



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

“FACTORES QUE INFLUYEN EN LA EXPORTACION DE  
LA MACA AL MERCADO NORTEAMERICANO, LIMA  
2023”

Tesis para optar al título profesional de:

**Licenciado en Administración y Negocios Internacionales**

**Autores:**

Joao Antonio Herrera Sanchez  
Milagros del Pilar Rueda Salas

**Asesor:**

Mtro. John Emmanuel Maldonado Navarrete  
<https://orcid.org/0000-0001-7348-3419>

Lima - Perú

2024


**JURADO EVALUADOR**

Jurado 1 Presidente(a)	<b>LUIS MIGUEL OLORTEGUI ALCALDE</b>
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	<b>ROCIO EDITH COLLAVINO RIOS</b>
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	<b>JOHN EMMANUEL MALDONADO</b>
	<b>NAVARRETE</b>
	Nombre y Apellidos

## INFORME DE SIMILITUD

 Página 2 of 63 - Descripción general de integridad Identificador de la entrega trackid: 1306903412

### 0% Similitud general




El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

**Filtrado desde el informe**

- Bibliografía
- Texto citado

---

**Fuentes principales**

- 0%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

---

 Página 2 of 63 - Descripción general de integridad Identificador de la entrega trackid: 1306903412

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo de investigación se lo dedicamos a nuestras familias, ya que ellos han sido el mejor apoyo en estos cinco años de carrera.

## AGRADECIMIENTO

Estamos agradecidos con Dios, porque gracias a él tenemos vida y hemos podido llegar hasta este punto, a base de esfuerzo y dedicación, siempre con su bendición.

A la vez agradecemos a nuestras familias por el apoyo incondicional para la realización de este presente trabajo de investigación.

Por último, también agradecemos a nuestros amigos, ya que nos han regalado maravillosos momentos y también un agradecimiento aparte a nuestro asesor John Emmanuel Maldonado Navarrete, ya que gracias a él hemos podido realizar de manera óptima esta tesis.

## Tabla de contenido

JURADO EVALUADOR	2
INFORME DE SIMILITUD	3
DEDICATORIA	4
AGRADECIMIENTO	5
TABLA DE CONTENIDO	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	8
RESUMEN	9
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	10
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA	21
CAPÍTULO III: RESULTADOS	24
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	44
REFERENCIAS	50
ANEXOS	55

## Índice de Tablas

Tabla1 <i>Matriz de operacionalización de las variables</i> .....	55
Tabla2 <i>Matriz de consistencia</i> .....	56

## Índice de figuras

Figura1 <i>Validación de Expertos</i> .....	58
Figura2 <i>Validación de Expertos</i> .....	59
Figura 3 <i>Validación de Expertos</i> .....	60

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general determinar los factores que influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. El enfoque fue cualitativo, nivel fue exploratorio y diseño fue fenomenológico. Se contó con 7 sujetos clave. La técnica que se utilizó fue la entrevista y el instrumento la guía de entrevista. Las dimensiones de la variable “exportación de la maca” fueron “acuerdo de promoción internacional”, “certificaciones sanitarias” y “tipo de cambio”. Como resultado de la investigación, se logró cumplir con el objetivo general ya que se logró determinar los factores principales para la exportación de la maca, los cuales influyen en las personas o empresas que realizan la exportación de la maca al mercado norteamericano, a obtener conocimientos de acerca del acuerdo de promoción internacional que el Perú tiene con Estados Unidos, gracias al TLC vigente. Así como también las certificaciones que exige el mercado norteamericano a los exportadores y por último, el tipo de cambio que existe y afecta a la exportación de la maca.

**PALABRAS CLAVES:** Maca, factores, dólar, certificaciones, exportación.

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

En la actualidad, existe una fuerte tendencia por la exportación la maca, según un artículo publicado por la Agencia Andina, el 24 de mayo del presente año, con motivo de la celebración del 50° aniversario del gremio, hubo una reunión en la ciudad de New York entre el presidente de ADEX y el alcalde de dicha ciudad, en la cual se le presento varios superfoods para que pudiera disgustarlos, este último, admitió que es un gran consumidor de la maca peruana.

Asimismo, un caso real sobre la tendencia por la exportación de la maca es que entre enero y agosto del presente año, las exportaciones de la maca alcanzaron las 1,830 toneladas por un valor de 14 millones de dólares, lo que representa un aumento del 9.1% en volumen. Siendo Brasil (26.9%) y Estados Unidos (26.2%) los principales países importadores de la maca peruana (Agencia Agraria, 23 de octubre del 2023).

Otro caso real sobre la tendencia por la exportación de la maca, es en el cual participó PROMPERU, ya que empresas peruanas se presentaron en la feria “Seoul Food y Hotel 2023” celebrada en Corea del Sur (entre el 30 de Mayor y 02 de junio del presente año) en la cual las empresas peruanas presentaron diversidad de productos saludables, entre los cuales destacan la maca. A su vez, se pudo identificar a Corea del Sur como un mercado potencial, ya que este país está abierto a las tendencias sobre la alimentación saludable (Oficina de comunicaciones del Estado peruano, 03 de julio del 2023).

Existe un gran sector de la población mundial que ha empezado a cambiar su manera de alimentarse, se están inclinando por alimentos más saludables, los famosos superfoods por lo que el análisis de la exportación de la maca podría derivar en un aumento en la creación de nuevos proyectos relacionados a la exportación de la maca en países que tengan un nivel de importación de este producto en un bajo nivel.

## **1.2. Formulación del problema**

### **Problema general**

¿Cuáles son los factores que influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023?

### **Problemas específicos**

¿De qué manera los acuerdos de promoción comercial influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023?

¿De qué manera las certificaciones sanitarias influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023?

¿De qué manera el tipo de cambio influye en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023?

## **1.3. Objetivo general**

Analizar como los factores influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.

## Objetivos específicos

Analizar como los acuerdos de promoción comercial influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.

Analizar como las certificaciones sanitarias influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.

Analizar como el tipo de cambio influye en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.

### 1.4. Hipótesis

La presente investigación tiene un enfoque cualitativo, por lo cual no formula una hipótesis. En palabras de Sampieri et al., (2003), los estudios cualitativos no formulan hipótesis, ya que su naturaleza es inductiva. Sin embargo, a la vez explican que se pueden generar durante el proceso de investigación.

### Antecedentes

#### Antecedentes extranjeros

Acosta y García (2018) presentaron una tesis titulada *Plan de exportación de raíz de maca al mercado Shanghai-China*, en el repositorio universitario de la universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. El estudio se desarrolló en Ecuador y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado que se obtuvo fue que a pesar de que China es un país cultivador de maca, prefiere importar maca extranjera ya que les resulta de mayor calidad. Quedando en evidencia la existencia de una demanda constante.

Ole (2019) presenta una tesis titulada *Plan de Negocio para la comercialización*

*de productos a base de acaí en Berlín*, en el repositorio universitario de la universidad de Buenos Aires. El estudio se desarrolló en Argentina y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado que se obtuvo fue que la demanda creciente por los superalimentos que hay en Berlín, se puede saciar con un modelo de negocio sostenible y exitoso.

