



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**Evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no
tradicional en el periodo 2012 - 2020**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
Licenciada en Negocios Internacionales**

AUTORAS:

Medrano Torres, Shirley Janireth (ORCID: 0000-0001-6000-2196)

Roca Huamán, Rossi Pamela (ORCID: 0000-0003-2883-4536)

ASESORA:

Dra. Navarro Soto, Fabiola Cruz (ORCID: 0000-0003-2123-8416)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LIMA – PERÚ

2021

Dedicatoria

Este presente informe de investigación fue dedicado a nuestros padres y hermanos por darnos la fuerza y motivándonos a seguir adelante, a su vez brindándonos amor y su apoyo incondicional, ya que sin ellos no se habría logrado nuestra meta.

Agradecimiento

En primer lugar, agradecer a Dios por permitirnos llegar hasta aquí y poder continuar en este proceso y de igual manera a nuestra asesora la Dra. Navarro Soto Fabiola Cruz quien supo cómo guiarnos a elaborar este informe de investigación.

Presentación

Señores miembros del jurado, en cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presentamos ante ustedes el informe de investigación titulado “Evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020”, cuyo objetivo principal fue determinar la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020. El cual sometemos a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el grado académico de Licenciado en Negocios Internacionales. La investigación consta de seis capítulos. El primer capítulo expone la problemática del tema de estudio. Además, se formula las justificaciones, los problemas y los objetivos, en el segundo capítulo se expone los antecedentes, las teorías relacionadas y los enfoques conceptuales, en el tercer capítulo se detalla el tipo y diseño de investigación, las variables y operacionalización, población, muestra y muestreo, técnicas e instrumentos de recolección de datos, procedimientos, método de análisis de información y aspectos éticos. En el cuarto capítulo se detallan los resultados obtenidos de la información adjuntada. En el quinto capítulo, se formula la discusión de los resultados obtenidos. En el sexto capítulo, se encuentran las conclusiones de la investigación y finalmente en el séptimo capítulo se da las recomendaciones para las próximas investigaciones futuras.

FIRMA DE LOS ESTUDIANTES



Shirley Janireth Medrano Torres
DNI: 76526890



Rossi Pamela Roca Huamán
DNI: 78198742

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Presentación	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas.....	vi
Índice de figuras.....	viii
Resumen.....	x
Abstract.....	xi
I. INTRODUCCIÓN	12
II. MARCO TEÓRICO.....	16
III. METODOLOGÍA.....	32
3.1 Tipo y diseño de investigación	33
3.2 Variables y operacionalización.....	33
3.3 Población, muestra y muestreo.....	35
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	35
3.5 Procedimientos	36
3.6 Método de análisis de datos	36
3.7 Aspectos éticos.....	37
IV. RESULTADOS.....	38
V. DISCUSIÓN.....	60
V. CONCLUSIONES	63
VI. RECOMENDACIONES	66
REFERENCIAS.....	68
ANEXOS	76

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Valor de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	39
Tabla 2. <i>Valor de las exportaciones de productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	42
Tabla 3. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de conchas de abanico del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	45
Tabla 4. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de jibias del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	48
Tabla 5. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de anchoass en salazon pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	50
Tabla 6. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de trucha del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	51
Tabla 7. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de conservas de caballa del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020</i>	53

Índice de figuras

Figura 1. <i>Evolución del valor de las exportaciones del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 valores FOB (millones US\$)</i>	40
Figura 2. <i>Tendencia del valor de las exportaciones del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 millones US\$ FOB</i>	41
Figura 3. <i>Valor de las exportaciones de productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 valores FOB (miles US\$</i>	44
Figura 4. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de conchas de abanico del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	47
Figura 5. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de jibias del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	49
Figura 6. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de anchoas en salazón del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	51
Figura 7. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de truchas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	52
Figura 8. <i>Valor de las exportaciones de los principales países de conservas de caballa del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	54
Figura 9. <i>Valor de las exportaciones de las principales empresas de conchas de abanico del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	55
Figura 10. <i>Valor de las exportaciones de las principales empresas de jibias, globitos y potas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	56
Figura 11. <i>Valor de las exportaciones de las principales empresas de conservas de caballa del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	57
Figura 12. <i>Valor de las exportaciones de las principales empresas de anchoas en salazón del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB</i>	58

Figura 13. *Valor de las exportaciones de las principales empresas de trucha fresca del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB..... 59*

Resumen

El problema de la investigación fue determinar ¿cómo ha sido la evolución de las exportaciones del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012 – 2020? El objetivo de la investigación fue determinar cómo ha sido la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020. La investigación fue de tipo aplicada, de enfoque cuantitativo y de diseño longitudinal. Asimismo, este estudio contó con una técnica de análisis documental y su instrumento fue una ficha de recolección de datos cuantitativo con información extraída de Trade Map, Sunat, FMI, Siicex, Kunaq, Promperú, Sierra y Selva exportadora. Como resultado se determinó la relación entre el valor de las exportaciones y del tiempo; por ende, existió una línea de tendencia positiva en el sector pesquero no tradicional. Se recomienda que debemos explotar al máximo la productividad que tiene el sector no tradicional, y de tal manera dar a conocer a los nuevos mercados sobre la existencia.

Palabras clave: Exportación, evolución, mercados, pesca no tradicional.

Abstract

The problem of the investigation is to determine how has been the evolution of the exports of the non-traditional fishing sector between the period 2012 - 2020? The objective of the research was to determine how the evolution of Peruvian exports from the non-traditional fishing sector has been in the period 2012-2020. The research was applied, with a quantitative approach and longitudinal design. Likewise, this study had a documentary analysis technique and its instrument was a quantitative data collection sheet with information extracted from Trade Map, Sunat, IMF, Siicex, Kunaq, Promperú, Sierra and Selva exportadora. As a result, the relationship between the value of exports and time was determined; hence, there is a positive trend line in the non-traditional fisheries sector. It is recommended that we must exploit to the maximum the productivity that the non-traditional sector has, and in such a way make the new markets aware of the existence.

Keywords: Export, evolution, markets, non-traditional fishing.

I. INTRODUCCIÓN

Este informe consistió en determinar la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012-2020, utilizando datos existentes que son extraídos de Trade Map, Kunap, Promperú, Comex, etc. Por ende, estas fuentes ayudaron a precisar el valor de las exportaciones peruanas en dichos periodos.

El Perú es un país privilegiado por su abundante biodiversidad, en ellos se encuentra el sector pesquero. Es uno de los sectores de producción de origen animal de crecimiento más rápido y durante la próxima década, la producción total de la pesca y la acuicultura superará la de la carne de vacuno, porcino y avícola. Álvarez et al. (2014) explicó que desde la perspectiva se debe ampliar la búsqueda de mercados abastecedores para que de ese modo el país mejore en su proceso de producción, canales de distribución, ofreciendo productos de calidad, y así mismo certificar la seguridad alimentaria.

El 2020, fue uno de los periodos más despiadados de toda la economía mundial y lastimosamente para el Perú. Múltiples de los países cerraron sus fronteras para precaver la circulación del Covid-19 perjudicando arduamente la transacción internacional, teniendo como desenlace postergaciones de las ferias internacionales, inseguridad de los comerciantes internacionales, dilemas de solvencia, entre otros varios factores, que inclusive llevaron a la bancarrota a varias compañías peruanas. A pesar del entorno negativo, hubo sectores como el no tradicional de la industria pesquera que se situó como el tercer sector (productos congelados, conservas, curados, frescos); después de la minería y el sector agropecuario, en propagar una mayor introducción de divisas para el país por lo que surge sobresaliente examinar su ejecución.

Según la documentación del Estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura 2020, ejecutado por la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), el Perú se halló dentro de los 7 primordiales estados productores de la pesca de captura, justamente con China, Indonesia, la India, la Federación de Rusia, Estados Unidos y Vietnam, que simbolizaron

aproximadamente el 50% de la productividad total en el 2018.

Por otro lado, el estado peruano fue estimado como una de las potencias pesqueras a nivel internacional, lo cual se debió a que nuestro país cuenta con abundante diversidad y riqueza de recursos marítimos. Asimismo, el INEI nos mencionó que la producción pesquera simbolizó un 0.4% del PBI y amplificó su valor en un 2.3% en relación a lo registrado al año 2019 ya que fue uno de los pocos sectores en la economía en identificar un desarrollo en su productividad a pesar de las complejas condiciones que atravesó nuestro país y el mundo.

El estudio se justificó teóricamente ya que las exportaciones son primordialmente la demanda del resto del mundo por las mercancías nacionales, es decir, son el cúmulo de bienes y servicios comercializados por un estado productor a territorio extranjero para su compra o beneficio. Por ello, como cualquier demanda, dependerá del precio y el ingreso. Si el precio de los patrimonios nacionales baja, el mundo requerirá más de ellos (Gregorio, 2007).

Asimismo, según Galindo & Rio (2015) el balance de las transacciones se mide mediante la venta de riquezas elaboradas en el territorio habitante más la venta de bienes que conforman parte de algún procedimiento provechoso ejecutado. Finalmente, las exportaciones simbolizan los bienes y servicios que se realizan en el país y se exportan al resto del mundo (Jiménez, 2010).

El estudio se justificó metodológicamente, ya que se empleó la investigación longitudinal en el cual consta de un método que reúne un conjunto de procedimientos para obtener información sobre el tema; en el cual su objetivo primordial es la mejor información sobre un proceso de cambio. Asimismo (Hernández, 2003) explicó que los diseños longitudinales son los que representan datos a través del tiempo en puntos o periodo, para hacer inferencias respecto al cambio, sus determinantes y consecuencias.

En base a la realidad problemática mostrada se desarrolló el siguiente problema general y los problemas específicos de la indagación. El problema general de la investigación fue determinar ¿cómo ha sido la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012 - 2020? Los problemas específicos de la investigación fueron los siguientes:

- **PE1:** ¿Cuáles fueron los principales productos más demandados de la evolución del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012 - 2020?
- **PE2:** ¿Cuáles son los principales mercados de productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020?
- **PE3:** ¿Cuáles son las principales empresas exportadoras de los productos del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012-2020?

El objetivo general fue determinar cómo ha sido la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012 – 2020. Los objetivos específicos fueron los siguientes:

- **OE1:** Identificar los principales productos más demandados de la evolución del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012 - 2020.
- **OE2:** Identificar los principales mercados de los productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012-2020.
- **OE3:** Identificar las principales empresas exportadoras de los productos del sector pesquero no tradicional entre el periodo 2012-2020.

II. MARCO TEÓRICO

Respecto al marco teórico, se mostró las teorías relacionadas a nuestro informe de investigación lo cual corresponde a los últimos 10 años. Aquí en adelante se comenzó a citar autores nacionales e internacionales, recopilando información confiable de ProQuest, EBSCO, SCOPUS y Google académico; esta manera nos ayudó a profundizar más acerca de la evolución en las exportaciones peruanas del sector pesca no tradicional para una mejor comprensión.

Shimokawa, (2013) describió que el Perú a nivel mundial es considerado, el país con el sector pesquero más rico del mundo de igual manera uno de los principales exportadores. Ideele, (2012) mencionó que la participación de la industria pesquera en el PIB es insignificante (0,3 %) para un país que cuenta con la industria pesquera más rica del mundo, y aunque sigue siendo el segundo sector de divisas, su contribución a la generación de mano de obra no es conforme al tamaño del negocio pesquero.

En cuanto a los antecedentes empezaremos con los trabajos previos que son a **nivel nacional**:

Bayona y Gómez (2021) tuvieron como objetivo determinar el nivel de competitividad de la pota exportada desde el puerto de Paita hacia el mercado de Corea del sur. Bayona y Gómez (2021) Este estudio tuvo una aplicación descriptiva por lo cual menciona las características de las variables a su vez tiene un enfoque mixto y diseños transversal no experimental y esto se debe a que no se manejó ninguna variable. La muestra fue de 7 empresas que nos darán a conocer la situación de la pota peruana en el mercado surcoreano. En conclusión, Bayona y Gómez (2021) concluyeron que la pota exportada desde el puerto de Paita tiene un alto nivel de competitividad en comercio de corea del sur por tener preferencia ante las demás competencias ya que nuestro producto es de calidad y buen servicio para el contribuyente. Asimismo, Bayona y Gómez (2021) recomendaron, examinar la viabilidad de la inversión en tecnologías, ambientes y darle un valor agregado para que de esta forma pueda ingresar al

mercado surcoreano y a su vez ampliar una cartera de presentación que ofrecen.

Alca et al. (2021) tuvieron como objetivo estudiar la influencia de las exportaciones del desarrollo económico del Perú en época de Covid-19 del 2010 al 2020. Alca et al. (2021) utilizaron como modelo de Mínimos Cuadros Ordinarios, realizando un estudio explicativo y de enfoque cuantitativo con un diseño no experimental y transversal. Como resultado del estudio finalizaron que si existe una influencia positiva entre las exportaciones y el desarrollo económico. Asimismo, se determinaron que las exportaciones de los productos o artículos no tradicionales estimaron una importante influencia en el crecimiento económico. Por lo tanto, el descenso de las exportaciones se vio perjudicado por la crisis sanitaria del Covid-19 afectando el crecimiento económico.

Quimis (2020) tuvo como objetivo la incidencia de las medidas de proceso productivo y en el ámbito logístico de la exportación de pescado congelado o fresco. Esta investigación es de un tipo de enfoque mixto, en la cual se utilizó un análisis documental en donde fue de ayuda a recolectar datos de distintas fuentes confiables. Por ende, el análisis de las fuentes primarias de la encuesta requirió una encuesta de 38 empleados en las áreas de logística y fabricación para determinar el estado actual de la organización. Asimismo, realizó entrevistas a varios gerentes en cada una de las áreas encuestadas para identificar la cadena de suministro y las debilidades de la cadena de suministro para obtener una visión general de lo que se investigó. Para finalizar, el problema se resolvió diseñando una estrategia para planificar la mejora, investigar los parámetros productivos y logísticos que aseguren la exportación eficiente de pescado fresco y congelado de Frigolandia.

Amay (2019) tuvo como objetivo determinar las cualidades del calamar gigante en la ciudad de Talar. Amay (2019) su metodología fue aplicada con la investigación cuantitativa experimental; en donde se hizo un diagnóstico el cual determinó que el 65% de los encuestados tienen preferencias por el consumo de calamar gigante, a su vez pudieron considerarse su valor nutricional debido a ello se tiene en más disponibilidad al comercializarse o al exportarse. Recomendaron establecer políticas orientadas a dar conocimiento que el calamar gigante tiene un crecimiento en el consumo perca pita del recurso hidrobiológico.

Bendezú y CCama (2019) tuvieron como objetivo examinar qué factores influyen en las exportaciones de la pota congelada que es correspondiente por la partida 0307490000. Por otro lado, esta investigación tuvo un análisis descriptivo, de enfoque cualitativo. Como resultado concluyeron que el factor más demandado con respecto a las exportaciones de pota es el mercado chino, por otro lado, la competencia se considera muy relevante con respecto a la riqueza de los recursos en ellas se da la gestión de sabiduría hacia el mercado y también el precio. De tal sentido que la oferta exportable también se encuentra en el rango de encargarse de aquellos volúmenes de ventas al exterior con una protección eficaz.

Del águila (2019) tuvo como objetivo determinar el impacto de los programas de promoción de exportaciones en el desempeño de las exportaciones. Dado que el método utilizado en este estudio es cuantitativo, utilizamos una serie de preguntas para identificar muestras representativas de grandes grupos con la idea de determinar causa y efecto y obtener resultados en la toma de decisiones. Se han realizado varias investigaciones para lograr los objetivos; en el cual tomó como ejemplo a 123 exportadores de calamar congelado en Perú. Concluyó que existe un vínculo entre la estrategia de exportación de una empresa y su desempeño exportador, ya que implementar las estrategias adecuadas puede ser más efectivo cuando se exporta al mercado mundial.

Marimon (2019) tuvo como objetivo desarrollar un plan de negocio en el sector pesca cuyo mercado asiático. De estudio cuantitativo, de enfoque descriptivo, con una investigación con diferentes escenarios, en donde se toma en preferencia la variabilidad de precios como el abastecimiento de la materia prima. Como resultado, planteó que el mercado peruano aún no se ha perfeccionado en sus exportaciones con respecto al valor agregado que tiene su materia prima (pota).

