto ya ha sido evaluado, la materia prima pasa por orden de llegada a sala primaria para que se lleve a cabo el proceso de la producción, transformación y finalmente la comercialización (lo primero en entrar es lo primero en salir). La materia prima es seleccionada según el calibre; para el mercado de Francia los calibres con mayor demanda son de 10, 20, 30 (grandes) en presentación tallo-coral; una vez seleccionado el producto es puesto en bolsas y en ellas va colocado el número del lote que fue producido; para finalizar el proceso y antes de que el producto sea puesto en las cámaras frigoríficas una de las exigencias sanitarias para cumplir con el control de la trazabilidad es llevar a cabo el detector de metales, finalmente se pesa, se envasa, se congela y pasa a las cámaras. (Tabla 14)

Coincidiendo con (Sánchez Luis, 2017) cuando no se llega a hacer un correcto control de trazabilidad en el proceso de la concha de abanico, este producto no garantizará la confiabilidad para el consumo humano, si bien es cierto SANIPES es el encargado de fiscalizar y monitorear el producto desde las áreas de producción y, en su totalidad es quien maneja la trazabilidad a un 100%. Dentro de la cadena de valor para cuantificar quienes son los que tienen mayor participación dentro de esta actividad acuícola, la informalidad crea un serio problema para la correcta cadena de valor alterando todo el proceso de trazabilidad.

La teoría que respalda son los cinco pasos secuenciales que requiere el control de la trazabilidad para su desarrollo, donde el administrado como primer paso solicita el DER para que las autoridades competentes les emita el formato y pueda llevarse a cabo la supervisión sanitaria en las áreas de producción; cuando se ha seguido paso a paso todo el proceso, las

empresas exportadoras deben conservar cualquier tipo de documento en original y copia, porque cuando SANIPES realiza las visitas inopinadas, éste pide todos los documentos existentes, y de no contar la empresa con esos documentos, SANIPES puede deducir que la empresa esta alterando cualquier informacion con respecto a la trazabilidad del producto. (Organismo Nacional de Sanidad Pesquera, 2019)

## V. CONCLUSIONES

1. Conforme a los resultados obtenidos en la investigación, queda demostrado que la concha de abanico es el producto hidrobiológico con mayor participación dentro de la actividad acuícola para sus exportaciones. En la bahía de Sechura, en los últimos años las empresas exportadoras de conchas de abanico han incrementado sus exportaciones entre 3 000 a 5 000tn, logrando posicionarse en el mercado internacional, y se estima que en los próximos siguientes años aumenten su valor exportado.
2. En la investigación realizada, queda demostrado que las cuatro empresas exportadoras de conchas de abanico en la provincia de Sechura, se rigen y cumplen con las exigencias sanitarias que regula la norma 040-2001PE para la exportación del producto, con el fin de asegurar la producción y comercialización del mismo; la empresa de no cumplir con las exigencias sanitarias, se hace acreedora a una multa o se le quita la resolución de exportación.
3. De la investigación realizada, se llegó a la conclusión, que las empresas exportadoras de conchas de abanico saben que al aplicar un control estricto en la trazabilidad se obtiene un producto de calidad e inocuidad, pero lo que se busca va más allá, ya que para las empresas es importante el acceso a nuevos mercados convirtiendo al producto mucho más competente en el mercado internacional.
4. Conforme a los resultados obtenidos en la investigación, se demuestra que las empresas tienen conocimiento que el proceso para la trazabilidad en la concha de abanico se inicia con la entrega del DER al momento de recepcionarse la materia prima; la declaración de extracción o recolección de moluscos bivalvos es el documento de partida para que la concha de abanico pase por todas las etapas de producción, transformación y comercialización; procesos que resultan ser totalmente eficaces y veraces.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Considerar un análisis referente al proceso de la concha de abanico, donde se demuestre las ventajas y desventajas que tienen las técnicas de cultivo en la bahía de Sechura para proteger los bancos naturales en futuros repoblamientos.
2. Demostrar a través de estadísticas el incremento de la informalidad en la bahía de Sechura y qué impacto genera en las actividades productivas de la concha de abanico en las 8 zonas autorizadas para la producción y extracción del bivalvo.
3. Es recomendable realizar un estudio de enfoque cualitativo donde se analice el control de la trazabilidad hacia adelante respecto al monitoreo constante que realizan las entidades competentes como lo son SANIPES y PRODUCE.
4. Relacionar los resultados alcanzados con la capacidad de producción de concha de abanico en la bahía de Sechura y saber que tan ecológico es este recurso hidrobiológico para obtener un punto de vista más amplio debido a la sostenibilidad de este producto en la bahía de Sechura.