Quintana (2019) presenta una tesis titulada *Estudio de factibilidad para la exportación de hojas secas y polvo de moringa con destino al mercado alemán*, en el repositorio universitario de la universidad regional Autónoma de los Andes. El estudio se desarrolló en Ecuador y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado que se obtuvo fue que existe un incremento sostenible en las importaciones alemanas de moringa y otros superalimentos, demostrando así que existe una demanda por los superfoods.

Bressel (2020) presenta una tesis titulada *Análisis crítico sobre los “supuestos” beneficios de los superalimentos*, en el repositorio universitario de la universidad Autónoma de Madrid. El estudio se desarrolló en España y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado que se obtuvo fue que los españoles están invirtiendo más en productos frescos, a pesar de su enriquecimiento en el mercado debido a los beneficios que brindan los superalimentos.

Arango y Bravo (2022) presentan una tesis titulada *Viabilidad de exportar aguacate congelado a Singapur*, en el repositorio universitario de la universidad EIA. El estudio se desarrolló en Colombia y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado que se obtuvo fue que luego de realizar un extenso estudio se verificó que es viable exportar este superalimento a Singapur, ya que este país es un gran importador, no solo de este producto. Sino también de otros superfoods.

## Antecedentes nacionales

Castañeda (2018) presenta una tesis titulada *La exportación y comercialización de la harina de maca a los EE.UU entre los años, 2015 al 2017*, en el repositorio universitario de la universidad Cesar Vallejo. El estudio se desarrolló en Perú y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado obtenido que se identificó que existe una relación entre las exigencias y la comercialización de la harina de maca a los Estados Unidos en los años 2015 al 2017.

Huauya (2019) presenta una tesis titulada *Análisis de los factores de competitividad que determinan el potencial exportador de la asociación de productores de maca del Valle de Mantaro en el año 2018*, en el repositorio universitario de la universidad Privada del Norte. El estudio se desarrolló en Perú y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado obtenido fue que se logró determinar los factores de competitividad que determinaron al potencial exportador de APROMAC, en donde se demuestra, que la gestión productiva y empresarial promueven la competitividad dentro de la asociación.

Ramos (2019) presenta una tesis titulada *“La experiencia competitiva en la exportación de maca en empresas del sector hacia los Estados Unidos entre los años 2015 al 2019”*, en el repositorio universitario de la universidad Cesar Vallejo. El estudio se desarrolló en Perú y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado obtenido fue que toda información adquirida da a conocer la importación de la intervención y apoyo de los agroexportadores, ya sea por parte del gobierno local o entidades públicas.

Calero y Llanos (2019) presentaron una tesis titulada *“Impacto de las políticas gubernamentales en la exportación de la maca peruana en los*

---

años 2010 – 2019”, en el repositorio universitario de la universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. El estudio se desarrolló en Perú y tuvo un enfoque cualitativo. El resultado obtenido identificó que se comprueba que los productores no cuentan con el apoyo necesario por parte del estado, ni por parte del Ministerio de Agricultura, el resultado final evidenció que los productores de Junín cuentan con moderada capacidad física, limitada capacidad económica-financiera y nula capacidad de gestión, estos problemas hacen que se les dificulte incursionar en la exportación de la maca.

Cabrera et al., (2021) presentaron una tesis titulada *“Plan de negocio para la producción, comercialización y exportación de maca gelatinada al mercado de Estado Unidos”*, en el repositorio universitario de la universidad Científica del Sur. El estudio se desarrolló en Perú y tuvo un enfoque cuantitativo. El resultado resulta en que el proyecto de negocio es viable, ya que realizaron un buen estudio e investigación acerca de su mercado potencial, que resulta ser Estados Unidos. A su vez, demuestran tener la capacidad de exportar la maca gelatinada.

## **Justificación**

### **Justificación teórica**

En palabras de Aldo Álvarez (2020), la justificación teórica implica descubrir cuáles son las brechas de conocimientos que existen y que la investigación busca reducir. La presente tesis, puede servir como consulta para investigadores que deseen conocer sobre la tendencia de los Superfoods, en este caso sobre la maca y los factores que influyeron para la exportación de la maca, factores que se obtuvieron (acuerdo de promoción comercial).

### **Justificación práctica**

De acuerdo con Aldo Álvarez (2020), la justificación práctica implica describir de qué manera los resultados de la investigación servirán para cambiar la realidad del ámbito de estudio. Se pudo identificar que existe un sector de la población peruana que realiza la exportación de la maca, por lo que este estudio, podría derivar en un aumento en la motivación hacia la exportación de la maca, logrando justificar esta investigación.

### **Justificación metodológica**

Para Aldo Álvarez (2020), la justificación metodológica implica describir la razón de usar la metodología que se plantea. Para este estudio, se ha desarrollado un cuestionario para la medición de las variables del presente estudio, este instrumento de recolección se encuentra en la sección de anexos, para que pueda ser utilizado por otros investigadores con el fin de generar discusión.

## **1.5. Marco teórico**

### **Teorías tradicionales del Comercio Internacional**

#### **a) Ventaja Absoluta**

Esta teoría fue planteada por Adam Smith, se puede definir a la ventaja absoluta como la capacidad de producir un bien a un costo absolutamente menor medido en términos de unidades de trabajo.

#### **b) Ventaja Comparativa**

Fue planteada por David Ricardo, se define como la capacidad de una persona, empresa o país para producir un bien utilizando relativamente menos recurso que otro.

### c) **Teoría de la proporción de factores**

Esta teoría fue planteada por Heckscher y Ohlin, en la cual se explica el motivo del porque las naciones tienen ventaja comparativa en ciertos bienes. (Bhagrati, 1964; Caves y Jones, 1978; Hirsch, 1967)

## **La nueva teoría del Comercio Internacional**

### a) **Economía a escala**

En palabras de García (2010), las economías a escala ocurren cuando el costo promedio del producto disminuye mientras aumenta la producción de una empresa.

### b) **Teoría de internacionalización**

Según Cardozo et al., (2007) hay teorías que relacionan la internacionalización como un mecanismo de compromiso de aprendizaje progresivo impulsado por una mayor adquisición de conocimientos y recursos asignados a los mercados extranjeros.

## **Factores**

Según Bembibre (2009), los factores se entienden como aquellos elementos que pueden condicionar una situación, convirtiéndose en los causantes de la evolución o transformación de los acontecimientos. Los factores a analizar son:

### **Acuerdo de promoción comercial**

En palabras de Sulser (2016) un acuerdo de promoción comercial es un pacto que crea una conexión entre países mediante tratados comerciales con el propósito de llevar a cabo concesiones enfocadas en las barreras en las transacciones de servicios y bienes materiales.

### **Barreras arancelarias**

Restringen el comercio exterior de un país a través de impuestos (derechos o aranceles) que deben pagarse sobre las importaciones y exportaciones.

### **Barreras no arancelarias**

Son regulaciones que impone un gobierno con el fin de dificultar o evitar la importación de determinadas mercancías sin elevar los aranceles. Esto se hace con el fin de apoyar a los productores locales.

### **Certificaciones sanitarias**

Documento que acredita que un producto ha sido elaborado de acuerdo con las buenas prácticas de fabricación establecidas por las autoridades de sanidad del país importador, que certifica que los productos no representan ningún riesgo a la salud humana o animal.

### **DIGESA**

La dirección general de salud ambiental, es el órgano técnico normativo que promueve la salud de la población nacional peruana; a través de certificación, prevención, vigilancia, fiscalización y control de los riesgos sanitarios. Fue creada bajo el decreto supremo N°007-98-SA, el 25 de Setiembre de 1998.