Cuba (2019) tuvo como objetivo delimitar si existe una correlación entre la exportación mundial y por otro lado la producción nacional. Con un estudio cuantitativo de tipo aplicada, con una investigación de nivel descriptivo ya que se plantea analizar la tendencia con respecto a la problemática que causa este

proyecto. Como resultados concluyó que entre los años 2010 y 2017 hubo una disminución en cuanto a las exportaciones mundiales y por otro lado de ese mismo año, la producción nacional de la pota tuvo un alto volumen de aumento en relación con esos periodos.

Gálvez y Palacios (2018) tuvieron como objetivo determinar si existe potencial comercial para el desarrollo del comercio internacional de calamar por parte de las empresas pesqueras que exportan desde Piura al mercado coreano. Gálvez y Palacios (2018). Esta investigación tuvo un estudio de tipo descriptivo explicativo. Como resultado concluyeron que el mes con mayor crecimiento de calamar es el mes correspondiente al verano y otoño con ayuda de la temperatura del agua del mar, pero esta especie se encuentra todo el año en aguas peruanas. El puerto de la ciudad de Piura es el principal punto de descarga. Se cree que los requisitos técnicos de Perú no limitan el desarrollo de nuevos productos. En cuanto a las barreras arancelarias de Corea del Sur, el TLC actual permite aranceles bajos en comparación con los aranceles de otros países como China. Los consumidores coreanos tienen un gran poder adquisitivo y las compras están determinadas por la calidad y el origen del producto. Finalmente, el snack de calamar gigante es un producto de gran consumo en Corea y se considera que tiene una gran penetración en el mercado de Perú.

Moreno (2018) tuvo como objetivo determinar la evolución de las exportaciones no tradicionales de los sectores productivos de la economía tras la firma del tratado de libre comercio Perú-china 2009-2017. Moreno (2018) utilizó un diseño no experimental, ya que la información recogida fue recopilada por fuentes confiables. Como resultado mencionó que a través del firmado de libre comercio ha sido un factor positivo en las exportaciones pesqueras comparando con anteriores años, nos recomienda implementar políticas que favorezcan a las exportaciones no tradicionales a su vez apoyar a las pequeñas y medianas empresas sean formalizadas dando asesorías de cambio para las empresas exporten a mayor cantidad.

Salas (2018) tuvo como objetivo delimitar de qué modo el uso de herramientas de innovación influye en las exportaciones de potas congeladas; de tal manera se tenga el conocimiento de información previa de cómo son los

procesos de ejecución. Salas (2018) de estudio cuantitativo no experimental, investigación no exploratoria con una muestra de cinco empleados. En conclusión, se dio como resultado de este proyecto que la empresa la cual se indago no cuenta con suficientes equipos tecnológicos y por otro lado también se necesita de mucha capacitación y así se tenga conocimientos previos de lo que es la inteligencia comercial y poder llevar un producto al exterior.

Del Castillo (2016) tuvo como objetivo estudiar los componentes de reducción de la rentabilidad de la industria y de tal manera proporcionar ciertas pautas sugeridas que deben seguir las empresas que desean aspirar el éxito, cambiar el nivel para obtener mejores resultados. En síntesis, la producción de mariscos congelados en el Perú, ofrece una extraordinaria oportunidad comercial para así generar empleabilidad y de esa manera brindar a su población una buena nutrición, generando así, estrategias de mejora para la pesca y las operaciones comerciales asimismo se comprende que hay factores importantes que no se puede controlar como la imprevisibilidad de la industria pesquera que afectan a la rentabilidad.

A continuación, seguiremos presentando los **artículos internacionales**

Marvin y Sigurjon (2021) tuvieron como objetivo discutir la pesca en Islandia, y abordar los desafíos existentes e informar sobre lo que se ha hecho para abordar estos desafíos. Como objetivo principal de este trabajo fue crear una hoja de ruta para las cadenas de suministro de bacalao, salmón y carbón del Ártico e identificar los obstáculos a los que se enfrentan estas industrias. De la pesca / agricultura al consumidor. La acuicultura ofrece oportunidades económicas para crecer en el Círculo Polar Ártico. Asimismo, este informe tiene como objetivo revelar varias posibilidades para el desarrollo de la industria. Concluyeron que a medida que la demanda de productos del mar crece a nivel mundial, el Círculo Polar Ártico tiene un gran potencial para desarrollar y producir productos sostenibles de alto valor agregado.

White et al. (2020) tuvieron como objetivo estudiar los efectos tempranos de las intervenciones de COVID- 19 en la pesca y el marisco de EE.UU. White et al. (2020) utilizaron como muestra artículos desde el 1 de enero de 2020 hasta el 1 de septiembre de 2020 de toda la conjunto de suministro de productos

marinos, incluyendo conjuntos de datos no convencionales en tiempo real, para mostrar las respuestas iniciales relativas y los indicadores de recuperación durante la pandemia de este virus para los Estados Unidos, realizando un estudio cualitativo de revisión sistemática. Como resultado del estudio concluyeron que la pandemia de Covid-19 y el desequilibrio económico resultante representan una perturbación a escala mundial que se está dejando sentir en todos los sectores, incluido el de los productos del mar. Estos cambios en la demanda de los consumidores han afectado profundamente a la producción de marisco, y los desembarcos, así como las importaciones y exportaciones, han cambiado en general a favor de los productos congelados. Asimismo, White et al. (2020) recomendaron que los responsables políticos deberían centrar su apoyo en los estados y subsectores más afectados por la pandemia: las comunidades dependientes de la pesca, los procesadores y las pesquerías y acuicultura que se centran en los productos frescos.

Mohammed, Shahid y Neha (2020) tuvieron como objetivo estudiar el impacto de la pandemia del virus de la corona en el comercio de productos del mar y sobre los planes para fomentar el sector. Mohammed, Shahid y Neha (2020) utilizaron como muestra datos estadísticos de la India, realizando un estudio cuantitativo con data histórica. Como resultado del estudio se concluyó una reducción significativa de las exportaciones de marisco de India, lo que afectará a la economía del país. Asimismo, Mohammed, Shahid y Neha (2020) recomendaron que los responsables políticos tienen que centrarse en el movimiento fluido de los productos pesqueros a través de la estrategia de cadena de suministro internacional y también reactivar el sector proporcionando paquetes económicos.

Harte, Borberg, Sylvia y Smith (2019) tuvieron como objetivo estudiar los posibles beneficios económicos y financieros para las de las Islas Malvinas de una mayor participación (por ejemplo, la propiedad en las operaciones de captura, las ventas y la comercialización) en la pesquería de *Illex* y las empresas de valor asociadas. Harte, Borberg, Sylvia, Smith (2019) utilizó un estudio de análisis económico y de la cadena de valor para ayudar a comprender los mercados del *Illex* y los productos de calamar relacionados y determinar el potencial para ampliar la participación de las Islas Malvinas en la pesquería. Los

resultados aportan pruebas a un programa de evaluación del capital natural (NCA) que está llevando a cabo el (IUCN) del Reino Unido (JNCC) y que lleva a cabo el Instituto de Investigación Ambiental del Atlántico Sur (SAERI) en el país.

Salim, Geetha y Athira (2019) tuvieron como objetivo estudiar el comportamiento comercial de los productos marinos indios con referencia a dos períodos de tiempo: antes de la recesión (1995-2007) y después de la recesión (2008-2018) en términos de diversificación geográfica y de productos. Salim, Geetha & Athira (2019) utilizaron como muestra las herramientas econométricas y estadísticas como las tasas de crecimiento compuesto, los índices de diversidad e inestabilidad se han llevado a cabo para evaluar los distintos parámetros del estudio, realizando un estudio de tipo análisis como matriz de retención del crecimiento y los modelos de descomposición se realizaron para cuantificar la variabilidad y las fuentes que influyen en el crecimiento de los productos marinos del país y su exportación. En síntesis, el estudio concluyó que, en medio de la recesión mundial y la crisis económica, el sector tuvo un buen desempeño. Los camarones congelados registraron la mayor tasa de crecimiento durante ambos periodos de recesión, del 3 al 18% en cantidad. India sigue siendo el mayor exportador mundial de gambas y la recesión económica en todo el mundo desde 2008. Pero la tendencia no obstaculiza el crecimiento de las exportaciones indias ni el comercio, y la tasa de crecimiento se examinó que la tasa aumentó entre el 10 y el 15% en la última década.

Baldwin (2018) tuvo como objetivo estudiar el valor añadido y mejora de la tecnología en la industria india de los mariscos - sector de los congelados. Baldwin (2018) utilizó como muestra al sector de industria india, realizando un estudio cuantitativo con datos históricos, enfoque empírico y analítico, apoyado en datos primarios y secundarios. En consecuencia, el estudio concluyó que el sistema indio de producción de mariscos está en la curva de aprendizaje y sus tecnologías se están adaptando lentamente a las normas mundiales. Los exportadores indios de marisco han empezado a darse cuenta de la importancia del valor añadido en el actual escenario del mercado de los productos del mar. Asimismo, Baldwin (2018) recomendó que, con la ayuda del gobierno y otras instituciones técnicas de apoyo, las exportaciones indias de productos del mar pueden alcanzar grandes cotas. Y cada uno de los aspectos de la industria de

exportación de productos del mar debe ser actualizado a los estándares mundiales para mejorar la supervivencia a lo largo del plazo de esta industria.

PLoenpit et al. (2021) en la investigación titulada " Model of Community Leadership Development of Local Fishing Villages in The Central Region" tuvieron como objetivo estudiar, crear y evaluar aldeas pesqueras locales en la región central. PLoenpit et al. (2021) asimismo, el informe se tiene como entrevistados a 15 expertos locales con un muestreo de 400 residentes de dicha aldea pesquera. PLoenpit et al. (2021) concluyeron que las aldeas pesqueras locales en la región central se encuentran un modelo adecuado y práctico para el desarrollo de la comunidad.

Chistensen et al. (2014) estudiaron los beneficios generados en el sector pesquero marino peruano mediante un estudio profundo de la cadena de valor, consistiendo en un ecosistema recientemente desarrollado en el cual se enfocó en el modelado económico, lo cual se desarrolló utilizando el *Ecopath* con *Ecosim* y el *software*. Por consiguiente, la cadena de valor se estandarizó con una amplia recopilación de datos a través de 35 empresas las cuales pertenecieron al sector de la pesca marina en el Perú, así mismo también incluyendo la pesquería de una especie más grande del mundo que es la anchoveta. (p.1).

Teorías relacionadas al tema

A continuación, se mencionó las teorías relacionadas al tema de investigación.

Sector pesquero

Los analistas de Sociedad De Comercio Exterior del Perú (2019) comentaron que nuestras expediciones de pesca hacia el mundo se dividen en dos grandes grupos, por un lado, tenemos artículos de categoría tradicional, lo cual sus principales productos es la harina y aceite de pescado, y, por otro lado, los artículos de categoría no tradicional los cuales incluyen los frescos (pescados), curados (anchoas), conservas (caballa, filetes) y congelados (calamares, langostinos, conchas de abanico).

Álvarez et al. (2014) mencionaron que la pesca consiste en la extracción y

transformación de recursos hidrobiológicos como peces, moluscos, crustáceos y distintos tipos de especies que conlleva para el consumo humano directo (los enlatados, los curados, frescos o congelados). Asimismo, es importante porque abastece al consumo directo de la población y de esta manera permite el desarrollo industrial, a su vez comercializar al interior del país y al exterior satisfaciendo las necesidades del consumidor.

¿Qué son las exportaciones no tradicionales?

Los especialistas del banco central de reserva del Perú (2021) sugirieron que las producciones no tradicionales son aquellas partidas arancelarias que requieren de un valor añadido, agrupando a una cierta cantidad de sectores como el agropecuario, metalúrgico, mineras no metálicas entre otros. Estos se les consideran o derivan como productos no tradicionales cuando necesitan de una transformación.

Comex Perú-Sociedad de Comercio Exterior del Perú (2019) en su artículo concluyo que:

Respecto a los productos exportados, las conchas de abanico, las jibias (sepias), los calamares, congeladas alcanzaron un ranking de envíos al exterior con un total de US\$ 400 millones la cual figuró con un 36.1% del total de envíos. En el periodo 2019 sumaron envíos de US\$ 116 millones, el país principal de destino fue España representando un porcentaje de 28.9% de un total exportado hacia el mundo, y un aumento de 0.4% en cuanto al mismo periodo 2018.

Por otro lado, la pesca no tradicional fue uno de los sectores más demandados o sobresalientes de este periodo pese a las condiciones que ocurrieron a nivel mundial con la crisis del Covid -19.

Exportación

(Betancur y Ordoñez, 2020) definió que las exportaciones son parte de un proceso de producción que se realiza en un determinado país de origen o un tercero y se envía al país de destino a través de la ejecución de varios canales de transporte.

Los especialistas de Promperú (2020) definieron que la exportación como

uno de los regímenes más hablados en el ámbito internacional. Por otro lado, su uso es constante en el exterior, cualquiera de las personas ya sea jurídicas o naturales que se encuentren registrados y debidamente emitidas por (ruc) pueden hacer un proceso de exportación.

La exportación se definió como la venta de productos fabricados en un país para los residentes de otro mercado. (Hill, 2007) precisó que ante los ojos de los empresarios ve la promesa de mayores oportunidades para mejorar los ingresos al encontrar mercados externos y la posibilidad de ingresar a más industrias.

Las exportaciones surgen cuando a un país le resulta rentable vender en el extranjero su producción. En este sentido, la teoría económica ha desarrollado diferentes explicaciones (Suranovic, 2010).

Asimismo, la exportación es una actividad dinámica de mercados; donde se genera empleo, teniendo como estrategias herramientas necesarias para promover más la generación de empleo y destacar responsabilidad social.

Por otro lado, la exportación es la salida legal de bienes nacionales para uso final o consumo en el extranjero.

Referente a las **dimensiones**, la demanda es aquella cantidad de un bien o servicio la cual los importadores están dispuestos adquirir ya sea una oferta, o a una cantidad que un comerciante está de acuerdo en ponerlo en el mercado. El factor más importante a considerar en el exterior es la competencia en donde se sabe que hay diversas opciones de compra de un producto para satisfacer sus necesidades de tal manera los vendedores tienen claro que sus productos y servicios son equivalentes a los ofrecidos por otros ofertantes. En resumen, el panorama se refleja en los hechos de que cantidad es ofrecida el producto el cual no se estipula por el mismo comprador o vendedora que es determinado por una agrupación de vendedores y compradores que interactúan en el mercado (Mankiw, 2017).

Demanda

Según Castro y Landa (1994) determinaron que la demanda es el volumen adquirido por consumidores establecidos en un tiempo dado; bajo requisitos del entorno y con niveles de marketing decididos por la entidad donante, con la determinación de alcanzar una postura conveniente de los compradores y/o consumidores en relación al ofrecimiento.

Según Kloter y Keller (2006) enfatizaron que la demanda de mercado para los productos es el volumen total de ser comprado por determinados consumidores, en un territorio específico, en un tiempo establecido. Por otro lado, la demanda de la compañía también es definida por la cuota considerada sobre la demanda del mercado en función de distintos grados de esfuerzo del marketing en un periodo determinado (Kloter y Keller, 2000).

Según Kinneer y Taylor (2000) indicaron que la demanda puede ser medible mediante cuatro dimensiones como producto, ubicación geográfica, periodo y cliente. Por consiguiente, la terminación potencial de mercado se alude al límite superior de la demanda en el mercado, puesto que la predicción de mercado determina el horizonte esperado de la demanda para un tiempo establecido.

Principales productos más demandados del sector pesca no tradicional

Exportaciones de consumo humano directo:

Congelados

- Concha de abanico
- Jibias (sepias)

Curados

- Anchoas en salazón

Conservas y semiconservas

- Conservas de caballa

Frescos

- Trucha fresca

Descripción del producto

Congelados:

- **Descripción de las Conchas de Abanico**

Partida arancelaria obtenida en el sistema de la página de Trade Map **03.07.29.10.00**. Descripción de partida arancelaria: Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; invertebrados acuáticos, (excepto los crustáceos y moluscos), vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y «pellets» de invertebrados acuáticos (excepto los crustáceos), aptos para la alimentación humana: Veneras (vieiras), volandeiras y demás moluscos de los géneros Pecten, Chlamys o Placopecten: Los demás: Veneras (vieiras, concha de abanico).

El producto que se va a exportar son las **conchas de abanico** su modo de exportación es de categoría Congelada apto para consumo humano directo.