## REFERENCIAS

1. Arriaga Acevedo, A. (2009). *Desarrollo de un sistema de Trazabilidad para mitílicos de cultivo en Chile*. Chile.
2. Asmaa Galal, A. e. (2016). *Trazabilidad en pesquerías y sostenibilidad de sus derivados alimmentarios en Egipto mediante metodologías de ADN*. España.
3. Barrios, R. (23 de Abril de 2019). Exportación de conchas de abanico creció en más de 50%. *El Tiempo*, pág. 13.
4. BusinessReview, U. (2007). *La Trazabilidad*. Chile.
5. Campos Calle, I. (2015). *Efectos de la aplicacion de la trazabilidad y la normativa de higiene en la cadena de produccion de alimentos*. Lima.
6. Cely, B., Jesus, B., Carmen, G., Katterine, G., & Astrid., G. (2018). *Diseño y Gestion de un sistema de cultivo de bivalvos en la bahía de Sechura*. Piura.
7. Estrada Giron, M. (2009). *Medidas sanitarias y fitosanitarias*. Lima, San Isidro.
8. Fernandez, N. (Julio de 2017). La concha de abanico en la mira del mercado Europeo. *Diario La República* , págs. 9-10.
9. Fernandez, N. (2019). La trazabilidad como herramienta de control en las exportaciones de conchas de abanico en la provincia de Sechura a Francia 2019. (E. M. Flores, Entrevistador)
10. Huesca Rodriguez, D. (2012). *Tipos de Exportación*.
11. Masías Rubio, H. (2011). *Estudio de Mercado para la exportación de conchas de abanico congeladas*. Lima.
12. *Organismo Nacional de Sanidad Pesquera*. (2019). Obtenido de SANIPES.
13. Pablo, A. (2016). *Trazabilidad*.
14. Pérez García, E. (2019). *Mercados y Regiones* . Lima.
15. PromPerú, C. d. (2013). *Super conchas de abanico*. Lima.
16. Rojas Sanchez, R. (2012). *Comercio Exterior y Aduanas*. Lima.
17. salud, M. d. (2014). *Calidad e inocuidad en alimentos*.
18. Sánchez Cuellar, L. A. (2017). *Análisis sectorial de la cadena de valor, bajo el enfoque de Value Links, para la concha de abanico en la bahía de Sechura*. La Molina-Lima.
19. Sanchez Guevara, J. (2014). *Guia práctica para la aplicación de un sistema de Trazabilidad en una empresa alimentaria*. Ideas Propias.
20. Suárez Gutierrez, C. (2009). *Superintendencia Nacional de Aduanas y Adminitracion Tributaria* .
21. Tafur Garzón, A. (2009). *La inocuidad de alimentos y el Comercio Internacional*. Colombia.

22. Tarrillo, A. G. (2017). *Comercio Internacional y competitividad de las conchas de abanico peruanas 2008-2016*. Lima.
23. *The world factbook*. (2018). Obtenido de The world factbook.
24. *TradeMap*. (2018).
25. Turismo, D. R. (2015). *Catálogo exportador de la región Piura*. Piura.

## ANEXOS

### ANEXON°1: ENCUESTA

Estimado maricultor o productor de la empresa \_\_\_\_\_, la presente encuesta tiene como objetivo indagar como vienen desarrollando las empresas exportadoras de concha de abanico en la bahía de Sechura sus dimensiones en lo que respecta al control de la trazabilidad, las exigencias sanitarias y saber si el volumen exportado del producto en los últimos años ha incrementado su demanda en el extranjero.

#### INDICACION:

Marque con una aspa ( )  la alternativa que usted crea que sea la adecuada.

1. ¿En qué presentaciones se exporta la concha de abanico al mercado de Francia?
  - A. Refrigerado/tallo-coral
  - B. Refrigerado/coral
  - C. Congelado/tallo-coral
  - D. Congelado/coral
  
2. La empresa, ¿A qué otros mercados en el extranjero exportan la concha de abanico?
  - A. España
  - B. Estados Unidos
  - C. China
  - D. Chile
  
3. ¿Por qué es necesario realizar el control estricto de la trazabilidad en la producción de concha de abanico?
  - A. Se obtiene un producto inocuo
  - B. Mejora la eficacia de la producción
  - C. Mayor acceso a mercados
  
4. ¿Conoce usted cuál es el ente fiscalizador que lleva el control de la trazabilidad en el proceso de la concha de abanico?
  - A. Si
  - B. No

¿Cuál? \_\_\_\_\_

5. ¿Conoce usted cuál es la normativa que regula el proceso del control de la trazabilidad?
  - A. Si
  - B. No

¿Cuál?