### **FDA**

La Administración de comida y medicamentos (Food and Drug Administration) es la agencia gubernamental estadounidense que se encarga de regular alimentos, medicamentos (humanos y veterinarios), productos biológicos, vacunas, etc.

## **Tipo de cambio**

Es el precio relativo de una moneda con relación a otra. Se define como el número de unidades de moneda nacional por unidad de moneda extranjera. (Jiménez, 2006).

### **Dólar**

Es el nombre que recibe la unidad monetaria de varios países, entre los cuales se encuentran Estados Unidos y Canadá. El dólar estadounidense es la moneda de mayor circulación a nivel mundial. (Pérez y Gardey, 2023).

### **Definiciones complementarias**

#### **Maca**

Es una planta nativa de los andes peruanos, también conocida como *lepidium meyenii*, tradicionalmente es usada en la alimentación y en la medicina, ya que aporta nutrientes y energía. (Yábar y Reyes, 2019).

#### **Exportación**

En palabras de Hill (2001) la exportación se define como la acción de vender productos o servicios de un país a otro.

#### **Tratado de Libre Comercio Perú- Estados Unidos**

El acuerdo fue firmado el 12 de Abril 2006 y entro en vigencia el 01 de Febrero del 2009, es conocido como Acuerdo de Promoción Comercial (APC).

#### **Partida arancelaria de la maca**

Según la SUNAT, la partida arancelaria de la maca es: 1106.20.10.00

#### **Limitaciones**

No existen muchos trabajos de investigación recientes en repositorios universitarios para poder extraer información actualizada, debido a que la tendencia de los superfoods recién se está desarrollando con más importancia. A su vez, existen más trabajos de investigación acerca de otros superfoods y no muchos que exploren y analicen a la maca.

Los sujetos clave viven fuera de Lima y en el extranjero, esta limitación no permitió realizar una entrevista presencial, por lo cual se tuvo que realizar la entrevista por videoconferencia.

## CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

### 2.1. Enfoque

El enfoque de la investigación es cualitativo, ya que se empleó una guía de entrevista y se realizaron ocho, para la obtención de información de la investigación. De acuerdo con Blasco y Pérez (2007), el enfoque cualitativo estudia la realidad en el contexto natural, tal y como sucede.

### 2.2. Alcance de investigación

El nivel de investigación es exploratoria, porque se aplicó una entrevista a sujetos con el fin de obtener nueva información. De acuerdo con Hernández et al., (2006), el objetivo de este tipo de nivel de investigación, es examinar un tema o problema de investigación que ha sido poco estudiado y que se tiene ideas vagamente con relación al tema.

### 2.3. Diseño de investigación

El diseño de investigación es fenomenológico, porque se buscó comprender a los fenómenos a través del punto de vista de cada sujeto. Según Husserl (1998), es un paradigma que tiene como objetivo explicar la naturaleza de las cosas, la escénica y autenticidad de los fenómenos.

### 2.4. Sujetos clave

Fueron 7 expertos que realizan la exportación de la maca los elegidos porque tienen experiencia en el sector. A continuación, se detallan sus características:

- Sujeto clave 1: Gerente de una empresa familiar agroexportadora, hombre,

40 años.

- Sujeto clave 2: Dueña de una empresa exportadora de maca, mujer, 39 años.
- Sujeto clave 3: Dueño de una empresa agroexportadora, hombre, 50 años.
- Sujeto clave 4: Trabajador de una empresa exportadora de maca, hombre, 27 años.
- Sujeto clave 5: Propietaria de una empresa agroexportadora, mujer, 44 años.
- Sujeto clave 6: Dueño de una empresa agroexportadora, hombre, 55 años.
- Sujeto clave 7: Trabajadora de una empresa exportadora de maca a los Estados Unidos, mujer, 41 años.

## **2.5. Técnica de investigación**

La técnica empleada fue la entrevista en profundidad. En palabras de Varguillas y Ribot (2007), se determina como una conversación de carácter personal, sin estructura, en la cual se busca que el entrevistado exprese de forma libre su punto de vista, actitud o preferencia sobre el tema de objeto de estudio.

## **2.6. Instrumento de investigación**

El instrumento usado fue la guía de entrevista semiestructurada. Según Díaz et al., (2013), la guía de entrevista semiestructurada es manejable, a la vez que mantiene la suficiente identidad para hacer interpretaciones que sean conscientes con los objetivos del estudio.

## **2.7. Procedimiento de recolección de datos**

El contacto de los sujetos clave de esta investigación se realizó mediante

familiares, amigos y conocidos de la coautora Milagros del Pilar Rueda Salas, ya que ellos se encargan o trabajan para empresas que realizan la exportación de la maca. No se pudo realizar la entrevista presencialmente ni virtualmente por la apretada agenda de los sujetos claves, por lo cual se pasó las preguntas a los vía mensaje de texto, pero aun así nos apoyaron con responder nuestras interrogantes.

## **2.8. Análisis de datos**

La data que obtuvimos fue trasladada a un documento de texto con las respuestas de los sujetos clave.

Por último, se dio cumplimiento de los objetivos específicos, en base a las respuestas recopiladas del punto anterior.

## **2.9. Consideraciones éticas**

En cuanto a las consideraciones éticas, es importante mencionar que se ha cumplido con el principio de honestidad intelectual, a lo largo de la elaboración de la tesis. Por otra parte, nos hemos apoyado por conceptos e ideas de otros autores, con el fin de poder realizar este trabajo de investigación.

Por último, a los autores se le cito y referenció, con la finalidad de darles el crédito por sus aportes a esta investigación.

## CAPÍTULO III: RESULTADOS

### 3.1. Respuestas de los sujetos clave según la entrevista

**Sujeto Clave 1:** Gerente de una empresa familiar agroexportador, hombre, 40 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Sí, hemos identificado diversas oportunidades. Por ejemplo, hemos explorado la posibilidad de reubicar ciertas etapas de producción para minimizar costos relacionados a los aranceles y a su vez, también hemos buscado nuevos proveedores locales que puedan ofrecer precios competitivos”.

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Hemos realizado un análisis exhaustivo de factores como la estabilidad política y económica del país de destino, la probabilidad del cambios en las políticas arancelarias y nuestra capacidad de absorber posibles aumentos en los costos”.

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreas no arancelarias del mercado norteamericano?

“Tuvimos que cumplir rigurosamente con las especificaciones de etiquetado del producto, ya que los norteamericanos son muy exhaustivos al momento de permitir ingresar un producto a su territorio. También, hemos tenido que tener una buena coordinación con nuestros proveedores, agentes aduanales y autoridades regulatorias para poder garantizar el cumplimiento de todas las normativas”.

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los

desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Nuestras alianzas estratégicas con empresas locales norteamericanas, han sido de mucha ayuda, ya que nos han permitido a acceder a recursos adicionales, conocimientos especializados y redes de distribución ya establecidas en el mercado objetivo”.

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Fue un proceso largo y complejo, tuvimos que demostrar el cumplimiento de todas las regulaciones aplicaciones y proporcionar toda documentación detallada sobre nuestros procesos de fabricación y control de calidad.”

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“Sí, fue un proceso riguroso que implicó presentar documentación técnica, someter a nuestras instalaciones de producción a inspección y capacitar a nuestro personal en prácticas de higiene y seguridad alimentaria.”