- **Descripción de las Jibias (Sepias)**

Partida arancelaria obtenida en el sistema de la página de Trade Map **03.07.49.00.00**. Descripción de partida arancelaria: Moluscos, incluso separados de sus valvas, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos y moluscos, vivos, frescos, refrigerados, congelados, secos, salados o en salmuera; harina, polvo y "pellets" de invertebrados acuáticos, excepto los crustáceos, aptos para la alimentación humana. : Jibias (*Sepia officinalis*, *Rossia macrosoma*) y globitos (*Sepiola* spp.); calamares y potas (*Ommastrephes* spp., *Loligo* spp., *Nototodar* spp., *Sepioteuthis* spp.): Los demás.

El producto que se va a exportar son las **jibias (sepias)** su modo de exportación es de categoría Congelada apto para consumo humano directo.

Curados:

- **Descripción de Anchoas en Salazón**

Partida arancelaria obtenida en el sistema de la página de Trade Map **03.05.63.00.00**. Pescado seco, salado o en salmuera; pescado ahumado, incluso cocido antes o durante el ahumado; harina, polvo y «pellets» de pescado, aptos

para la alimentación humana.: Pescado salado sin secar ni ahumar y pescado en salmuera: Anchoas (*Engraulis* spp.).

El producto que se va a exportar es las **anchoas en salazón** su modo de exportación es de categoría Curada apto para consumo humano directo.

Conservas y semiconservas:

- **Descripción de la conserva de caballa**

Partida arancelaria obtenida en el sistema de la página de Trade Map **16.04.15.00.00**. Preparaciones y conservas de caballa, enteros o en trozos (picados).

El producto que se va a exportar es la **conserva de caballa** su modo de exportación es de categoría Conservas y Semiconservas apto para consumo humano directo.

Frescos:

- **Descripción de Trucha Fresca**

Partida arancelaria obtenida en el sistema de la página de Trade Map **03.02.11.00.00**. Pescado fresco o refrigerado, excepto los filetes y demás carne de pescado de la partida 03.04.: Salmónidos, excepto los hígados, huevas y lechas: Truchas (*Salmo trutta*, *Oncorhynchus mykiss*, *Oncorhynchus clarki*, *Oncorhynchus aguabonita*, *Oncorhynchus gilae*, *Oncorhynchus apache* y *Oncorhynchus chrysogaster*).

El producto que se va a exportar son las truchas frescas su modo de exportación es de categoría Fresca apto para consumo humano directo.

Empresas exportadoras

Según Czinkota & Ronkainen, (2002) señalaron que las empresas se convierten en exportadoras ya que siguen diversos procesos como la influencia de los agentes del cambio y la capacidad para superar barreras de internacionalización. Asimismo, las empresas deben de evaluar ciertos factores externos como política, económicas, sociales, físicos, geográficas e investigar el entorno competitivo para que estas empresas puedan ingresar a territorio internacional de manera ventajosa referente al precio, capacidades, etc.

Según Daniels & Radebaugh (2000) mencionaron que las industrias para su internacionalización deben considerar a evaluar y ejecutar sus objetivos, estrategias y misiones a corto y largo plazo; en el cual, será beneficioso para que estas empresas se posicionen de manera eficaz en el mercado extranjero.

A continuación, se mencionaron los enfoques conceptuales asociados a la temática de la investigación

Según los especialistas de Promperú (2020) las exportaciones del sector de la pesca no tradicional alcanzarán los \$1.321 mil millones en 2020, un 18,2% menos que en el mismo período del año pasado. Este comportamiento negativo es el resultado de una combinación de factores relacionados tanto con la oferta como con la demanda. Por el lado de la demanda, los cierres parciales o totales y los retrasos en la recuperación de los servicios de restauración en Europa, Estados Unidos y Asia tuvieron un impacto significativo en la importación de especies normalmente reservadas para la Industria Horeca, como el camarón y los abanicos.

Asimismo, por el lado de la oferta, en cambio, la captura de calamar, que es el principal rubro de exportación en el segundo trimestre, es pequeña. Sin embargo, a pesar del impacto negativo de Covid-19, Estados Unidos siguió siendo un mercado importante, con el 17% del total de las exportaciones no tradicionales, y el único mercado tradicional que ha registrado un aumento en los envíos, un nivel positivo en comparación con el año pasado. 16.4% por ciento.

Los especialistas de Comex Perú (2020) mencionaron que los productos del mar no tradicionales fueron dirigidos a 92 mercados en el 2020. Tras la pandemia de Covid-19, las empresas peruanas introdujeron sus productos en mercados alternativos como Letonia e Islandia. Por otro lado, hubo un aumento significativo en la demanda por robo de huevas. Para los calamares crudos congelados para Nueva Zelanda combinados con carcasas de ventiladores de enfriamiento, lo mismo ocurrió con Ucrania y Cuba. Además, las exportaciones de productos del mar a Estados Unidos disminuyeron en agosto luego de bajar por cuarto mes consecutivo, con un aumento acumulado de 16% debido a los grandes envíos de perico congelado en el primer trimestre.

Durante la última década, Perú experimentó un crecimiento en las exportaciones de camarón congelado de la región de Tumbes a los Estados Unidos. Este estudio analizó aquellas variables que afectaron las exportaciones en el contexto del PCA Perú y Estados Unidos. La acuicultura estuvo cada vez más involucrada en la actividad económica del Perú, cuyos primeros mercados de destino fueron EE. UU, España y Canadá. Esta actividad contó con el apoyo de APC Perú en Estados Unidos para abordar y prevenir problemas relacionados con barreras arancelarias y no arancelarias. Asimismo, las exportaciones peruanas de camarón congelado impactaron a los productores acuícolas en términos de cantidad y valor FOB, aplicación de medidas sanitarias estadounidenses y reducciones arancelarias, por lo que fueron variables que afectaron directamente a los productores acuícolas nacido con un TLC (Orcotoma y Luyo, 2020).

III. METODOLOGÍA

Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

El tipo de diseño de investigación fue de tipo aplicada. Según Abarza (2008) mencionó que la investigación aplicada busca solucionar un problema conocido y hallar respuestas a preguntas específicas. (...) la investigación aplicada también puede ser manejada y de esa manera conseguir información sobre mercados, competidores y clientes a su vez monitorear acciones competitivas (p.8)

Este documento tuvo un enfoque cuantitativo el cual permitió alcanzar un conocimiento en particular y comprobable. La investigación cuantitativa consistió en recolectar y analizar datos numéricos. Según Martínez (2013) este método es ideal para identificar tendencias y promedios, realizar predicciones, comprobar relaciones y obtener resultados generales de poblaciones grandes. Además, es un método estructurado de análisis de recopilación que se obtiene a través de otras fuentes; en el cual conlleva un proceso de usos de herramientas estadísticas y matemáticas con el propósito de cuantificar el problema de investigación.

Diseño de investigación

El diseño que se aplicó, fue un diseño longitudinal que explora a través del tiempo. Según Myers (2006) es un estudio de tipo observacional en donde se recopila datos de una misma muestra repetidamente durante un periodo prolongado. En el cual este estudio puede durar desde algunos años hasta incluso décadas; dependiendo el tipo de información que se desea obtener de la investigación y una de sus ventajas es brindar marcos de tiempo extendidos. Por otro lado, es importante para trazar el crecimiento y el desarrollo de varios fenómenos. Por ello la investigación se enfocó en determinar cómo ha sido la evolución de las exportaciones del sector pesquero no tradicional desde el periodo 2012 hasta 2020.

3.2 Variables y operacionalización

Aquí tomamos como variable independiente la exportación. Véase de anexos 1 donde se observará la matriz.

Variables 1: Exportación

Los analistas de Promperú (2020) definieron que la exportación es uno de los regímenes más hablados en el ámbito internacional. Por otro lado, su uso es constante en el exterior, cualquiera de las personas ya sea jurídicas o naturales que se encuentren registrados y debidamente emitidas por (RUC) pueden hacer un proceso de exportación.

Definición conceptual:

Una exportación es la transacción o transporte de bienes o servicios de un país a otro. Es decir, es una gestión inmobiliaria entre residentes de distintos países. (INEGI, 2011).

Según (Mora, 2015) definió que una exportación es principalmente todo bien o servicio permitido del país fabricante, el cual envía la mercancía a un tercero para su adquisición y utilización. De tal manera el envío puede llegar por diversos medios de transporte, como aéreo, terrestre o marítimo. A su vez puede tratarse de una exportación de servicios que no sea un envío de un producto físico.

Definición operacional:

El valor de las exportaciones se calcula mediante el comercio de bienes realizados en el territorio habitante más la venta de bienes que conformaron pieza de algún proceso productivo ejecutado por residentes (INEGI, 2011).

Dimensiones:

Demanda: Se definió como la cantidad de bienes y servicios producidos en el país y demandados por personas que residen en el exterior, los fabricantes nacionales venden sus principales componentes de fabricación a distribuidores (particulares, empresas, gobiernos, etc.) que residen en el extranjero mediante la exportación (Economipedia, 2021).

Mercados: Se definió como aquellos productos que pueden entrar al mercado seleccionado, y cómo enfrentarlo. Los exportadores deben tener conciencia de la competencia en los mercados existentes, explorar oportunidades para encontrar mercados nuevos o en crecimiento, diversificar la producción o

agregar valor a sus líneas de productos existentes. Al mismo tiempo, los importadores de todo el mundo están tratando de maximizar su potencial a través de acuerdos comerciales preferenciales, buscando constantemente nuevos proveedores más competitivos y mejorando la eficiencia de las compras (Intracen, 2020).

Empresas exportadoras: son aquellas que vende productos y servicios a través de fronteras nacionales. Una vez que la empresa se haya afianzado en el mercado nacional y adquirido una marca reconocida, se iniciará el proceso de internacionalización, a través del cual abrirá nuevos mercados. Para tener éxito, las empresas deben poder aplicar economías de escala lo más grandes posible para adaptar sus estrategias de marketing y marketing a las peculiaridades nacionales (Mincetur, 2021).

3.3 Población, muestra y muestreo

En este punto de la investigación no se necesitó delimitar la muestra y población, por motivo, que son datos ya existentes; por ello se hizo una revisión evolucionaria durante esos periodos 2012 hasta 2020. Para así dar a conocer su valor de exportación que se dio en cada año.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección datos

Para esta investigación cuantitativa, cuenta con una técnica de análisis documental y es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios; es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales (Arias, 2012).

El instrumento según kothari (2004), la recolección de datos es extraída de fuentes secundarias, el cual implica documentos, registros públicos o archivos confiables sea electrónicos o físicos (Hernández et al, 2014). De tal manera que seguido a ello este tipo de recolección será un indicio, el cual se someterá esta investigación dándose así posteriormente una revisión durante esos periodos.

Siguiendo con lo anterior, la investigación hizo uso de datos que fueron obtenidos de fuentes extraídas de Trade Map, Sunat, Siicex, kunap, Promperú, Comex Y BCRP.

3.5 Procedimientos

Para el procedimiento de esta investigación se optó por un análisis documental de data histórica lo cual consistió en un estudio a través del tiempo y de cómo se fue dando tras periodo, además, dado ello se buscó en páginas web tales como: boletines académicos, instituciones u organizaciones como fondo monetario internacional (FMI), el sistema integrado de información de comercio exterior (SIICEX), Trade Map, (INEI), Kunaq, Comex, Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), véase en anexos 2 se especificará detalladamente las fuentes de información en donde se extrajo la evolución de todos los periodos. Asimismo, se tomó en cuenta la utilización del software, Microsoft Excel, con el fin de analizar sin ejecutar ninguna manipulación de los datos extraídos, de tal manera que es una investigación para que se revise de cómo ha ido evolucionando las series anuales de 2012-2020 en el sector pesca no tradicional, así como dando a conocer los principales productos, mercados y por último las principales empresas.

3.6 Métodos de análisis de datos:

Los métodos analíticos utilizados en este estudio fueron:

- **Análisis documental:** estos son datos encaminados a presentar un informe cuyo contenido sea de una forma distinta a la original con el objetivo de propiciar su recuperación anterior. Asimismo, es un conjunto de ejecución que da lugar a una información secundaria que efectúa como intercesor de una búsqueda de un documento de origen y el navegante que recoge información; por ende, el que recopila datos debe efectuar una serie de exégesis, e indagar para luego esquematizar (Castillo. 2005).

A continuación, se tomó en cuenta ciertos puntos en consideración:

- El proceso analítico y sistemático porque cada recolección fue interpretada y sintetizada cuidadosamente para ceder a una nueva investigación precisa.
- Se tomó en consideración las primeras noticias que se encontraron en una base recopilada.
- Es donde se sometió un documento primario convirtiéndose en un análisis de operación secundario.

El objetivo final del análisis de documentos fue convertir un documento original en un documento secundario, en donde se restauró los puntos importantes de cada documento de información.

3.7 Aspectos éticos:

Los aspectos éticos tomados en cuenta en la presente investigación fueron los siguientes:

Principios éticos:

Según Álvarez (2018) determinó que estos principios son vistos como principios globales más allá de las limitaciones económicas, culturales, legales, etc., estableciendo que el debate ético es fundamental para el análisis de los estudios de investigación. La investigación requiere participación individual. Por lo tanto, es necesario aprobar la implementación de estos principios

La investigación se realizó respetando las pautas establecidas con integridad y honestidad en el proceso de todo el informe.

Originalidad:

Según Hernández (2017) determinó que la originalidad es un requisito legal requerido por la ley de derechos de autor, tiene un significado subjetivo como expresión de las características personales del autor, y la novedad, que es un requisito exigido por la ley de derechos de autor. Patentes, es antes de crearlo prácticamente como una creación que no existe en, o aún no se han entendido.

Se sustentó que el trabajo realizado no contiene información copiada total o igualdad lo cual nos pueda dar indicio de plagio, la bibliografía empleada fue citada de manera correcta para que de esta forma evitar errores de pertenencias de ideas de otros autores.

IV. RESULTADOS

En este capítulo se detalló los resultados, luego de haber examinado varias bases de datos como Trade Map, Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), Kunaq, Sistema Integrado de Comercio Exterior (SIICEX), Comex Perú, Sunat, INEI, entre otros.

De aquí en adelante se mostró la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020, como también los principales productos, sus mercados y sus empresas.

Tabla 1. *Valor de las exportaciones del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 (valores FOB - millones US\$).*

Periodos	Valor exportado
2012	1,041.02
2013	1,066.98
2014	1,188.50
2015	950.67
2016	926.43
2017	1,088.62
2018	1,374.84
2019	1,614.11
2020	1,321.68
Total	10,572.83

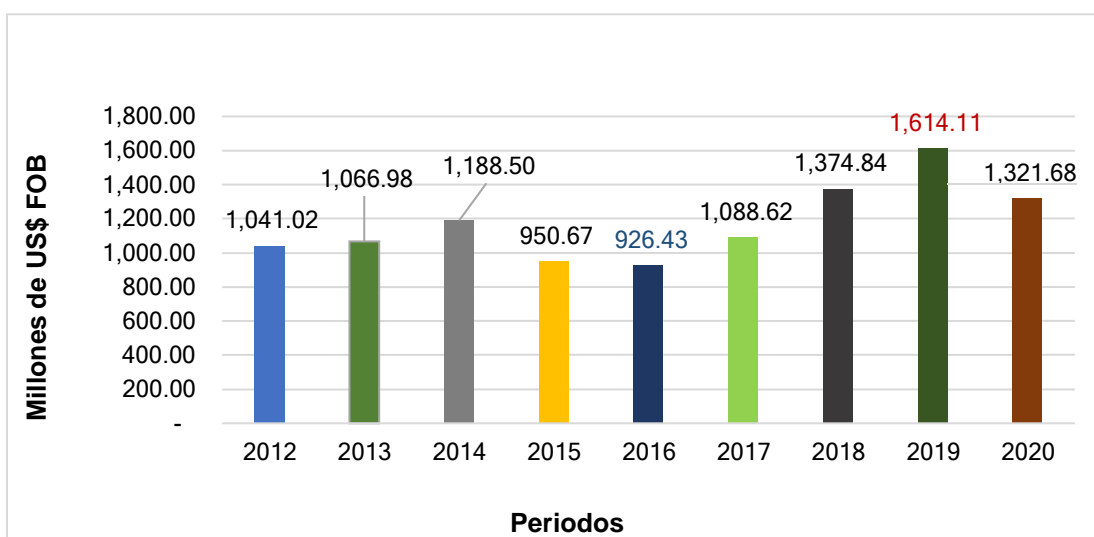
Nota: Banco Central de Reserva del Perú

De acuerdo con el objetivo general se obtuvo como resultado, la variación total en las ventas y/o exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional hacia el mundo entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la tabla 1, entre el periodo 2012 al 2013 hubo un incremento en la exportación de 25.96 millones de dólares FOB y continuó creciendo respecto al periodo 2014 con un valor total de 1,188.50 millones de dólares FOB. Sin embargo, hubo un descenso notorio entre los periodos 2015 y 2016 con una diferencia aproximada de 299.83 millones de dólares FOB. Por lo tanto, pese a esos periodos trágicos, las exportaciones peruanas sobresalieron nuevamente en sus productos de

consumo humano directo y mostraron un crecimiento en los periodos 2017, 2018 y 2019; asimismo en el año 2020 nuevamente hubo un ligero descenso respecto del año anterior de 292.43 millones de dólares debido a la crisis originada por pandemia del Covid-19 en el cual se vio afectada este periodo. Pese a ello, la industria pesquera no tradicional es el tercer sector en sobresalir y resaltar una estabilidad ante esta crisis que afectó a la economía mundial y contribuir al país con la gran biodiversidad que tiene en su territorio. Por lo tanto, el sector pesquero no tradicional obtuvo una exportación total de 10,572.83 millones de dólares según datos específicos y confiables del BCRP.