\_\_\_\_\_

6. ¿La empresa se rige y cumple con el control de la trazabilidad que aplica el ente fiscalizador para la producción, procesamiento y comercialización de la concha de abanico?
  - A. Si
  - B. No

¿Por qué?

\_\_\_\_\_



7. ¿La empresa tiene conocimiento donde empieza el control de la trazabilidad de su producto?
- A. Si
  - B. No

¿Cuál es el proceso a seguir?

---

8. ¿La empresa cumple con todas las exigencias y normas sanitarias que SANIPES exige para la correcta comercialización de la concha de abanico?
- A. Si
  - B. No

9. ¿La empresa lleva el control sanitario de sus proveedores?
- A. Si
  - B. No

10. ¿La empresa está de acuerdo con los reglamentos y documentos que SANIPES exige para que la concha de abanico sea más competitiva en el mercado internacional?
- A. En acuerdo
  - B. En desacuerdo

¿Por qué?

---

11. Para la fijación de precios de exportación de conchas de abanico, ¿Qué criterio se utiliza?
- A. Precio de competencia
  - B. Oferta y demanda
  - C. Precio de mercado internacional
  - D. Precio por coste

12. ¿Cuántas toneladas aproximadamente de conchas de abanico exportan al mercado de Francia anualmente?
- A. 12 000 TN
  - B. 5 000 TN
  - C. 3 000 TN

13. ¿La empresa tiene proyectado incrementar su volumen de exportación para las futuras campañas?
- A. Si
  - B. No

¿En cuánto?

---

14. ¿A qué otros mercados tienen proyectado exportar las conchas de abanico?
-

## ANEXO N°2: FICHA DE OBSERVACIÓN

<b>NOMBRE DE LA EMPRESA</b>			
<b>GIRO DE LA EMPRESA</b>			
<b>ÍTEM</b>	<b>SI</b>	<b>NO</b>	<b>OBSERVACIÓN</b>
<b>IMPORTANCIA DE LA TRAZABILIDAD</b>			
¿Por qué es necesario realizar el control estricto de la trazabilidad en la producción de concha de abanico?			
<b>CONTROL</b>			
¿Conoce usted cuál es el ente fiscalizador que lleva el control de la trazabilidad en el proceso de la concha de abanico?			
¿La empresa se rige y cumple con el control de la trazabilidad que aplica el ente fiscalizador para la producción, procesamiento y comercialización de la concha de abanico?			
¿La empresa tiene conocimiento donde empieza el control de la trazabilidad de su producto?			
<b>EXIGENCIAS SANITARIAS</b>			
¿Conoce usted cuál es la normativa que regula el proceso del control de la trazabilidad?			
¿La empresa cumple con todas las exigencias y normas sanitarias que SANIPES exige para la correcta comercialización de la concha de abanico?			
¿La empresa lleva el control sanitario de sus proveedores?			
¿La empresa está de acuerdo con los reglamentos y documentos que SANIPES exige para que la concha de abanico sea más competitiva en el mercado internacional?			
<b>VOLUMEN</b>			
Para la fijación de precios de exportación de conchas de abanico, ¿Qué criterio se utiliza?			
¿Cuántas toneladas aproximadamente de conchas de abanico exportan al mercado de Francia anualmente?			
¿La empresa tiene proyectado incrementar su volumen de exportación para las futuras campañas?			
¿A qué otros mercados tienen proyectado exportar las conchas de abanico?			

*FUENTE: Elaboración propia*

**ANEXO N° 3: ASPECTOS ADMINISTRATIVOS  
FINANCIAMIENTO**

**ESTIMACION DE COSTES PARA LA ELABORACION DE TESIS**

<b>MATERIALES</b>	<b>COSTO S/</b>
IMPRESIONES	89.70
FOLDERS Y SOBRES	17.60
INTERNET	80.00
PAQUETE DE HOJAS	30.00
MOVILIDAD	960.00
ANILLADO	35.00
CD	17.50
LAPICEROS	12.00
AGENDA	15.00
<b>TOTAL</b>	<b>S/ 1256.80</b>

*FUENTE: Elaboración propia*