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“La volatilidad del precio del dólar, nos afecta ya que influye en los costos de producción, los precios de exportación y nuestros márgenes de beneficios se pueden ver reducidos. Para mitigar estos riesgos, hemos implementado estrategias de coberturas de riesgos mediante contratos a futuro y opciones de divisas.”

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Hemos diversificado a nuestros proveedores, optimizamos la gestión de inventarios y flujos de efectivo. Mantenemos una comunicación constante con nuestro socios comerciales y proveedores para adaptarnos ágilmente a las fluctuaciones del mercado.”

**Sujeto Clave 2:** Dueña de una empresa exportadora de maca, mujer, 39 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Sí, ya que hemos invertido en mejorar la calidad de nuestra maca para poder diferenciarnos de nuestros competidores. Además hemos explorado la posibilidad de asociarnos con distribuidores locales para reducir los costos logísticos y mejorar nuestro acceso al mercado.”

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Todo riesgo asociado a las barreras arancelarias, los hemos analizado profundamente como por ejemplo, las tendencias económicas y la fluctuaciones del tipo de cambio. A su vez, nos mantenemos al tanto de los posibles cambios en las regulaciones arancelarias y evaluamos como podrían afectar nuestros costos de producción y precios de venta.”

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?

“Primero tuvimos que pasar por diferentes pruebas exhaustivas para poder obtener un certificado de la FDA, ya que son muy rigurosos con las regulaciones

específicas de embalaje y etiquetado. Tuvimos que adaptar nuestros procesos de distribución para poder cumplir con los requisitos de transporte y almacenamiento.”

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Son muy efectivas, ya que te ayudan a implicar ciertos aspectos relacionados a la exportación de la palta, en nuestro caso nos asociamos con empresas locales que tienen experiencia con la distribución y en su caso, con la importación de la palta. Estas alianzas, nos han permitido acceder a su red de clientes y conocimientos sobre las regulaciones locales, lo que nos ha facilitado la entrada al mercado.”

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Obtuvimos el certificado, ya que nosotros trabajamos estrechamente en colaboración con laboratorios certificados para realizar pruebas de calidad y seguridad alimentaria. También nos aseguramos que nuestras instalaciones de producción cumplan con los estándares de higiene y buenas prácticas de fabricación requeridos por la FDA.”

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“No fue muy difícil obtener el certificado, pero si requirió tiempo y recursos para asegurar el cumplimiento de todas las regulaciones. Trabajamos para garantizar que nuestros procesos de producción cumplan con los estándares requeridos y que toda documentación necesaria esté en orden.”

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“Influye en nuestros costos de producción y precios de venta. Para hacerle frente, hemos implementado estrategias de fijación de precios flexibles y diversificación de nuestro mercado objetivo.”

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Utilizamos contratos a futuro de divisas para cubrirnos contra las fluctuaciones bruscas en el valor del dólar. También mantenemos gestión financiera prudente y buscamos constantemente nuevas oportunidades de expandirnos a otros estados del país para minimizar nuestra exposición al riesgo cambiario. “

**Sujeto Clave 3:** Dueño de una empresa agroexportadora, hombre, 50 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Hemos estado explorando la posibilidad de diversificar nuestra gama de productos de maca para satisfacer mejor las preferencias del consumidor estadounidense y hemos estado buscando formas de mejorar nuestra cadena de suministros para ser más competitivos en términos de costos.”

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Monitoreamos de cerca la situación política y económica en Estados Unidos, para anticipar posibles cambios en las políticas arancelarias. A su vez, estamos en constante comunicación con nuestros asesores legales y socios para asegurarnos de estar al tanto de cualquier desarrollo relevante.”

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?

“Los mayores desafíos que hemos tenido principalmente han sido el ámbito de certificación y regulación. Cumplir con los estrictos requisitos de la FDA ha sido un proceso exigente, pero gracias a una estrecha colaboración con expertos locales y consultores especializados, hemos logrado superar estos obstáculos de manera efectiva.”

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Hemos establecido colaboraciones con distribuidores locales, que tienen un profundo conocimiento del mercado y están bien informados en las regulaciones locales. Estas asociaciones nos han permitido navegar con éxito los complejos requisitos regulatorios y expandir nuestra presencia en el mercado.”

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Fue un proceso riguroso de cumplimiento de normativas y estándares de calidad. Hemos invertido en investigación y desarrollo para garantizar que nuestros productos cumplan con los requisitos exigidos por la FDA y nos asociamos con laboratorios acreditados para realizar pruebas exhaustivas de calidad y seguridad.”

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“Sí, fue un proceso desafiante, pero hemos logrado superarlo gracias a una estrecha colaboración con las autoridades y a la implementación de rigurosos estándares de calidad en nuestras operaciones.”

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“La volatilidad del dólar y de toda divisa, siempre te afectará, eso sin dudar. Por ello hemos implementamos estrategias de gestión de riesgo cambiario y buscamos optimizar nuestra eficiencia operativa para mantener márgenes coberturas favorables”.

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Hemos adoptado un enfoque proactivo mediante la diversificación de nuestras operaciones en diferentes monedas. Además mantenemos una estrecha vigilancia sobre los indicadores económicos clave y ajustamos nuestra estrategias comerciales en consecuencia para adaptarnos a las fluctuaciones del mercado.”

**Sujeto Clave 4:** Trabajador de una empresa exportadora de maca, hombre, 27 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Sí, ha sido todo un desafío para la empresa pero también hemos identificado oportunidades interesantes. Hemos analizado la posibilidad de mejorar nuestra eficiencia logística para reducir los costos de transporte y almacenamiento, lo que ayudaría a la empresa a mantener los precios competitivos a pesar de los aranceles.”

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Estudiamos la evolución de las políticas comerciales en Estados Unidos, la situación económica global y los posibles impactos en la demanda de nuestro producto.”

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a

las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?

“Han sido la complejidad de los trámites aduaneros y la necesidad de cumplir con normativas específicas de etiquetado y certificación. Hemos tenido que dedicar recursos para garantizar el cumplimiento de todas las regulaciones, lo que ha implicado ajustes al proceso de producción y distribución de la empresa.”

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Nuestras colaboraciones con socios locales han sido fundamentales para la empresa, ya que estos cuentan con amplia experiencia en el mercado y nos han compartido su red de clientes, por lo cual nos ha sido más sencillo poder llegar al público objetivo. A su vez, estas alianzas, han permitido a la empresa superar obstáculos regulatorios y expandir la presencia dentro del mercado de una manera más eficiente.”

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Se requirió la colaboración de todo nuestro equipo para poder lograr obtener el certificado, trabajamos en estrecha colaboración con laboratorios certificados para realizar todas las pruebas de calidad y seguridad alimentaria. A su vez, nos aseguramos de cumplir con todos los requisitos de envasado y etiquetado que exige la FDA.”

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“Sí, fue un proceso exigente para la empresa, pero contamos con el apoyo de expertos locales que nos guiaron a través de los requisitos y procedimientos necesarios

para obtener el certificado. Con todo esta ayuda y con el cumplimiento de todos las normativas, pudimos obtener el certificado grandes sin contratiempos.”

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“Afecta ya que influye en los costos de producción y en los márgenes de beneficios. Para contrarrestar estos riesgos, hemos implementado estrategias de riesgos cambiarios, como la diversificación de nuestras divisas de facturación y el uso de contratos a largo plazo.”