Figura 1. *Evolución del valor de las exportaciones del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 valores FOB (millones US\$).*



Nota: Banco Central de Reserva del Perú

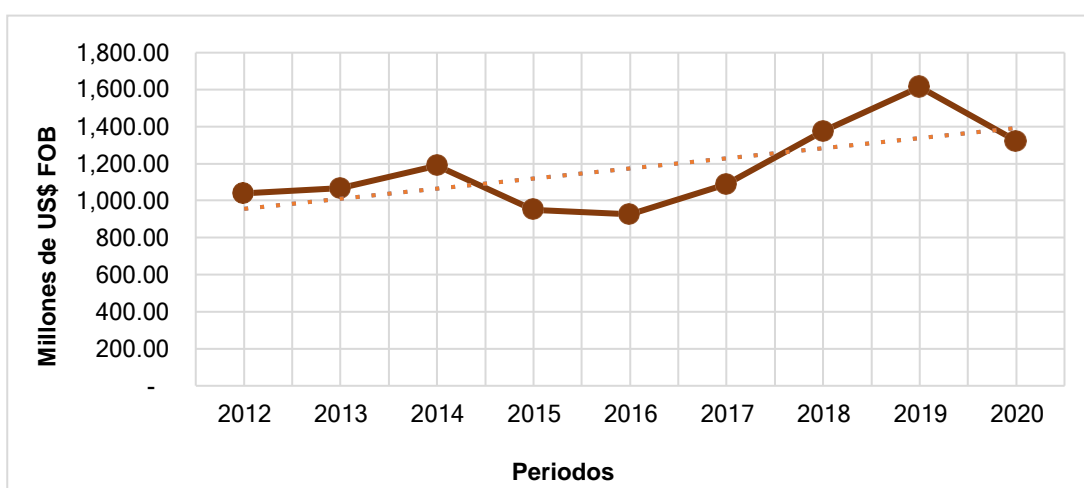
Siguiendo con lo mencionado anteriormente, en este gráfico se observó el valor de las exportaciones del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 al 2020. En el cual el periodo que más sobresalió y el más demandado fue el 2019 con un valor total de 1,614.11 millones de dólares FOB en donde ascendió con una tasa interanual de 12.1% como efecto de la mayor comercialización de productos de consumo humano directo como enlatados (+48.3%), congelados (+18.5%) y frescos (+19.9%).

Según los especialistas del Comercio Exterior y Turismo informó el suceso, debido que aproximadamente 390 empresas participaron en la comercialización de productos pesqueros no tradicionales (Seafrost SAC, Marinazul SAC, Puertos del

Pacífico S.A, Costa Mira SAC, Altamar Foods Perú SRL, Productora Andina de Congelados SRL, entre otras). Asimismo 137 sub partidas fueron comercializadas y exportadas al mundo (jureles congelados, pota cruda congelada, langostinos, filetes de pescado, conchas de abanico) y se dirigieron a 96 mercados destinos principales tales como China, España, Corea del Sur, Japón, Tailandia, Francia, Nigeria y Federación Rusa.

Por otro lado, el periodo menos decreciente o menos demandado fue el 2016 con un valor de exportación total de 926.43 millones de dólares FOB en el cual su comercialización fue destinada a 41 países aproximadamente tales como Estados Unidos, España, China., Corea del Sur, Francia, Italia, Japón, Tailandia, Ecuador, Federación Rusa, Alemania, Taiwán, Colombia y entre otros. Asimismo 139 sub partidas fueron exportados al mundo, entre ellos los congelados (perico 71 473 080 miles; pota y calamar 57 629 197 miles; colas de langostino 56 367 718 miles); procesados y congelados (conchas de abanico 22 077 070 miles, ovas de pez volador 10 964 849 miles); conservas (anchoveta 15 965 163, atún 3 427 102, caballa 427 052) y curados (anchoas saladas 10 173 817).

Figura 2: *Tendencia del valor de las exportaciones del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 millones US\$ FOB*



Nota: Elaboración propia

En esta figura se observó el valor de las exportaciones de los productos del sector pesquero no tradicional, cuyo crecimiento del 2012 al 2020 fue de un total de 10,572.83 millones US\$ en valores FOB. Asimismo, dicho resultado determina la relación entre el valor de las exportaciones y el tiempo, por ende, existe una línea de

tendencia positiva en el valor de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional durante esos periodos prolongados.

Los especialistas del diario el peruano, informaron que las exportaciones de productos pesqueros no tradicionales presentaron un incremento de aproximadamente 25%, debido a la mayor demanda de los mercados internacionales.

Finalmente, el sector pesquero no tradicional tuvo un gran potencial e incidencia positiva para generar más empleo formal, productividad y crecimiento económico en el Perú. Sobre todo, en las zonas rurales para el caso de la acuicultura. Asimismo, esta actividad es beneficiosa para la economía del país, por el cual posee necesidad de mano de obra, en el cual se convierte en uno de los sectores más potentes de lucha contra la pobreza.

Tabla 2. *Valor de las exportaciones de los productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB*

Periodos	Conchas de Abanico congelados	Jibias (sepias) congelados	Anchoas en Salazón	Conservas de caballa	Trucha fresca
2012	75,380	238,069	3,444	3,244	2
2013	158,534	263,172	3,070	3,253	12
2014	121,641	276,115	4,283	5,791	-
2015	79,650	196,709	7,328	1,661	52
2016	75,782	193,584	2,128	1,688	-
2017	15,279	42,743	2,580	2,148	8
2018	31,524	26,455	3,577	1,528	-
2019	27,713	25,650	2,970	1,463	15
2020	6,748	2,824	2,186	4,097	7
TOTAL	592,251	1,265,321	31,566	24,873	96

Nota: Trade Map, Sunat, BCRP.

De acuerdo con el objetivo uno, se obtuvo como resultado, los productos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional hacia el mundo entre los periodos del 2012 al 2020. Dentro de ellos están estructurados por congelados, conservas y semiconservas, curados y frescos.

Como se observó en la tabla 2 con respecto a las conchas de abanico este producto empezó con una comercialización medianamente baja en el 2012 con un valor de 75,380 miles de dólares FOB, siguiendo con el periodo 2013 fue una temporada de crecimiento teniendo una diferencia de 83,154 miles dólares FOB con respecto al año anterior con un valor de exportación de 158,534 miles de dólares FOB. Sin embargo, se observó un descenso entre los años 2014, 2015, 2016, 2017 con una pérdida aproximada de 194,212 miles de dólares. Los periodos 2018 y 2019 fueron creciente con respecto al año anterior. Finalmente, en el 2020 volvieron a caer las exportaciones de las conchas de abanico 6,748 miles de dólares debido a la pandemia del covid19.

Respecto a la exportación del producto jibias (sepias) congeladas estuvo en crecimiento los periodos 2012, 2013 y 2014. Luego ocurrió un decrecimiento entre los periodos 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020; siendo el 2020 el periodo más bajo y menos demandando debido a la crisis de la pandemia en el cual perjudicó el comercio de este producto obteniendo un total de 2,824 miles de dólares.

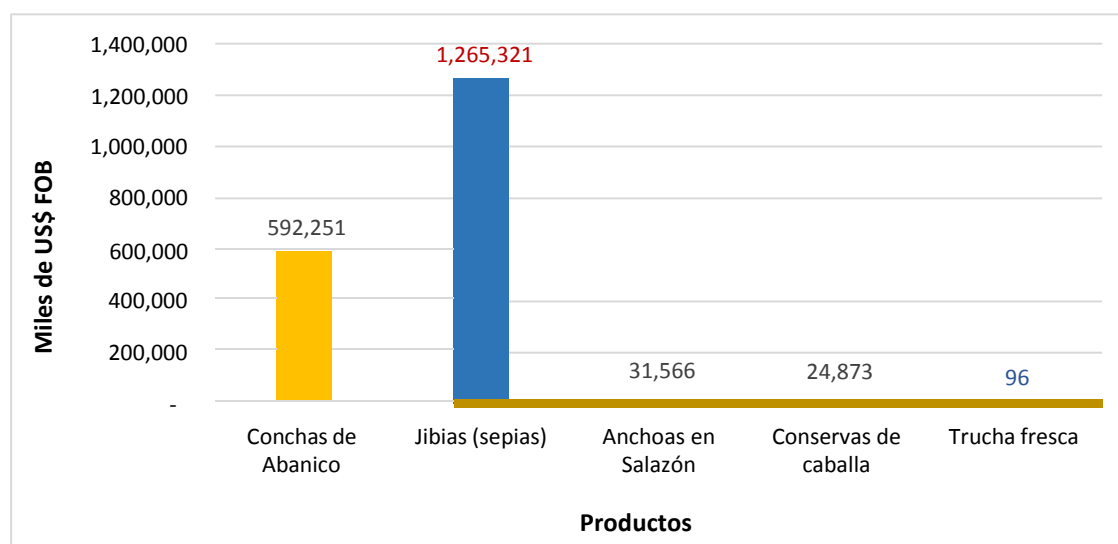
Siguiendo con el producto de anchoas en salazón tuvo una comercialización positiva en los periodos 2012, 2013, 2014 y 2015; pese a ese suceso positivo ocurrió un descenso en las exportaciones de los periodos 2016 hasta el 2020. En este año este producto pese al Covid-19 obtuvo un valor total de 2,186 miles de dólares FOB en sus exportaciones.

Entre las conservas de caballa tuvo una comercialización ascendente con un valor de 3,244 miles de dólares en el periodo 2012 y 3,253 miles de dólares en el 2013. Siendo el 2014, el periodo en el que más se comercializó las caballas con un valor de 5,791 miles de dólares. Sin embargo, este producto no mantuvo ese rango, cayendo sus exportaciones entre los periodos 2015 hasta 2019. Asimismo, pese a ello en el 2020 este producto volvió a surgir llegando a un valor de exportación de 4,097 miles de dólares FOB.

Respecto a la trucha fresca, este producto tuvo menos comercialización en el periodo 2012 al 2020. Sin embargo, pese a esos resultados, este producto estuvo en crecimiento en los años 2012 con un valor 2 en miles dólares FOB y 2013 con un valor de 12 en miles dólares FOB. Cabe acotar que los periodos 2014, 2016 y 2018 fueron los más bajos, ya que este producto se estancó al no ser comercializado

teniendo un valor de 0. Por otro lado, el año 2015 fue el periodo en el que más se comercializó la trucha fresca llegando a un valor de 52 en miles de dólares FOB. Asimismo, en el 2017 este producto no mantuvo su rango de exportación cayendo hasta un valor de 8 en miles de dólares FOB y en el 2019 nuevamente volvió a surgir y/o comercializar este producto con un valor de 15 en miles de dólares. Finalmente, en el 2020 debido a la pandemia del Covid-19, este producto también se vio afectado y volvió a caer hasta 7 en miles de dólares FOB.

Figura 3. Valor de las exportaciones de productos del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 valores FOB (miles US\$)



Siguiendo con lo mencionado anteriormente, se puede observar los productos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional hacia el mundo entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la figura 2 el producto jibia (sepias) perteneciente a la categoría de congelados tuvo una alta demanda y/o comercialización entre dichos periodos; debido a sus bajos precios de exportación y la gran variedad en sus presentaciones hacia el mercado internacional como Asia, Europa y Estados Unidos. Puesto que en el Perú este producto se exporta primordialmente en filetes, tubos, tiras, dados, alas y tentáculos tanto frescos como crudos y cocidos congelados; es por ello que las grandes cadenas (híper y supermercados) son los principales puntos de venta. Por ende, este producto tuvo una demanda mundial desde hace 20 años, siendo china uno de los principales importadores.

Asimismo, según el ministerio de producción la pota es la segunda actividad pesquera más importante del Perú, tanto en volumen como en valor exportado; además de ser el principal producto de exportación del sector no tradicional seguido de los langostinos.

La trucha se exporto básicamente en dos presentaciones: congelado, donde destacan los envíos de esquilones, filetes, hueveras, ovas, pulpas, entre otros; y en fresco, exportándose básicamente filetes. Por lo tanto, el mejor desempeño de las exportaciones pesqueras no tradicionales fue impulsado por la competitividad de nuestros productos a nivel mundial.

Finalmente se observó que la tendencia en las exportaciones de estos productos se debió según el precio y las variedades en su presentación o empaquetadura. Además, que el Covid-19 también afectó la comercialización de la gran mayoría de los productos, ya que se vio un descenso significativo a diferencia de sus periodos anteriores.

Tabla 3. *Valor de las exportaciones de los principales países de conchas de abanico del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB*

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Total
España	2,142.00	2,522.00	3,127.00	2,466.00	7,370.00	1,975.00	6,275.00	4,125.00	2,211.00	32,213.00
Estados Unidos	18,562.00	66,537.00	25,705.00	10,781.00	6,229.00	-	6,803.00	7,546.00	1,087.00	143,250.00
Francia	38,333.00	49,917.00	51,032.00	40,658.00	29,528.00	8,097.00	8,459.00	8,760.00	851.00	235,635.00
Canadá	1,704.00	4,069.00	5,708.00	2,083.00	810.00	-	1,056.00	938.00	782.00	17,150.00
Chile	523.00	2,360.00	2,444.00	1,659.00	867.00	577.00	568.00	628.00	648.00	10,274.00
Alemania	154.00	111.00	832.00	1,743.00	3,053.00	653.00	533.00	884.00	433.00	8,396.00
Italia	4,937.00	4,476.00	6,128.00	2,819.00	2,033.00	175.00	768.00	691.00	149.00	22,176.00
Países Bajos	820.00	4,082.00	3,802.00	4,548.00	10,111.00	743.00	1,063.00	634.00	138.00	25,941.00
Ucrania	-	-	-	-	-	-	-	-	121.00	121.00
Nueva Zelandia	129.00	798.00	1,048.00	186.00	-	-	504.00	-	114.00	2,779.00
Otros	8,076.00	23,662.00	21,815.00	12,707.00	15,781.00	3,059.00	5,495.00	3,507.00	214.00	145,333.00

De acuerdo con el objetivo dos se obtuvo como resultado, los principales países de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

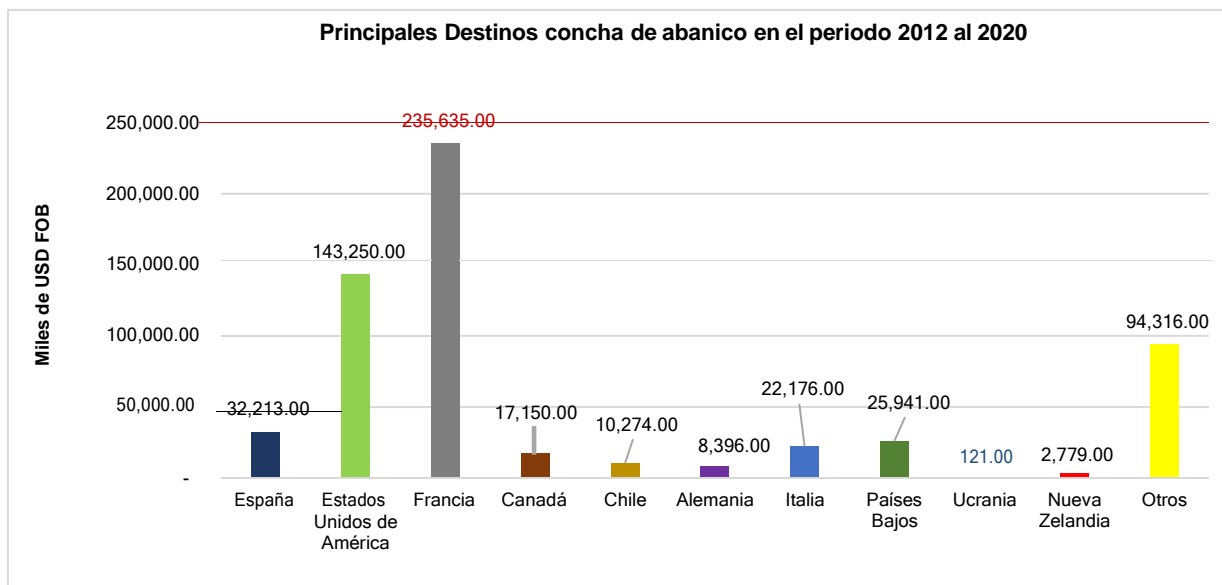
Como se observó en la tabla 3 este producto de conchas de abanico son uno de los productos no tradicionales que ofrece el Perú a estos distintos destinos. España presentó un consecutivo crecimiento en el periodo 2012, 2013 y 2014 llegando a un valor de 3,127 en miles de dólares FOB del año 2014. Para el periodo 2015 y 2017 se identificó un descenso en las importaciones con respecto a los años anteriores llegando a un valor de 2,466 y 1,975 en miles de dólares. Finalmente, a partir de los años 2018, 2019 y 2020 el índice de consumo e importación fue decreciente para este país.

Estados Unidos no importó las conchas de abanico en el periodo del 2017 teniendo como valor 0; pese a ello en los demás años tuvo un alto valor en sus importaciones con este producto de consumo humano directo con un valor de 143,250.00 en miles US\$ FOB. Asimismo, Francia fue el país de destino más demandado y consecutivo por la importación de conchas de abanico entre dichos periodos. Por su parte Canadá, Chile, Italia, Países bajos presentaron un alto índice de importación.

Alemania con un valor 8,396.00 y Nueva Zelanda con un valor 2,779.00 en miles de dólares FOB. Y Ucrania en el periodo 2012 al 2019 no presentó un índice de importación, hasta el año 2020 en donde se propagó el Covid-19 y realizó un comercio sobresaliente con Perú con un valor de 121 en miles de dólares FOB.

Por otro lado, algunos mercados como Estados Unidos y Canadá exoneraron los aranceles a la importación de estos productos. A comparación de Japón y Rusia quienes atribuyen aranceles con un valor de 3 a 4 % respecto a estos productos. Con respecto al producto trucha existen ventajas en ambos mercados debido a los acuerdos comerciales de libre comercio Perú; por ello este producto puede ingresar al bloque libre de aranceles en todas sus presentaciones.

Figura 4. Valor de las exportaciones de los principales países de conchas de abanico del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB



Siguiendo con lo mencionado anteriormente, se pudo observar los principales destinos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó la figura 4, el país destino más demandado donde comercializa el Perú fue Francia con un valor total en sus importaciones de 235,635.00 en miles de dólares FOB ganando porciones de mercado. Por otro lado, el país con bajo índice de consumo e importación fue Ucrania con un valor de 121 en miles de dólares FOB.

Los franceses compran estos productos mayormente en supermercados grandes y medianos y su mayor consumidor es la generación millennials. Asimismo, se comercializa en presentaciones de refrigerado y congelados, además se caracteriza por su alto índice de beneficio para la salud ya que contiene proteína y aminoácidos; asimismo contiene vitamina 12 y entre otros beneficios que reducen problemas cardiovasculares. Por ende, muchos de los países consumieron este producto por los beneficios de salud y por la preservación del medio ambiente. Asimismo, los especialistas de PromPerú indicaron que el producto peruano se caracteriza y tiene ventaja por su buen sabor y color cremoso. En el cual la propuesta

con respecto a los productos de otros países no tiene la misma magnitud de sabor, además su color es muy claro y muchas veces presentan un mayor contenido de agua.

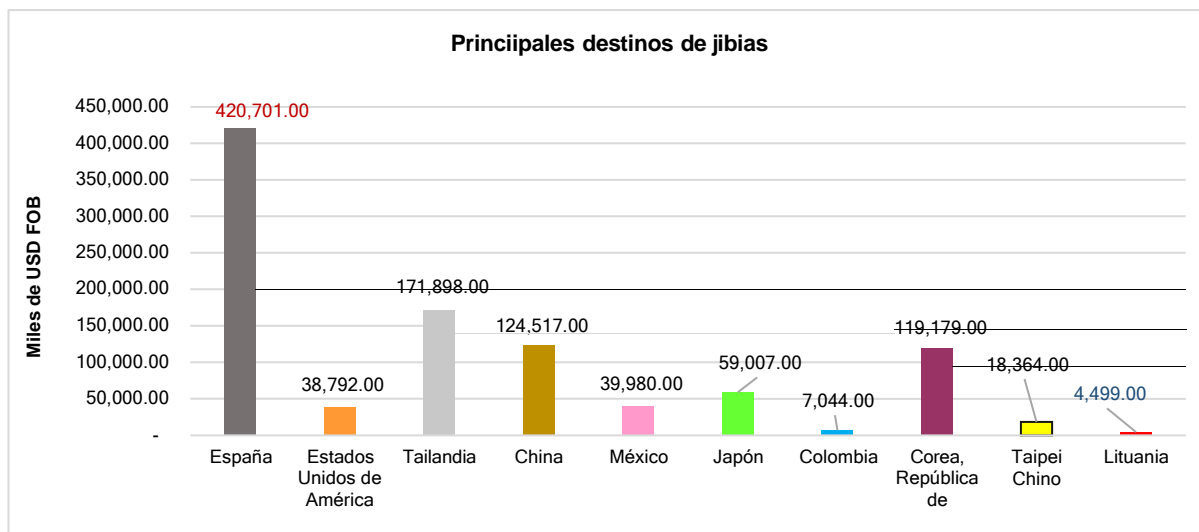
Tabla 4. *Valor de las exportaciones de los principales países de jibias del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB.*

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
España	68,220	74,213	94,372	67,444	80,156	17,527	11,077	6,929	763	420,701
Estados Unidos	8,916	7,122	4,512	6,539	6,078	1,512	1,594	2,114	405	38,792
Tailandia	24,334	57,657	41,669	24,038	17,255	3,215	1,623	1,718	389	171,898
China	22,267	27,963	27,183	19,091	17,568	4,638	1,946	3,537	324	124,517
México	6,083	5,835	8,618	8,170	7,238	1,492	1,077	1,217	250	39,980
Japón	8,925	14,049	10,873	6,680	10,851	3,552	1,768	2,089	220	59,007
Colombia	527	505	1,553	1,948	1,821	396	184	-	110	7,044
Corea, República de	27,244	19,524	34,222	20,556	9,953	1,469	2,467	3,653	91	119,179
Taipei Chino	3,823	3,027	3,421	3,398	3,117	354	532	627	65	18,364
Lituania	700	1,251	754	543	881	313	-	-	57	4,499
Otros	67,030	52,026	48,938	38,302	38,666	8,275	4,187	3,766	150	261,340

De acuerdo con el objetivo dos se obtuvo como resultado, los principales países destino de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la tabla 4, los países España, Tailandia, China y Corea son los destinos hacia donde más se exportó la jibia (sepia) peruana y donde más mantuvo una tendencia positiva. En cuanto a los destinos de Estados Unidos, Japón, México, Tapei chino, Colombia y Lituania son los periodos que presentaron una tendencia más baja. Siendo este último país en no presentar un rango de importación teniendo un valor de 0 en los periodos del 2018 y 2019. Por ello los empresarios indicaron que las grandes cantidades de pota exportados en forma de filetes cocidos y congelados permiten generar los recursos necesarios para pasar a elaborar presentaciones con mayor valor agregado y, en consecuencia, más rentables en el cual generan más incremento de países destino.

Figura 5. Valor de las exportaciones de los principales países de jibias del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB



Siguiendo con lo mencionado anteriormente, se pudo observar los destinos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020 con respecto al producto jibias (sepias) perteneciente a la categoría de congelados.

Como se observó en la figura 5, el país de destino con más demanda de este producto peruano no tradicional perteneciente al consumo humano directo fue España con un valor de 420,701 en miles de dólares FOB. Por otro lado, el menos demandado fue el destino de Lituania con un valor en sus importaciones de 4,499 en miles de dólares FOB.

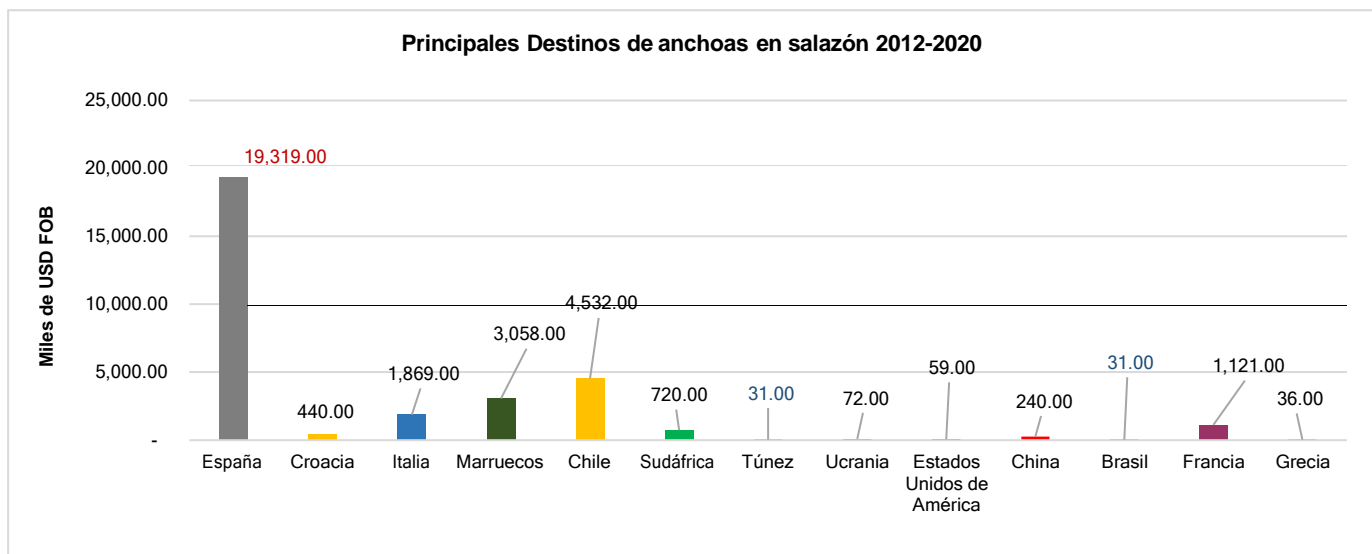
Tabla 5. *Valor de las exportaciones de los principales países de anchoas en salazón del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB.*

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
España	2,679	2,061	2,781	5,010	1,346	1,118	1,986	1,498	840	19,319
Croacia	-	-	-	-	-	-	-	-	440	440
Italia	-	132	297	366	79	328	131	182	354	1,869
Marruecos	-	277	590	1,044	349	23	225	282	268	3,058
Chile	547	565	577	761	35	538	864	502	143	4,532
Sudáfrica	-	35	36	82	159	66	128	73	141	720
Túnez	-	-	-	-	-	-	31	-	-	31
Ucrania	-	-	-	-	72	-	-	-	-	72
Estados Unidos	-	-	-	-	-	59	-	-	-	59
China	218	-	-	-	22	-	-	-	-	240
Brasil	-	-	-	-	31	-	-	-	-	31
Francia	-	-	-	64	35	448	176	398	-	1,121
Grecia	-	-	-	-	-	-	36	-	-	36

De acuerdo con el objetivo dos se obtuvo como resultado, los principales países de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la tabla 5, España fue el país más receptor e importador de las exportaciones peruanas con respecto al producto de consumo humano directo anchoas en salazón durante dichos periodos; cabe recalcar que su periodo más bajo fue en el 2020 con un valor de 840 en miles de dólares debido al cierre de fronteras por la crisis del Covid-19. Asimismo, le siguen Italia, Marruecos, Chile, Francia ya que tuvieron un promedio regular de importación en comparación con los destinos de Sudáfrica, China, Túnez, Ucrania, EE. UU, Brasil, Grecia quienes tuvieron bajo índice de importación con respecto a las anchoas perteneciente a la categoría de los curados.

Figura 6. Valor de las exportaciones de los principales países de anchoas en salazón del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB



Siguiendo con lo mencionado anteriormente, se pudo observar los destinos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la figura 6, el destino o importador más demandado fue el país de España con un valor total de 19,139 en miles de dólares FOB a diferencia de los demás países quienes tuvieron poco consumo de este producto. Asimismo, los destinos menos demandados fueron Brasil y Túnez con un valor de exportación de 31 en miles de dólares FOB.

Tabla 6. Valor de las exportaciones de los principales países de truchas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB

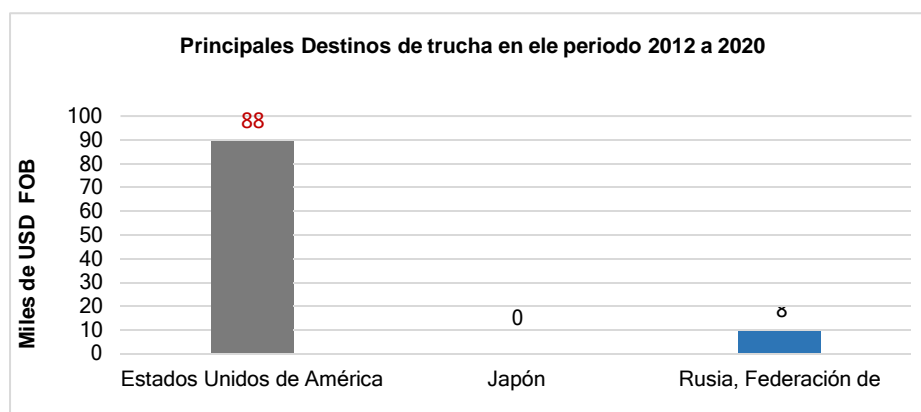
Importadores	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
Estados Unidos	2.00	12.00	-	52.00	-	-	-	15.00	7.00	88.00
Japón	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Rusia	-	-	-	-	-	8.00	-	-	-	8.00

Nota: Trade Map, BCRP, Sunat

De acuerdo con el objetivo dos se obtuvo como resultado, los principales países de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la tabla 6, el producto trucho perteneciente a la categoría de los frescos se comercializa a tres destinos tales como Estados Unidos, Japón y Rusia. El país de EE. UU en el periodo 2012 al 2013 tuvo un crecimiento de 12 en miles de dólares; cabe recalcar que Perú en los periodos 2014, 2016, 2017 y 2018 no comercializó a este destino teniendo como índice 0. Sin embargo, nuevamente en el periodo 2019 se retomaron envíos a Estados Unidos con un valor de 15 en miles de dólares. Pero este aumento no persistió, teniendo una caída de 7 en miles de dólares para el año 2020 en el cual se vio afectado por la crisis mundial del Covid-19. Por otro lado, Perú, no comercializó truchas frescas al país de Japón entre el periodo 2012 al 2020 teniendo como valor 0. Asimismo, Rusia solo importó en el periodo 2017 teniendo un valor de 8 en miles de dólares FOB. Y en los periodos 2012, 2013, 2015, 2016, 2018, 2019 y 2020 hubo cero importaciones.

Figura 7. Valor de las exportaciones de los principales países de truchas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB



Siguiendo con lo mencionado anteriormente, se observó los destinos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la figura 7, el país con menos consumo de truchas fue Japón 0 y Rusia 8 en miles de dólares. Sin embargo, el destino más consumidor e importador de este producto perteneciente a la categoría de los frescos fue Estados

Unidos obteniendo un valor de 8 en miles de dólares FOB en el transcurso de dichos periodos.