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Hemos venido ajustando nuestra estrategia comercial para mantener la competitividad dentro del mercado. Esto incluye revisar nuestros precios regularmente para reflejar los cambios en el tipo de cambio y buscar chances de optimizar nuestros procesos y reducir costos operativos de la empresa.”

**Sujeto Clave 5:** Propietaria de una empresa agroexportadora, mujer, 44 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Sí, las barreras arancelarias nos han llevado a replantearnos nuestra estrategia de exportación. Hemos identificado distintas oportunidades para diferenciar nuestro producto a través de campañas de marketing dirigidas y enfocadas en resaltar los beneficios únicos de la maca peruana”.

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Identificar y evaluar los riesgos que existen, nos ha llevado a realizar un diagnóstico detallado de la dinámica del mercado y de las políticas comerciales estadounidense. Con la información que manejamos, evaluamos el impacto potencial de los cambios que pudieran haber a futuro en las regulaciones comerciales”.

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?

“Lo desafíos logísticos que hemos enfrentado han estado relacionados a la adaptación de nuestros procesos de producción y distribución para cumplir con las normativas locales. Por ello, tuvimos que invertir en tecnología y capacitación de personal para garantizar el cumplimiento de todos los requisitos regulatorios”.

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Las alianzas estratégicas que hemos logrado con empresas locales estadounidenses han sido cruciales para enfrentar los desafíos que se relacionan con las barreras no arancelarias. Estas asociaciones nos permiten acceder a nuevos segmentos del mercado y expandir nuestra presencia de manera más óptima.”

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Logramos obtenerlo gracias a que venimos trabajando con agencias reguladoras y consultores especializados en garantizar para garantizar que nuestros productos cumplan con todo los requisitos que exige la FDA.”

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“Fue un proceso austero pero que valió la pena, sostuvimos conversaciones con las autoridades de la DIGESA para poder saber los requisitos necesarios para obtener el certificado. Luego de cumplirlos gracias a colegas especialistas en la materia, presentamos toda la documentación pertinente y pudimos obtener el certificado y con esto ya iniciar la exportación de la maca.”

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“Claro que sí, ya que uno como empresa realiza sus proyecciones de márgenes de ingresos y los costos de producción. Debido a la volatilidad, estos varían y no tienes certezas, así que para poder contrarrestarlo, usamos estrategias: como la diversificación de nuestras fuentes de ingresos y usamos contratos a largo plazo, con el fin de cuidar nuestra rentabilidad y minimizar la exposición de pérdidas para nosotros.”

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Hemos adoptado un enfoque flexible y proactivo. Esto incluye ajustar nuestros precios para reflejar los cambios en el tipo de cambio y buscar oportunidades de mejorar nuestra eficiencia operativa y reducir costos”.

**Sujeto Clave 6:** Dueño de una empresa agroexportadora, hombre, 55 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Definitivamente, identificar las oportunidades ha sido una experiencia enriquecedora par nosotros como empresa exportadora de maca. Venimos aprovechando

la demanda creciente de productos orgánicos y saludables en Estados Unidos para promover nuestra marca de maca como un superalimento de alta calidad”.

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Identificar y evaluar riesgos, es parte de nuestra rutina como exportadores con experiencia. Hemos desarrollado sistemas robustos de monitoreo y análisis de riesgos que nos permiten anticipar y mitigar posibles impactos adversos en nuestra cadena de suministro y operaciones comerciales”.

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?

“Los desafíos más complejos que hemos tenido que enfrentar, tienen relación con la competitividad de los trámites de importación y los requisitos regulatorios. Sin embargo, nuestra experiencia previa nos ha permitido desarrollar relaciones sólidas con agentes aduanales y expertos en logística internacional, lo que nos ayuda a superar los obstáculos de manera apta”.

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Hemos establecido colaboraciones con empresas de logística y distribuciones locales de Estados Unidos, lo que nos brinda acceso a una red de distribución más amplia y nos ayuda a cumplir con los requisitos regulatorios locales de manera eficiente”.

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Gracias a nuestra trayectoria en el mercado, estábamos familiarizados con los estándares de calidad y seguridad exigidos por la FDA, lo que nos permitió prepararnos

adecuadamente, cumplir con todos los requisitos necesarios y así, obtener el certificado sanitario.”

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“No, debido a nuestra experiencia previa en el cumplimiento de regulaciones sanitarias, nos permitió gestionar el proceso de forma apta y obtener el certificado sin problemas”.

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“Estamos familiarizados con la precio del dólar, si nos afecta pero hemos aprendido a gestionar esta volatilidad mediante estrategias de cobertura y diversificación de nuestra cartera de clientes y proveedores”.

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Nuestra experiencia nos ha enseñado a ser adaptativos y dúctiles. Nos mantenemos informados sobre los desarrollos económicos relevantes y ajustamos nuestra estrategias comerciales en consecuencia para mantenernos competitivos en el mercado”.

**Sujeto Clave 7:** Trabajadora de una empresa exportadora de maca al mercado de Estados Unidos, mujer, 41 años.

**Ítem 1:** ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?

“Sí, aunque ha sido un proceso de aprendizaje para nosotros, ya que no tenemos mucho tiempo en el mercado. Hemos visto oportunidades para mejorar nuestra comprensión del mercado y desarrollar estrategias innovadoras para superarlas. Por ejemplo, estamos investigando activamente sobre programas de asistencia gubernamentales para exportadores novatos y buscando la orientación de consultores comerciales para navegar mejor en este entorno desafiante”.

**Ítem 2:** ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?

“Hemos estado trabajando diligentemente para comprender los factores que influyen en estas barreras, como los cambios en las políticas comerciales y las fluctuaciones del mercado. Además, buscamos la orientación de expertos en comercio internacional para ayudarnos a desarrollar estrategias de mitigación e riesgos efectivas”.

**Ítem 3:** ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?

“Los mayores desafíos que nos enfrentamos incluyen la comprensión y cumplimiento de las complejas regulaciones de importación del mercado estadounidense y los requisitos de certificación. Aunque hemos enfrentado obstáculos en este sentido por falta de experiencia, estamos abordando estos desafíos con determinación y buscando la orientación de expertos en logística internacional para poder superarlos”.

**Ítem 4:** ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?

“Aunque no tenemos mucha experiencia. Reconocemos el valor de las alianzas estratégicas, por lo cual estamos explorando activamente oportunidades para asociarnos

con empresas locales que tengan experiencia en el mercado y puedan instruirnos en como cumplir con los requisitos regulatorios y poder mejorar nuestra posición dentro del mercado”.

**Ítem 5:** ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?

“Nos costó poder obtener el certificado debido a nuestra poca experiencia, tuvimos que recurrir a consultores especializados y laboratorios acreditados para poder asegurarnos que nuestros productos cumplan con los requisitos que exige la FDA. Luego de algunos meses, pudimos obtener el visto bueno y con esto tener el certificado”.

**Ítem 6:** ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?

“Sí, también obtener este certificado fue un desafío para nosotros. Sin embargo luego de trabajar en conjunto con las autoridades locales y con la ayuda de socios expertos, pudimos cumplir con los requisitos necesarios y así, obtener el certificado”.

**Ítem 7:** ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?

“Sí y mucho, como somos una empresa joven a comparación a las que están en el mercado, analizamos la volatilidad del precio del dólar, con mucho detalle. Por lo cual, contratamos a una empresa financiera para que nos apoye con diferentes tipos de estrategia de mitigación de riesgo, como la de diversificar nuestras operaciones en distintas divisas.”

**Ítem 8:** ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

“Estamos trabajando para desarrollar estrategias flexibles que nos permitan adaptarnos rápidamente a las fluctuaciones del mercado. La empresa financiera que ya mencioné, también nos apoya en la toma de decisiones que tenga que ver con estas estrategias, en la actualidad exploramos coberturas de riesgos para proteger nuestra empresa contra los impactos negativos del tipo de cambio”.

### **3.2 Análisis y validación de objetivos de la investigación**

#### ***Objetivo General:***

*Analizar como los factores influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.*

Los factores que se han mencionado a lo largo de la presente investigación: acuerdos de promoción comercial, certificaciones sanitarias y tipo de cambio son factores muy importantes hacia la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. En el caso del factor “acuerdos comerciales” está ligado a las barreras arancelarias y no arancelarias, las cuales traen beneficios y pérdidas como en cualquier negocio a los exportadores, en este caso se ha logrado validar de que los sujetos claves identifican oportunidades dentro de estas barreras para poder posicionarse dentro del mercado norteamericano. También han sabido conllevar los riesgos que existen debido a las barreras arancelarias, los cuales los han surtido gracias a alianzas comerciales con empresas estadounidenses, lo cual les ha facilitado muchas cosas y han obtenido nuevos recursos. Por lo que si tiene cierto grado de dificultad exportar con el acuerdo de promoción comercial vigente entre Peru-Estados Unidos, sería aún más complicado querer exportar productos a aquel país sin un acuerdo de promoción comercial existente

entre ambos países.

Asimismo, en el caso del factor “certificaciones sanitarias” ligado a la FDA y a la DIGESA, se demuestra que a pesar de la dificultad de conseguir las certificaciones, si es posible, con tiempo y dedicación se puede lograr. Si de verdad uno quiere expandirse e ingresar al mercado estadounidense se debe de poseer ambos certificados para poder darle prestigio al producto y a su vez, seguridad a los consumidores de que el producto con el que se alimenta cuenta con los estándares de calidad y seguridad alimenticios necesarios.

Por último, en el caso del factor “tipo de cambio” queda en evidencia gracias a los sujetos claves, que si les afecta la fluctuación del precio del dólar tanto para sus acuerdos comerciales, como también para sus costos de producción y precio de venta. Por lo cual emplean estrategias para poder mitigar el riesgo cambiario y no verse tan afectados por dicho cambio, por ello es importante contar con la orientación de especialistas bancarios para poder saber conllevar este factor.

***Objetivo específico 1:***

***Analizar como los acuerdos de promoción comercial influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.***

Los acuerdos de promoción comercial son un factor muy importante hacia la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. De acuerdo con los todos los sujetos clave, a pesar de existir las barreras arancelarias y no arancelarias, han encontrado o identificado oportunidades para poder destacar dentro del mercado norteamericano. A su vez, han logrado identificar y evaluar los riesgos que existen

debido a las barreras arancelarias y han sabido conllevarlos. Asimismo, han superado los obstáculos logísticos que se les han presentado, ya sea por su cuenta porque tiene experiencia en el mercado o con ayuda de expertos en la materia. Y por último, han sacado provecho al asociarse con empresas locales, ya que las alianzas importantes traen grandes beneficios, como acceso a nuevos clientes, mayor conocimiento dentro del mercado, nuevas formas de optimizar gastos y emplear mejor los recursos que poseen con el fin de poder distribuir mejor su producto y poder establecerse dentro del mercado norteamericano, que es lo que buscan las personas entrevistadas.

***Objetivo específico 2:***

***Analizar como las certificaciones sanitarias influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.***

Las certificaciones sanitarias son un factor muy importante hacia la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. De acuerdo con los sujetos claves han tenido que pasar por rigurosos procesos para poder obtener las certificaciones sanitarias tanto de la DIGESA como de la FDA, pero gracias al apoyo de expertos y de laboratorios acreditados han podido garantizar que sus productos tienen los estándares de calidad y seguridad exigidos por ambas entes. En la actualidad, a las personas les importan mucho saber que están consumiendo, su proceso de fabricación y distribución, para poder consumirlos. Por lo cual, se evidencia la importancia de tener ambas certificaciones sanitarias.

### **Objetivo específico 3:**

***Analizar como el tipo de cambio influye en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.***

El tipo de cambio es un factor muy importante hacia la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. De acuerdo con los sujetos clave, este factor les trae consecuencias de distintas formas, como el aumento en su costo de producción y precio de venta. Por lo cual, han estado implementando estrategias para poder mitigar el riesgo del tipo de cambio, tales como la diversificación de proveedores, reducción de costos, uso de contratos a futuro, uso de otras divisas, etc. Por lo cual queda demostrado que el tipo de cambio si influye al momento de querer exportar cualquier producto, en este caso la maca, por lo cual se tiene que estar analizando frecuentemente las fluctuaciones que hay dentro del mercado.

### **Implicancias**

Respecto a la **implicancia teórica**, este trabajo de investigación servirá como consulta para investigadores que deseen conocer sobre la tendencia de los Superfoods, en este caso sobre la maca y los factores que influyen en la exportación de la maca.

Respecto a la **implicancia práctica**, se logró identificar que existe un sector de la población peruana que realiza la exportación de la maca. Por lo que el presente estudio, podría derivar en un tener un mayor conocimiento y conocer los factores que influyen a realizar dicha actividad, logrando así la justificación de esta investigación.

Respecto a la **implicancia metodológica**, se pudo crear un guía de entrevista,

validada por tres expertos del tema, una profesora de la Universidad Privada del Norte, una contadora publica que labora en una empresa exportadora de maca y por último, una licenciada en Negocios Internacionales. Este instrumento se encuentra en la sección de anexos, para que pueda ser utilizado por otros investigadores con el fin de generar discusión.

## CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### Discusión

El trabajo presentado por Acosta y García (2018) se desarrolló en Ecuador, mientras que la presente investigación se desarrolló en Perú, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 5 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Acosta y García (2018) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Acosta y García (2018) tiene relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca del aumento en la demanda de la maca peruana y el crecimiento en su nivel de exportación.

En segundo lugar, el trabajo presentado por Ole (2019) se desarrolló en Argentina, mientras que la presente investigación se desarrolló en Perú, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 4 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Ole (2019) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Ole (2019) tiene relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca de la oportunidad de ingresar a nuevos mercados, con la exportación de la maca debido al creciente consumo de superalimentos que hay en el mundo actualmente.

A su vez, el trabajo presentado por Quintana (2019) se desarrolló en Ecuador, mientras que la presente investigación se desarrolló en Perú, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 4 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Quintana (2019) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Quintana (2019) tiene relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca del

existente aumento de las importaciones que realizan los países para satisfacer la demanda por los superalimentos, incluida la maca.

El trabajo presentado por Bressel (2020) se desarrolló en España, mientras que la presente investigación se desarrolló en Perú, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 3 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Bressel (2020) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Bressel (2020) guarda relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca del aumento en la inversión en productos frescos y saludables, a pesar de su enriquecimiento en el mercado, debido a los beneficios que brindan los superalimentos.