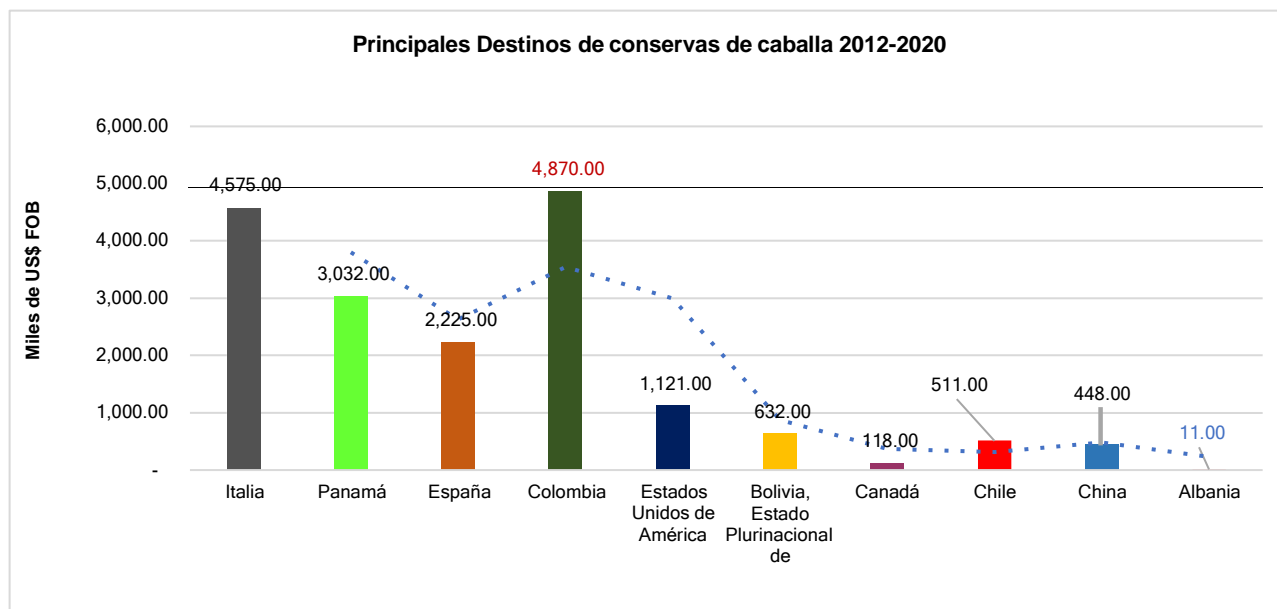
Tabla 7. *Valor de las exportaciones de los principales países de conservas de caballa del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB*

Importadores	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	TOTAL
Italia	251	172	0	180	192	616	535	1062	1567	4,575
Panamá	0	115	0	0	341	644	347	34	1551	3,032
España	1014	165	112	0	116	263	39	228	288	2,225
Colombia	663	292	2597	816	257	0	0	0	245	4,870
Estados Unidos	93	96	115	72	88	167	170	80	240	1,121
Bolivia	83	0	108	48	85	102	0	0	206	632
Canadá	95	0	0	0	0	23	0	0		118
Chile	0	277	75	0	54	0	48	57		511
China	0	0	0	70	0	0	378	0		448
Albania	0	11	0	0	0	0	0	0		11
Otros	1045	2125	2784	475	555	333	11	2	0	7,330

De acuerdo con el objetivo dos se obtuvo como resultado, los principales países de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se apreció en la tabla 7, Italia tuvo una importación descendente entre el periodo 2012 al 2013. Puesto que, en el 2014 el consumo de conservas de caballa fue en 0. Sin embargo, este destino retomó su comercio con Perú en el cual su importación fue en ascenso desde el 2015 hasta el 2020 teniendo un valor total de 4,575 en miles de dólares FOB. Cabe mencionar que Colombia también tuvo un alto índice en sus importaciones, pero tuvo periodos como 2017, 2018 y 2019 en el cual no importó este producto. Pese a esos periodos de descenso, en el 2020 este país destino surgió en sus importaciones de conservas de caballa con un valor de 245 en miles de dólares FOB. Asimismo, los países Panamá, España, EE. UU, Bolivia, Canadá, Chile, China, Albania tuvieron un descenso en sus valores de importaciones ya que su comercio con Perú respecto a las conservas de caballa fue de baja demanda e incluso de hasta 0 en el transcurso de 2012 al 2020.

Figura 8. Valor de las exportaciones de los principales países de conservas de caballa del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB.

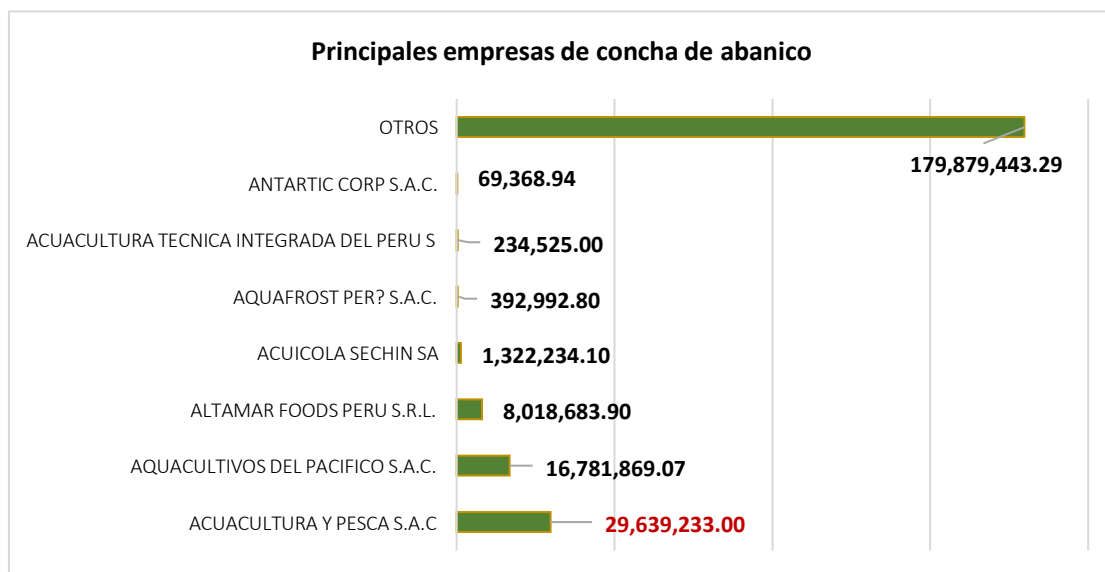


Siguiendo con lo mencionado anteriormente, se puede observar los destinos de las exportaciones del sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como observó en la figura 8, el Perú dirigió sus exportaciones en grandes cantidades al destino de Colombia con un valor de 4,870 en miles de dólares FOB, siguiendo el país de Italia en el cual tuvo un índice de 4,575 aproximadamente. Asimismo, los países menos consumidores y demandados en conservas de caballa fueron Canadá 118 y Albania 11 en miles de dólares FOB.

Finalmente, en el Perú, la cantidad de los diferentes países destino se debió a la implementación de certificados sanitarios digitalizados, en el cual originaron una demora en los procesos de comercialización, asimismo los acuerdos comerciales, influyeron en el comercio internacional según los convenios o alianzas de cada mercado con relación a sus productos y por otro lado el alto contenido de beneficio en la salud que tienen estos productos de consumo humano directo.

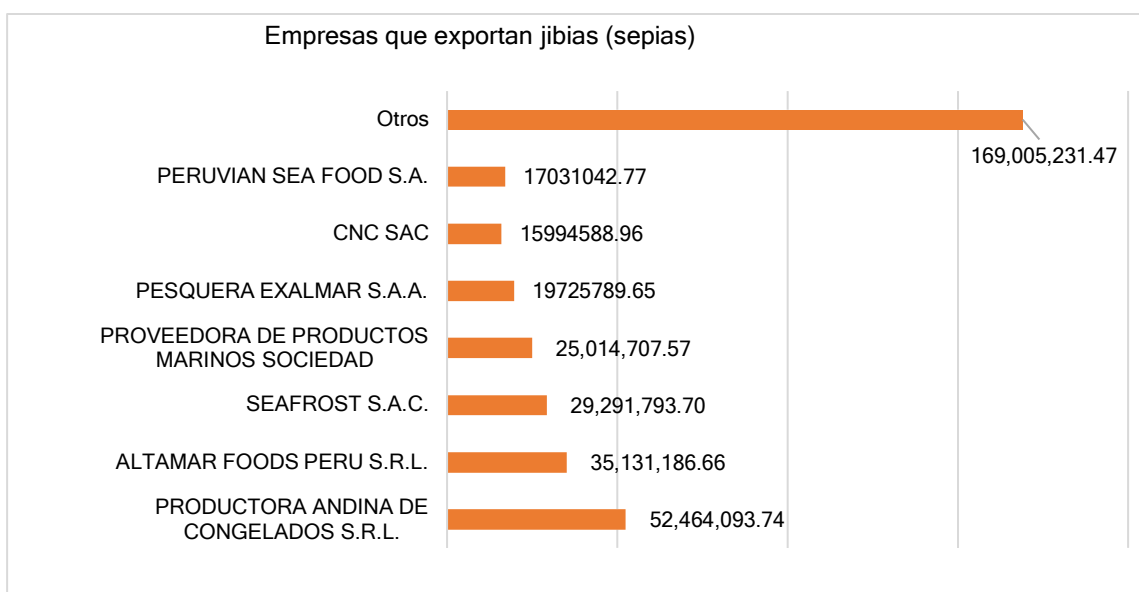
Figura 9. Valor de las exportaciones de las principales empresas de conchas de abanico del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB.



De acuerdo con el objetivo tres se obtuvo como resultado, las principales empresas de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020

Como se observó en la figura 9, las principales empresas peruanas que participaron en la comercialización y/o exportación del producto concha de abanico perteneciente al sector de consumo humano directo son Acuicultura Técnica Integrada del Perú S.A, Acuicultura y Pesca S.A.C, Acuícola Sechin S.A, Altamar Foods Perú S.R.L y Antarctic Corp S.A.C de la pesca no tradicional dirigidos a diferentes países destinos entre dichos periodos. Siendo Acuicultura y Pesca S.A.C la sociedad que más comercialización tuvo, exportando 4, 905,663.41 cantidades de concha de abanico con un valor 29, 639,233 miles de US\$ FOB dirigido hacia país tales como Alemania, Brasil, Chile, Dinamarca, España, Estados Unidos, Francia, Holanda; entre otros; con un promedio de FOB unitario de 13.29 dólares.

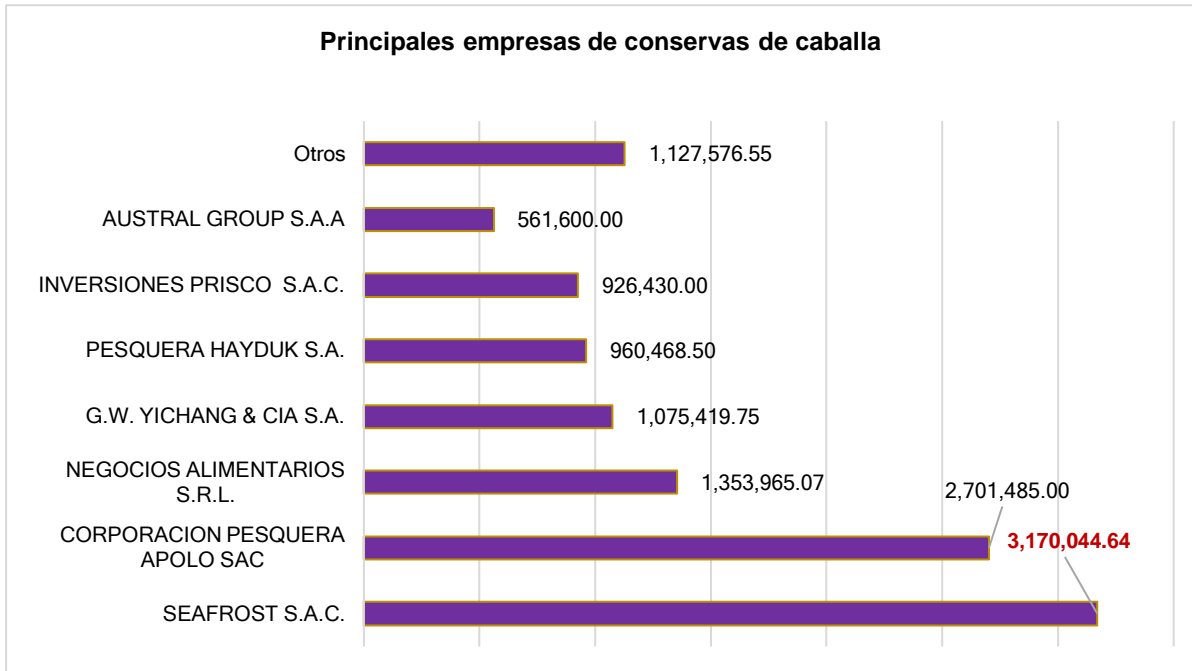
Figura 10. Valor de las exportaciones de las principales empresas de jibias, globitos y potas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB



De acuerdo con el objetivo tres se obtuvo como resultado, las principales empresas de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020

Como se observó en la figura 10, las principales empresas peruanas que participaron en la comercialización y/o exportación del producto jibias (sepia) perteneciente al sector de consumo humano directo son Productora Andina de Congelados S.R.L., Altamar Foods Perú S.R.L, Seafrost S.A.C., Proveedora de Productos Marinos Sociedad, Pesquera Exalmar S.A.A., Peruvian Sea Food S.A., de la pesca no tradicional dirigidos a diferentes países destinos entre los años del 2012 al 2020. Siendo Productora Andina de Congelados S.R.L., la empresa que más comercialización tuvo, exportando 36, 587,229.92 cantidades de jibias con un valor 52, 464,093.74 en miles de US\$ FOB dirigido hacia el país de EE. UU con un promedio de FOB unitario de 1.63 dólares.

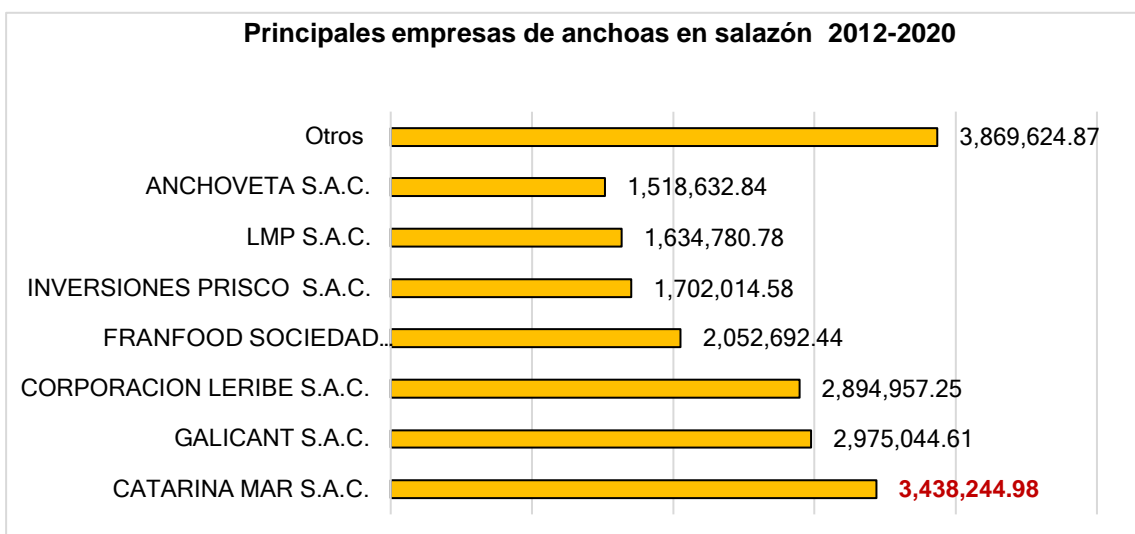
Figura 11. *Valor de las exportaciones de las principales empresas de conservas de caballa del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB*



De acuerdo con el objetivo tres se obtuvo como resultado, las principales empresas de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la figura 11, las principales empresas peruanas que participaron en la comercialización y/o exportación del producto conservas de caballa perteneciente al sector de consumo humano directo son Seafrost S.A.C., Corporación Pesquera Apolo S.A.C, Negocios Alimentarios S.R.L, G.W. Yichang & cia S.A., Pesquera Hayduk S.A, Inversiones Prisco S.A.C., Austral Group S.A.A, de la pesca no tradicional dirigidos a diferentes países destinos entre dichos periodos. Siendo Seafrost S.A.C., la empresa que más comercialización tuvo, exportando 52, 116,468.00 cantidades de conservas de caballa con un valor 3, 170,044.64 miles de US\$ FOB con un promedio de FOB unitario de 37.23 dólares.