El trabajo presentado por Arango y Bravo (2022) se desarrolló en Colombia, mientras que la presente investigación se desarrolló en Perú, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 1 año antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Arango y Bravo (2022) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Arango y Bravo (2022) guarda relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca del crecimiento en la exportación de los superfoods al mercado asiático, abriéndose un nuevo mercado para los exportadores de este tipo de alimentos, en los cuales está incluida la maca.

El trabajo presentado por Castañeda (2018) se desarrolló en el Perú al igual que la presente investigación, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 5 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Castañeda (2018) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Castañeda (2018) guarda relación con este estudio, ya se demuestra que existe una relación entre las exigencias y

comercialización de la harina de maca en Estados Unidos.

El trabajo presentado por Huauya (2019) se desarrolló en el Perú al igual que esta investigación, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 4 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Huauya (2019) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Huauya (2019) no tiene relación en sí con este estudio, ya que expone acerca del análisis de factores competitivos que determinan el potencial exportador de maca del Valle de Mantaro.

El trabajo presentado por Ramos (2019) se desarrolló en el Perú al igual que esta investigación, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 4 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Ramos (2019) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Ramos (2019) guarda relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca de la importancia de los agroexportadores para la comercialización de la maca peruana y los otros superfoods en el extranjero.

El trabajo presentado por Calero y Llanos (2019) se desarrolló en el Perú al igual que esta investigación, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 4 años antes que esta investigación. El enfoque del trabajo de Calero y Llanos (2019) fue cualitativo, el mismo enfoque de la presente investigación. El resultado del trabajo de Calero y Llanos (2019) no tiene una relación en sí con este estudio, ya que ellos discuten acerca de que los productos de la región de Junín no cuentan con el apoyo del MIDAGRI y debido a esto no pueden realizar el proceso de la exportación de la maca.

El trabajo presentado por Cabrera et al., (2021) se desarrolló en el Perú al igual que esta investigación, es importante señalar que dicho antecedente fue desarrollado 2 años antes que esta

investigación. El enfoque del trabajo de Cabrera et al., (2021) fue cuantitativo, mientras que el enfoque de esta investigación es cualitativo. El resultado del trabajo de Cabrera et al., (2021) guarda tiene relación con este estudio, ya que ambos discuten acerca de la maca y sus derivados (en este caso la maca gelatinada) tienen un importante nivel de consumo en el mercado de EE.UU.

## Conclusiones

Se logró analizar como los factores influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. Estos son acuerdos de promoción comercial, certificaciones sanitarias y el tipo de cambio. De acuerdo al estudio realizado, estos factores influyen directamente a la capacidad de las personas o empresas al momento de querer realizar la exportación de la maca al mercado norteamericano, dado que, los acuerdos de promoción comercial juegan un papel crucial al momento de querer acceder al mercado norteamericano, pero también presentan un desafío sino se manejan correctamente. Las certificaciones sanitarias que brindan los entes tanto de Perú y Estados Unidos, son esenciales para garantizar la calidad del producto, aunque obtenerlas puede ser complicado. Por último, el tipo de cambio afecta los costos y los precios de venta, por ello es importante contar con una gestión experta para aprovechar las oportunidades y mitigar los riesgos.

Se logró analizar como los acuerdos de promoción comercial influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. De acuerdo con los sujetos claves, ellos concuerdan que a pesar de las dificultades que pueden haber por las barreras arancelarias y no arancelarias, han podido identificar nuevas oportunidades para mejorar su posicionamiento dentro del mercado de maca, son conscientes de los riesgos que traen estas barreras, supieron aliarse con empresas locales lo que les facilita mucho poder llegar al público objetivo. En resumen, es evidente que es más sencillo poder exportar productos a EE.UU, debido al acuerdo de promoción comercial que tiene con el Perú, ya que su fin es de cada vez haya menos dificultades al momento de exportar un

producto.

Se logró analizar como las certificaciones sanitarias influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. De acuerdo con los sujetos claves, ellos concuerdan que obtener las certificaciones de la DIGESA y la FDA no ha sido tarea fácil, pero si han podido lograr obtener las certificaciones gracias al esfuerzo y dedicación que le pusieron al proceso. En la actualidad el pensamiento del consumidor tiene mucho que ver para adquirir un producto, se ha empezado a tomar importancia por saber si dicho producto cuenta con garantías de que este en buen estado para poder ser consumido, por ende es importante contar con ambas certificaciones si piensas exportar productos perecibles a Estados Unidos.

Se logró analizar como el tipo de cambio influye en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023. De acuerdo con los sujetos claves, ellos concuerdan que el tipo de cambio, si los perjudica ya que se les modifica su presupuesto, por lo cual han tenido que emplear estrategias para poder mitigar el tipo de cambio, como realizar contratos a largo plazo, diversificar a sus proveedores, optimizar sus recursos operativos, reducir costos, etc. Por lo cual se evidencia, de que el tipo de cambio si influye al momento de querer exportar la maca y otro tipo de productos al mercado norteamericano.

## Referencias

Agencia Andina (24 de Mayo de 2023). *Alcalde de Nueva York se declaró gran consumidor de maca.*

<https://andina.pe/agencia/noticia-alcalde-nueva-york-se-declaro-gran-consumidor-maca-peruana-941297.aspx>

Agencia Agraria (23 de Octubre de 2023). *Exportaciones peruanas de maca sumaron 1.830 toneladas por 14 millones de dolares entre enero y agosto del 2023.*

<https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-maca-sumaron-1-830-toneladas-por-u-33608>

Acosta y García (2018). *"Plan de exportación de raíz de maca al mercado Shanghai-China"*, 2018. Universidad laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil, Ecuador.

<http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2098/1/T-ULVR-1899.pdf>

Álvarez, A.(2020). *"Clasificación de las investigaciones"*.

<https://docplayer.es/203087003-Clasificacion-de-las-investigaciones.html>.

Arango y Bravo (2022). *"Viabilidad de exportar aguacate congelado a Singapur"*, 2022. Universidad EIA, Colombia.

<https://repository.eia.edu.co/server/api/core/bitstreams/4a505b85-74ff-411b-8ab1-f13a5a0fd72b/content>

Blasco y Pérez (2007). *"Metodologías de investigación en educación física y deportes: ampliando horizontes"*. Universidad de Alicante, España.

<https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/12270/1/blasco.pdf>

Bembibre (2009). *"Definición de Factores"*.

<https://significado.com/factores/>

Bressel (2020). *"Análisis crítico sobre los supuestos beneficios de los superalimentos"*, 2020. Universidad Autónoma de Madrid, España.

[https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/691421/bressel\\_larru\\_cristina.pdf?sequence=1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/691421/bressel_larru_cristina.pdf?sequence=1)

Cabrera et al., (2021). *"Plan de negocio para la producción, comercialización y exportación de maca gelatinada al mercado de Estados Unidos"*, 2021. Universidad Científica del Sur, Perú.

<https://repositorio.cientifica.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12805/2044/TB-Cabrera%20Det%20al.-Ext.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Calero y Llanos (2019) *"Impacto de las políticas gubernamentales en la exportación de la maca peruana en los años 2010 – 2019"*, 2019. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Perú.