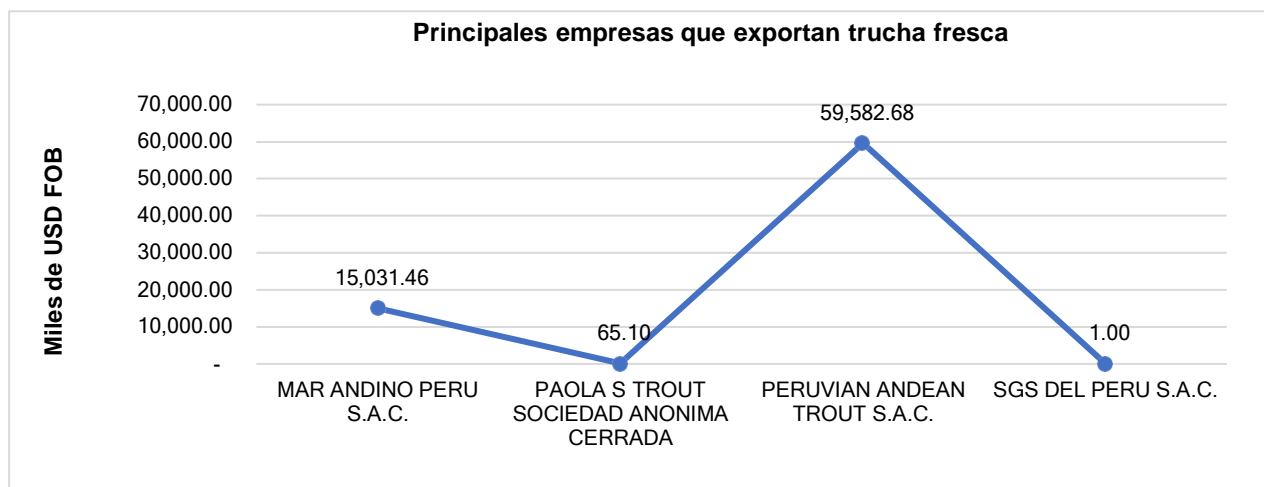
Figura 12. Valor de las exportaciones de las principales empresas de anchoas en salazón del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB.



De acuerdo con el objetivo tres se obtuvo como resultado, las principales empresas de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la figura 12, las principales empresas peruanas que participaron en la comercialización y/o exportación del producto anchoas en salazón perteneciente al sector de consumo humano directo son Catarina Mar S.A.C., Galicant S.A.C, Corporación Leribe S.A.C., Franfood Sociedad Comercial de Responsab, Inversiones Prisco S.A.C., Lmp S.A.C y Anchoveta S.A.C de la pesca no tradicional dirigidos a diferentes países destinos entre los años del 2012 al 2020. Siendo Catarina Mar S.A.C la empresa que más comercialización tuvo, exportando 214,850.66 cantidades de anchoas en salazón con un valor 3, 438,244.98 en miles de US\$ FOB dirigido hacia el país de España con un promedio de FOB unitario de 53.88 dólares.

Figura 13. Valor de las exportaciones de las principales empresas de trucha fresca del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020 miles US\$ FOB.



De acuerdo con el objetivo tres se obtuvo como resultado, las principales empresas de las exportaciones peruanas que tuvo el sector pesquero no tradicional entre los periodos del 2012 al 2020.

Como se observó en la figura 13, las principales empresas peruanas que participaron en la comercialización y/o exportación del producto trucha fresca perteneciente al sector de consumo humano directo son Peruvian Andean Trout S.A.C., Mar Andino Perú S.A.C., Paola S Trout Sociedad Anónima Cerrada, SGS del Perú S.A.C., de la pesca no tradicional dirigidos a diferentes países destinos entre los años del 2012 al 2020. Siendo Peruvian Andean Trout S.A.C., la empresa que más comercialización tuvo, exportando 22,167.16 cantidades de trucha fresca con un valor 59,582.68 miles de US\$ FOB dirigido hacia el país de EE. UU con un promedio de FOB unitario de 2.69 dólares.

Finalmente, el valor de las exportaciones y la cantidad de empresas que surgieron en la comercialización de este sector pesquero no tradicional se vio enfocado desde la parte interna de las empresas, el país, los acuerdos comerciales y los requisitos de los productos, además del tipo de consumidor.

V. DISCUSIÓN

De acuerdo con los resultados del primer objetivo se identificó a los principales productos de consumo humano directo pertenecientes al sector pesquero no tradicional y estructurado por congelados, conservas y semiconservas, curado y fresco. Asimismo, se observó que la tendencia en las exportaciones de los productos de consumo humano se debió al precio y las variedades en su presentación o empaquetadura. Además que el Covid-19 también afectó las comercializaciones de la gran mayoría de los productos, ya que se vio un descenso significativo a diferencia de sus periodos anteriores. Estos resultados tuvieron semejanza con Alca et al. (2021) quienes determinaron que las exportaciones de los productos o artículos no tradicionales estimaron una importante influencia en el crecimiento económico. Por lo tanto, el descenso de las exportaciones se vio perjudicado por la crisis sanitaria del Covid-19 afectando el crecimiento económico.

Según los resultados del segundo objetivo específico se identificó los principales mercados de los productos del sector pesca no tradicional, el cual la cantidad de los diferentes países destino se debió a la implementación de certificados sanitarios digitalizados, por ende se originó una demora en los procesos de comercialización, asimismo los acuerdos comerciales, influyeron en el comercio internacional según los convenios o alianzas de cada mercado con relación a sus productos y por otro lado, el alto contenido de beneficio en la salud que tienen estos productos de consumo humano directo. Estos resultados tuvieron semejanza con Gálvez y Palacios (2018) determinaron que las barreras arancelarias de Corea del Sur y el TLC actual permiten aranceles bajos en comparación con los aranceles de otros países como China.

Según los resultados del tercer objetivo específico se determinó que el valor de las exportaciones y la cantidad de empresas que surgen de la comercialización de este sector pesquero no tradicional va enfocado desde la parte interna de las empresas, el país, los acuerdos comerciales y los requisitos de los productos, además del tipo de consumidor. Estos resultados tuvieron semejanza con Moreno (2018) mencionó que a través del firmado de libre comercio ha sido un factor positivo en las exportaciones pesqueras comparando con anteriores años, asimismo recomendó implementar políticas que favorezcan a las exportaciones no

tradicionales, a su vez apoyar a las pequeñas y medianas empresas para que sean formalizadas dando asesorías de cambio para que exporten a mayor cantidad.

Según el resultado general se determinó una línea de tendencia positiva en las exportaciones del sector pesquero no tradicional con un valor total de 10,572.83 millones US\$ en valores FOB; ya que mantuvo su comercialización en el transcurso de estos periodos. Esta variación positiva se tradujo en un mayor ingreso de divisas, fomento del empleo y recuperación económica del país (Laurente & Marín, 2019); debido a su gran diversidad de animales marinos creando una ventaja competitiva respecto de otros países. Estos resultados tuvieron semejanza con Balcazar y Calva (2017) quienes señalaron que la importancia de las exportaciones de productos no tradicionales en la economía peruana está orientada principalmente en el valor agregado ya que por sus características requiere un uso mayor como la mano de obra que refiere que a mayor aumento de dicha exportación se impulsaría la creación de mayor empleo en el Perú.

VI. CONCLUSIONES

1. Como objetivo específico 1 en este trabajo se identificó los principales productos más demandados de la evolución del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012-2020. Lo más relevante en este estudio fue buscar minuciosamente los productos más resaltantes dentro de ellos fueron: las conchas de abanico, las jibias, las anchoas en salazón, conservas de caballa y las truchas frescas están estructurados: (a) congelada, (b) curados, (c) frescos, (d) conserva y (e) semiconservas. Lo más dificultoso fue hallar los productos más representativos durante toda la evolución.

2. Como objetivo específico 2 se identificó los principales mercados de los productos del sector pesca no tradicional en el periodo 2012-2020. Lo más relevante de este punto fue identificar los mercados más representativos de cada producto de este sector; dándose a conocer de tal forma, dichos países donde han tenido un cambio notable al pasar de los años teniendo así, como mercados principales de exportación a Francia (Conchas de abanico), España (Anchoas en salazón y Jibias), Estados Unidos (Truchas) y por último Colombia (Conservas de caballa) esto debido a la implementación de certificados sanitarios digitalizados, en el cual originaron una demora en los procesos de comercialización, asimismo los acuerdos comerciales, influyen en el comercio internacional según los convenios o alianzas de cada mercado con relación a sus productos y por otro lado el alto contenido de beneficio en la salud que tienen estos productos de consumo humano directo. Lo más dificultoso fue buscar la partida arancelaria de cada año, para así poder obtener de cada producto los países principales.

3. Como objetivo específico 3 se realizó el estudio de identificar las principales empresas exportadoras de los productos del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012-2020. Lo más importante del estudio fue identificar las principales empresas peruanas que comercializan estos productos: (a) trucha fresca, (b) anchoas en salazón, (c) conchas de abanico, (d) jibias y globitos y (e) conservas de caballa que son aptos para el consumo humano, teniendo como empresas a Peruvian Andean Trout SAC, Productora Andina de Congelados S.R.L, Catarina Mar S.A.C, Corporación Pesquera Apolo S.A.C, Productos Andina de Congelados

S.R.L, Acuacultura y Pesca S.AC., Lo más difícil en el estudio fue determinar estas empresas porque su valor de comercialización varía en el transcurso de estos periodos.

4. Como objetivo general en este trabajo se realizó un estudio de la evolución de las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 – 2020. Lo más interesante de este estudio fue determinar cómo ha sido la evolución durante el periodo 2012 - 2020 de los principales productos, los principales mercados y las principales empresas de este sector no tradicional. La evolución de exportación peruana del sector pesquero no tradicional tuvo una línea de tendencia positiva en el valor de las exportaciones peruanas durante el periodo de estudio. Por ende, esta variación positiva se traduce en un mayor ingreso de divisas, fomento del empleo y recuperación económica del país (Laurente y Marín, 2019). Esto debido a su gran diversidad de animales marinos creando una ventaja competitiva respecto de otros países. Los que más nos ayudó en este proyecto fueron todos los datos existentes que fueron extraídos de bases de datos como Trade Map, KUNAQ, SIICEX, entre otros, lo que permitió obtener la información de cómo ha sido la evolución de este dicho sector pesquero no tradicional durante el periodo estudiado. Lo más difícil de este estudio fue cómo revisar detalladamente periodo por periodo, saber los productos más demandados en toda la evolución a su vez las empresas y los países a quien se exportó el sector pesquero peruano.

VII. RECOMENDACIONES

1. Se sugiere pedir apoyo al gobierno para que la industria pesquera tenga un mejor posicionamiento internacional y así poder abastecer a todos los mercados con la variedad de productos que tenemos en este sector no tradicional, para que así la productividad siga creciendo como se ha visto a en algunos años y sigan siendo los productos más demandados de este sector.
2. Se recomienda a futuras investigaciones profundizar y ampliar que tan importante es el consumo de este sector no tradicional sin perder la esencia de la investigación, por el cual los países adquieren de nuestras variedades de especies lo cual los mercados ofrecen a su público objetivo.
3. Se recomienda a las empresas comercializadoras de productos de consumo directo identificar cuáles son las herramientas ofrecidas por el estado peruano sobre las promociones de exportación que se acondiciona a sus necesidades, de tal manera que sus participaciones en diversas ferias sean óptimas y logren impulsar el desempeño de sus funciones. En el cual se lograría mediante una evaluación para establecer el pro y contra debido a que las empresas tienen diferentes necesidades.
4. Para que siga el crecimiento en las exportaciones peruanas se recomienda y se propone desarrollar acciones y herramientas para cuidar cada etapa del proceso de transporte, así como el cuidado de los productos mediante un sistema de gestión remota para estos contenedores refrigerados en el cual permitirá a los exportadores monitorear su ubicación, temperatura y condiciones atmosféricas de su carga en tiempo real y durante el trayecto. Dicho esto, también permitirá una ventaja competitiva a las empresas e incremento en comparación a otras.

REFERENCIAS

- Adex (2019). Se incrementan las exportaciones de trucha. <https://www.adexperu.org.pe/notadeprensa/se-incrementan-exportaciones-de-trucha/>
- Aguilar, L. (2017). Optimización de las producciones en el proceso de congelados de pota en la empresa Austral Group S.A.A. en el año 2016. http://repositorio.usanpedro.edu.pe/bitstream/handle/USANPEDRO/5678/Tesis_57447.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Alca, M., Apaza, E., Apaza, Y., Chonaco, A. y Huisa, M. (2021). Influencia de las exportaciones en el crecimiento económico del Perú en tiempos de covid 19, período 2010 – 2020. Revista en investigaciones Empresariales. <http://revistas.unap.edu.pe/journal/index.php/RIC/article/view/396/376>
- Álvarez, P. (2018). Ética e investigación. Dialnet. <file:///C:/Users/user/Downloads/Dialnet-EticaEInvestigacion-6312423.pdf>
- Álvarez et al. (2014) Diagnostico estratégico del sector pesquero peruano. Publicado en abril de 2014. https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/36495/1/Pesca_Peru.pdf
- Amay F (2019) “Diagnóstico del consumo de calamar gigante dosidicus gigas (d’orbigny 1835) en la ciudad de Talara - Piura”. Universidad Nacional de Piura facultad de ingeniería pesquera escuela profesional de ingeniería pesquera. Piura-Peru. <https://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/UNP/1803/PES-AMA-SAN-19.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Baldwin, C. (2018). Value Addition and Technology Enhancement in Indian Seafood Industry-Frozen Sector. Published by Rajalakshmi Institutions. Vol.7. <http://www.rajalakshmi.org/ijgbmr/downloads/IJGBMRFeb18Issue1.pdf#page=13>
- Balcázar, C. y Calva, V. (2017). Las exportaciones no tradicionales y su contribución al crecimiento económico de Tumbes, 1999-2014.

https://scholar.google.com.pe/scholar?q=Balc%C3%A1zar+y+Calva,+2017&hl=es&as_sdt=0&as_vis=1&oi=scholar

Ballona, J y Gómez, M. (2021). Análisis de la competitividad de la pota exportada desde el puerto de Paita al Mercado de Corea del Sur, 2020. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/60156>

BCRP, (2017). Correlacionador exportaciones no tradicionales por sector económico. <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/correlacionador-exportaciones-no-tradicionales-por-sector-economico.html>

BCR, (2021). Correlacionador exportaciones no tradicionales por sector económico. <https://www.bcrp.gob.pe/estadisticas/correlacionador-exportaciones-no-tradicionales-por-sector-economico.html>

Behar, D. (2008). Metodología de la investigación. Editorial Shalom. <http://rdigital.unicv.edu.cv/bitstream/123456789/106/3/Libro%20metodologia%20investigacion%20este.pdf>

Betancur, V. y Ordoñez, J. (2020). Análisis de la factibilidad de las exportaciones de aguacate hass a Holanda en los últimos tres años. <https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tdea/643/Factibilidad%20exportaciones.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bonett, D.; Aguilar, A.; Zanabria, J.; Sanchez, L.; Maza, M.; Gervacio, P. (2020). Evolución Exportaciones de las e Importaciones. Boletín del INEI. <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/exportaciones-e-importaciones/1/>

Chrisensen et al. (2014). Valuing seafood: The peruvian fisheries sector. Marine Policy 44, 302-311. <https://reader.elsevier.com/reader/sd/pii/S0308597X13002194?token=44A591F6873F36EEA1036C0AEE183798577924DB4E0D8EA8D9722A9698941F14D80BDEFC575060A9593EF77B5C660649&originRegion=us-east-1&originCreation=20211211201644>

- Czinkota, M. R., & Ronkainen, I. A. (2002). Marketing Internacional. En M. R. Czinkota, & I. A. Ronkainen. *Marketing Internacional (6a ed., pp. 224-241)*. México: Pearson Educación.
- Castro, E. y Landa, B. (1994): Investigación en marketing, Editorial Civitas, Madrid.
<https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941257008.pdf>
- Castillo, J. (2016). Análisis sectorial de la industria de pota y perico congelados en el Perú. <https://hdl.handle.net/11042/2940>
- Cien, Reporte de impacto de las exportaciones: Empleo Y PB. (Febrero, 2021). Centro de investigación de economía y negocios globales.
https://www.cien.adexperu.org.pe/wpcontent/uploads/2021/04/CIEN_RIEP_Febrero_2021.pdf
- Castillo, L. (2005). Análisis documental.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352004000200011
- Cuba, E. (2019). La exportación mundial de la pota y la producción nacional durante el periodo 2010-2017. Tesis para titulación. Universidad cesar vallejo.
<https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/46361?show=full>
- Coca, A. (2011). Demand. A marketing perspective: conceptual an applied reflections. Redalyc. <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941257008.pdf>
- Comex Perú (2021). Exportaciones no tradicionales aumentaron 5.8% en enero 2021.
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/exportaciones-no-tradicionales-aumentaron-un-58-en-enero-de-2021>
- Cholán, J.; Rodríguez, H (2016). Las Exportaciones de productos no tradicionales del Perú hacia los mercados de APEC, Periodo: 2007-2014.
<https://revistas.unitru.edu.pe/index.php/PGM/article/view/2263>
- Daniels, J. D., & Radebaugh, L. H. (2000). *Negocios internacionales. (pp. 23-27)*. México: Pearson Educación.

Departamento Administrativo de la Función Pública (2020). Decreto 1794 de 2020.
<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=154286>

Del Águila, A. (2019). Influencia de programas de promoción de exportaciones en el desempeño exportador de empresas exportadores de papa congelada en Perú 2019. http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/9594/1/2019_Del-Aguila-Vela.pdf

Echaiz, M., Guerrero, L., Pérez, J., Rojas, T., Sánchez, G. (2012). Plan de negocio para la exportación de la caballa en trozo. (Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo). Lambayeque.
<http://caballaexporta.blogspot.pe/2011/12/plan-de-negocio-exportacion-decaballa.html>

Economipedia (2021). Demanda definición.
<https://economipedia.com/definiciones/demanda.html#:~:text=La%20demanda%20es%20la%20solicitud,que%20la%20gente%20desea%20adquirir.&text=Por%20esta%20raz%C3%B3n%20casi%20todos,son%20considerados%20como%20'demandantes>

Fernández, I. (2017). Comercio internacional y competitividad de conservas de caballa peruana 2008 - 2016. <file:///C:/Users/user/Downloads/caballa.pdf>

Galindo, M. & Rio, V. (2015). Exportaciones. *Serie de Estudios Económicos, Vol.1. México.*
https://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184

García, S. (2020) Ratios productivos en el proceso de congelado de calamar gigante (*Dosidicus gigas*) en la empresa pesquera corpesmar S.A.C. Paita- Perú- 2020".
<https://repositorio.unp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12676/2465/IPES-GAR-PE%C3%91-2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gregorio, A. (2007). "Macroeconomía Teoría y Políticas", México, Primera edición, Pearson Educación, S.A.

- Harte, M., Borberg, J., Sylvia, G. & Smith, N. (2019). South Atlantic Natural Capital Project: Argentine shortfin squid value chain analysis for the Falkland Islands. Final Report for the South Atlantic Overseas Territories Natural Capital Assessment. <https://www.south-atlantic-research.org/wp-content/uploads/2020/02/ot-nca-sup-sat-28-fi-mar2019.pdf>
- Hernandez, Aldo (2017). La originalidad en el derecho de autor. <https://riull.ull.es/xmlui/bitstream/handle/915/10357/La%20originalidad%20en%20el%20derecho%20de%20autor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Hill, C. (2007). *Negocios Internacionales*. México: McGraw Hill
- Ideele. (2012). *El sector pesquero peruano*. ideele
- Imak, E., Ortega, M. (2018) The expansion of intensive marine aquaculture in Turkey: The next-to-last commodity frontier? <https://doi.org/10.1111/joac.12283>
- Intracen (2020). Investigación de mercados de exportación. <https://www.intracen.org/itc/exportadores/Investigacion-de-mercados-de-exportacion/>
- Jiménez, E. (2010). Globalización: Nuevos enfoques teóricos sobre el Desarrollo Regional en el contexto de la integración económica y la globalización.
- Laurent Blancol. f., & Marin Bedoyaa. (2019). exportaciones de productos no tradicionales en el Perú en una estructura van multivariado. *Semestre económico*, 8(1), 40-63. <https://doi.org/10.26867/seconomico.v8i1.268>
- Kinnear, T. y Taylor, J. (2000): *Investigación de mercados: Un enfoque aplicado* (5ª ed.), McGraw-Hill, Colombia.
- Kotler, P. y Keller, K. (2006): *Marketing management* (12th ed.), Pearson Prentice Hall, New Jersey.
- Kotler, P. (2000). *Dirección de marketing: Edición del milenio* (10ª ed.), Pearson Prentice Hall, Madrid. 35.

- Kouzmine, V (2000). Exportaciones no tradicionales latinoamericanas. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/4413-exportaciones-tradicionales-latinoamericanas-un-enfoque-tradicional>
- Mayaute, E., Sueldo, A., Warthon, L. y Watanabe, R. (2021). Influencia del Covid- 19 en el rendimiento de la cadena logística de las exportaciones de papa en el periodo 2020. <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/11406>
- Marimón, P. (2020). Plan de negocios para la implementación de una empresa de exportación de papa cruda congelada al mercado de Corea. <https://pirhua.udep.edu.pe/handle/11042/4410>
- Marvin, E. & Sigurjon, A. (2021). Roadmap for the value chain of cod, salmon and char. <http://urn.fi/URN:ISBN:978-952-327-852-3>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). Papa Peruana en el Mercado español. Boletín del Ministerio. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/349145/pp7.pdf>.
- Mohammed Meharoof, Shahid Gul and Neha Qureshi (2020). Indian Seafood Trade and Covid-19: Anticipated Impacts and Economics. Food and Scientific Reports. [https://foodandscientificreports.com/assets/uploads/issues/1597283890indian_seafood_trade_and_covid19_anticipated_impacts_and_economics_compressed_\(1\).pdf](https://foodandscientificreports.com/assets/uploads/issues/1597283890indian_seafood_trade_and_covid19_anticipated_impacts_and_economics_compressed_(1).pdf)
- Moreno, L. (2018) Exportación de productos no tradicionales tras la firma del tratado de libre comercio Perú – China 2010- 2017. Universidad Cesar Vallejo Lima-Perú. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/25020>
- Orcotoma, L. y Luyo, G. (2020). Variables que influyeron en las exportaciones de colas de langostinos congelados del departamento de Tumbes en el marco del APC Perú-Estados Unidos entre los años 2010-2019. <http://hdl.handle.net/10757/653712>
- Paredes (2015) Factores que influyen en el cumplimiento de las obligaciones sociales de las empresas del sector pesquero del Perú caso: Empresa pesquera

extractiva E.I.R.L. Chimbote, 2014. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Chimbote-Perú.

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/665/OBLIGACIONES_SOCIALES_PAREDES_DIESTRA_EVELYN_MARIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Pramudia, M., Salim, A. & Prasetyo, T. (2020). Diseño de prototipo de robot de secado automático de anchoa con Arduino ATmega 2560.

Promperú. (2020). Exportaciones Perú.

http://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/4736/Informe_mensua_Exportaciones_diciembre_2020_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Rodríguez, C. (2013). *Las exportaciones y el crecimiento económico en Colombia 1994-2010. Revista Apuntes del CENES, vol. 32, núm. 56. Boyacá, Colombia.*

<https://www.redalyc.org/pdf/4795/479549579004.pdf>

Salim, S., Geetha, R. & Athira, N (2019). *Economic recession and Indian seafood exports: reflections and paradigms. Indian Journal of Economics and Development. Vol. 7(12).*

https://krishi.icar.gov.in/jspui/bitstream/123456789/35938/1/Indian%20Journal%20of%20Economics%20and%20Development_2019_Shym%20Salim.pdf

Quimis, V. (2020). Estudio productivo y parámetros logísticos que garantizan la exportación efectiva del pescado fresco y/o congelado de la empresa Frigolandia. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/51466>

Sevilla, A. (2016). Precio. Economipedia.com.

<https://economipedia.com/definiciones/precio.html>

Suranovic, S. (2010). *International trade: Theory and policy. Flat World Knowledge.* White, E., Froehlich, H., Gephart, J., Cottrell, R., Branch, T., Bejarano, R. & Baum, J. (2020). Early effects of COVID-19 on US fisheries and seafood consumption. <https://doi.org/10.31219/osf.io/9bxnh>

Shimokawa, C. Y. (2013). Viabilidad de Consorcios de Exportación en Pesca

ANEXOS

Anexo 1: *Matriz de operacionalización de variables*

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Exportación	<p>Una exportación es la transacción o transporte de bienes o servicios de un país a otro. Es decir, es una gestión inmobiliaria entre residentes de distintos países.</p> <p style="text-align: center;">(INEGI, 2011).</p>	<p>Las exportaciones hacen parte del producto de un país, por tanto, contribuyen al aumento del mismo, reflejándose en un mayor ingreso para algunos sectores de la población, los cuales tienden a incrementar sus niveles de consumo y ahorro doméstico y de esta manera, estimulan la producción y el empleo en actividades específicas asociadas no solamente al sector exportador, sino a sectores productores de bienes para el consumo interno. (Rodríguez, 2013)</p>	Demanda	Evolución de los productos más demandados del sector pesca no tradicional.
			Mercados	Principales mercados de los productos del sector pesca no tradicional.
			Empresas	Principales empresas que exportan los productos del sector pesca no tradicional.

Anexo 2: Ficha de recolección de datos cuantitativa

Exportador	Féc. Regularización	Nombre Agencia Aduana	País Destino	Nombre Comercial	Cantidad	U.M.	Peso Bruto KGS	Peso Neto KGS	FOB Total USD	FOB Unit. USD	Sub-Partida Nacional
CORPORACION LERIBE S.A.C.	16/12/2014	ALEFERO OPERADOR INTERNACIONAL S.A.C.	ESPAÑA	FILETE DE ANCHOAS SALADAS ENVASADAS AL VACIO EN BOLSA - PLASTICO	330	KG	450	330	2,638.95	7.995	305630000
CORPORACION LERIBE S.A.C.	16/12/2014	ALEFERO OPERADOR INTERNACIONAL S.A.C.	ESPAÑA	FILETE DE ANCHOAS SALADAS ENVASADAS AL VACIO EN BOLSA PLASTICO	5,861	KG	7,998	5,861	56,499.65	9.640	305630000
COMPADIA AMERICANA DE CONSERVAS S.A.C.	13/01/2015	ALEFERO OPERADOR INTERNACIONAL S.A.C.	ESPAÑA	BARRILES DE ANCHOAS EN SALAZON (ENGRAULIS RINGENS)	21,739	KG	23,130	21,739	23,181.57	1.066	305630000
CORPORACION LERIBE S.A.C.	14/01/2015	ALEFERO OPERADOR INTERNACIONAL S.A.C.	ESPAÑA	CILINDROS ANCHOAS EN SALAZON	23,047	KG	25,080	23,047	20,997.33	0.911	305630000
CORPORACION LERIBE S.A.C.	14/01/2015	ALEFERO OPERADOR INTERNACIONAL S.A.C.	ESPAÑA	FILETE DE ANCHOAS SALADAS ENVASADAS AL VACIO EN BOLSA - PLASTICO	706	KG	916	706	10,268.18	14.553	305630000
CORPORACION LERIBE S.A.C.	05/02/2015	ALEFERO OPERADOR INTERNACIONAL S.A.C.	ESPAÑA	ANCHOAS EN SALAZON	23,033	KG	24,640	23,033	20,554.98	0.892	305630000
COPERSA SOCIEDAD ANONIMA	09/05/2016	SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.	JAPON	FILETE DE POTA CONGELADO	2	TM	1,554	1,500	1,297.44	864.960	307490000
PERUVIAN SEA FOOD S.A.	26/05/2016	SAN MIGUEL SERVICIOS LOGISTICOS SOCIEDAD COMERCIAL DE	BRASIL	REJOS DE POTON CONGELADO	22,800	KG	26,380	22,800	27,360.00	1.200	307490000
FRIGORIFICO Z & C S.R.L.	24/06/2016	SAN MIGUEL SERVICIOS LOGISTICOS SOCIEDAD COMERCIAL DE	KOREA (SUR)	TUBO DE CALAMAR CONGELADO	21	KG3	21,543	21,000	28,798.00	1,371.333	307490000
PESQUERA HAYDUK S.A.	28/05/2020	DESPACHOS ADUANEROS CHAVIMOCHIC SAC	ESTADOS UNIDOS	FILETE DE CABALLA EN ACEITE	3,400	CAJ	17,750	17,218	79,900.00	23.500	1604150000
PRODUPESCA S.A.C.	24/10/2018	AGENCIAS RANSA S A	ESPAÑA	FILETE COCIDO DE CABALLA	70		74	70	51.43	0.735	1604150000
CORPORACION PESQUERA APOLO SAC	22/04/2020	M.C. LORET DE MOLA OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	PANAMA	FILETE DE CABALLA EN ACEITE VEGETAL DE 48/ U/C X 170 GR TAPA ABRE FACIL	7,800	CAJ	79,120	63,648	198,900.00	25.500	1604150000
CORPORACION PESQUERA APOLO SAC	20/05/2020	M.C. LORET DE MOLA OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	PANAMA	FILETE DE CABALLA EN ACEITE VEGETAL, DE 48 U/C X 170 GR. TAPA ABRE FACIL	7,800	CAJ	79,050	63,648	198,900.00	25.500	1604150000
FRIGORIFICO Z & C S.R.L.	21/03/2016	SAN MIGUEL SERVICIOS LOGISTICOS SOCIEDAD COMERCIAL DE	MEXICO	TENTACULO DE CALAMAR GIGANTE CONGELADO	7	KG3	7,389	7,000	7,420.50	1,060.071	307490000
PERUVIAN SEAFOOD EXPORT S.A.C.	29/03/2016	SAN MIGUEL SERVICIOS LOGISTICOS SOCIEDAD COMERCIAL DE	MEXICO	FILETE DE CALAMAR GIGANTE CONGELADO	19	KG3	20,224	19,160	20,501.20	1,070.000	307490000
PERUVIAN SEAFOOD EXPORT S.A.C.	29/03/2016	SAN MIGUEL SERVICIOS LOGISTICOS SOCIEDAD COMERCIAL DE	MEXICO	TENTACULO DE CALAMAR GIGANTE CONGELADO	8	KG3	8,276	7,840	8,859.20	1,130.000	307490000
PERUVIAN SEA FOOD S.A.	31/03/2016	M.C. LORET DE MOLA OPERADOR LOGISTICO S.A.C.	CHINA	FILETE DE POTON CONGELADO (DOSIDICUS GIGAS)	27,216	KG	28,890	27,216	28,576.80	1.050	307490000
OCEANIC INTERNATIONAL SAC	01/04/2016	SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.	MEXICO	ALETAS DE CALAMAR GIGANTE CONGELADO	27,000	KG	28,060	27,000	20,395.00	0.755	307490000
OCEANIC INTERNATIONAL SAC	01/04/2016	SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.	MEXICO	FILETE DE CALAMAR GIGANTE CONGELADO	20,300	KG	25,067	20,300	21,933.17	1.080	307490000
COPERSA SOCIEDAD ANONIMA	04/04/2016	SCHARFF LOGISTICA INTEGRADA S.A.	PANAMA	FILETE DE POTA CONGELADA	13,500	KG	14,235	13,500	14,025.00	1.039	307490000
FRIGORIFICO Z & C S.R.L.	08/04/2016	SAN MIGUEL SERVICIOS LOGISTICOS SOCIEDAD COMERCIAL DE	MEXICO	FILETE DE CALAMAR GIGANTE CONGELADO	20	KG3	21,111	20,000	19,001.50	950.075	307490000

Nota: Elaborada por los autores en base a datos de Kunaq, Trade Map, Promperú, Sunat, Siicex, BCRP, Comex Perú.

Anexo 3: Matriz de consistencia

Problemas	Objetivos	Variables	Dimensiones	Indicadores	Metodología
P. General	O. General				
¿Cómo fue la evolución en las exportaciones del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012 - 2020?	Revisar la evolución en las exportaciones peruanas del sector pesquero no tradicional en el periodo 2012 - 2020		Demanda	Evolución de los productos más demandados del sector pesca no tradicional.	Enfoque: cuantitativo Diseño: no experimental
P. Específicos	O. Específicos				
¿Cuál fue los principales productos más demandados de la evolución del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012 - 2020?	Identificar los principales productos más demandados de la evolución del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012 - 2020.	Exportación	Mercados	Principales mercados de los productos del sector pesca no tradicional.	Tipo de investigación: Aplicada
¿Cuáles son los principales mercados de productos del sector pesca no tradicional en el periodo 2012-2020?	Identificar los principales mercados de los productos del sector pesca no tradicional en el periodo 2012-2020.				
¿Cuáles son las principales empresas exportadoras de los productos del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012- 2020?	Identificar las principales empresas exportadoras de los productos del sector pesca no tradicional entre el periodo 2012- 2020.		Empresas	Principales empresas que exportan los productos del sector pesca no tradicional.	Técnica de instrumentos: Análisis de datos extraídos de Trade Map, Sunat, Siicex, Qunap, Promperú