[https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625791/Arce\\_ck.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625791/Arce_ck.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Cardozo et al., (2007). *"Teorías de internacionalización"*.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130>

Castañeda (2018) *"La exportación y comercialización de la harina de maca a los EE.UU. entre los años 2015 al 2017"*, 2018. Universidad César Vallejo, Perú.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/35191/Casta%c3%blada\\_RRY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/35191/Casta%c3%blada_RRY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Díaz et al., (2013). “*La entrevista, recurso flexible y dinámico*”.

[https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2007-50572013000300009](https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-50572013000300009)

Jiménez (2006). “*Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta*”.

[https://www.researchgate.net/figure/Fuente-Jimenez-2006-355-358\\_fig2\\_241764970](https://www.researchgate.net/figure/Fuente-Jimenez-2006-355-358_fig2_241764970)

Hernández et al., (2006) “*Metodología de la investigación*”.

[https://www.esup.edu.pe/wp-](https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf)

[content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-](https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf)

[Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf](https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf)

Hill (2001). “*Negocios Internacionales*”.

[https://www.academia.edu/37014305/Negocios\\_internacionales\\_Charles\\_Hill\\_8va\\_ed](https://www.academia.edu/37014305/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed)

Husserl (1998). “*Invitación a la fenomenología*”.

<https://scielo.conicyt.cl/pdf/tv/v47n4/art08.pdf>

Huauya (2019) “*Análisis de los factores de competitividad que determinan el potencial exportador de la asociación de productores de maca del Valle de Mantaro en el año 2018*”, 2019.

Universidad Privada del Norte, Perú.

[https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23471/Huauya%20Tacza,%20Lourdes%20](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23471/Huauya%20Tacza,%20Lourdes%20Alexandra%20.pdf?sequence=10)

[0Alexandra%20.pdf?sequence=10](https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/23471/Huauya%20Tacza,%20Lourdes%20Alexandra%20.pdf?sequence=10)

Ole (2019) “*Plan de negocio para la comercialización de productos a base de acaí en Berlín*”, 2019. Universidad de Buenos Aires, Argentina.

[http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1612\\_SchulzKO.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1612_SchulzKO.pdf)

Oficina de comunicaciones del estado peruano (03 de Julio del 2023). *Perú se presentó con gran oferta de alimentos en importante feria de Corea.*

<https://www.gob.pe/institucion/promperu/noticias/791001-peru-se-presento-con-gran-oferta-de-alimentos-en-importante-feria-de-corea>

Pérez y Gardey (2023) “Dólar- *Qué es, definición y concepto*”.

<https://definicion.de/dolar/>

Quintana (2019) “*Estudio de factibilidad para la exportación de hojas secas y polvo de moringa con destino al mercado alemán*”, 2019. Universidad regional Autónoma de los Andes, Ecuador.

<https://dspace.uniandes.edu.ec/bitstream/123456789/9926/1/PIUBADM014-2019.pdf>

Ramos (2019) “*La experiencia competitiva en la exportación de maca en empresas del sector hacia los Estados Unidos entre los años 2015 al 2019*”, 2019. Universidad César Vallejo, Perú.

[https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/51295/Ramos\\_UJV-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/51295/Ramos_UJV-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Sulser (2016). “*Tratados Comerciales Internacionales*”.

[https://books.google.com.pe/books?id=CX\\_2DAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=CX_2DAAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false)

Varguillas y Ribot (2007). “*Implicaciones conceptuales y metodológicas en la aplicación de la entrevista en profundidad*”.

<https://www.redalyc.org/pdf/761/76102313.pdf>

Yábar y Reyes (2019). “*La maca (lepidium meyenii walpers) alimento funcional andino*”.

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6995367#:~:text=La%20maca%20es%20un%20alimento,y%20secado%20natural%20post%2Dcosecha.>

## Anexos

### ANEXO N° 1. Matriz de operacionalización de las variables.

**Tabla1**

*Matriz de operacionalización de las variables*

CATEGORIA	SUBCATEGORIAS	MICROCATEGORIAS	ITEMS
Factores que influyen en la exportación de la maca	Acuerdos de promoción comercial	Barreras arancelarias	¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?
			¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?
		Barreras no arancelarias	¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?
			¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar a los obstáculos relacionados con las barreras no arancelarias?
	Certificaciones sanitarias	FDA	¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?
		DIGESA	¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar su producto?
	Tipo de cambio	Dólar	¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?
			¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

ANEXO N° 2. Matriz de consistencias

**Tabla2**

*Matriz de consistencia*

<b>Problema General</b>	<b>Objetivos</b>	<b>Variables y Categorías</b>	<b>Metodología</b>
<p><b>Principal</b></p> <p><i>¿Cuáles son los factores que influyen en la exportación de maca al mercado norteamericano, Lima 2023?</i></p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p><i>Analizar como los factores que influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima 2023.</i></p>	<p><b>Categoría:</b> Factores que influyen en la exportación de la maca</p>	<p><b>Enfoque de Investigación</b> Cualitativo</p>
<p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>a. <i>¿De qué manera los acuerdos de promoción comercial influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima, 2023?</i></p> <p>b. <i>¿De qué manera las certificaciones sanitarias influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima, 2023?</i></p> <p>c. <i>¿De qué manera el tipo de cambio influye en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima, 2023?</i></p>	<p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>a. <i>Analizar como los acuerdos de promoción comercial influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima, 2023.</i></p> <p>b. <i>Analizar como las certificaciones sanitarias influyen en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima, 2023.</i></p> <p>c. <i>Analizar como el tipo de cambio influye en la exportación de la maca al mercado norteamericano, Lima, 2023.</i></p>	<p><b>Subcategorías:</b></p> <p>Acuerdos de promoción comercial <math>X_1</math> Certificaciones sanitarias <math>X_2</math> Tipo de cambio <math>X_3</math></p> <p><b>Microcategorías:</b></p> <p>Barreras arancelarias <math>Y_1</math> Barreras no arancelarias <math>Y_1</math> FDA <math>Y_2</math> DIGESA <math>Y_2</math> Dólar <math>Y_3</math></p>	<p><b>Alcance de la Investigación</b> Exploratoria</p> <p><b>Diseño de la Investigación:</b> Fenológico.</p> <p><b>Sujetos claves</b></p> <p>Sujeto clave 1: Gerente de una empresa familiar agroexportadora, hombre, 40 años Sujeto clave 2: Dueña de una importante empresa exportadora de maca, mujer, 39 años Sujeto clave 3: Dueño de una empresa agroexportadora, hombre, 50 años Sujeto clave 4: Familiar trabajador de empresa exportadora de maca, hombre, 27 años Sujeto clave 5: Propietaria de una empresa agroexportadora, mujer, 44 años Sujeto clave 6: Dueño de una empresa agroexportadora, hombre, 55 años Sujeto clave 7: Familiar trabajador de una empresa exportadora de maca a EE.UU, mujer, 41 años</p> <p><b>Técnica:</b> Entrevista.</p> <p><b>Instrumento:</b> Guía de entrevista.</p>

### ANEXO N° 3. Instrumento de investigación

#### Instrumento: Guía de entrevista

#### Preguntas:

1. ¿Ha identificado oportunidades al enfrentarse a las barreras arancelarias del mercado norteamericano?
2. ¿Cómo identifica y evalúa los riesgos asociados a las barreras arancelarias?
3. ¿Cuáles han sido los mayores desafíos logísticos que se ha enfrentado debido a las barreras no arancelarias del mercado norteamericano?
4. ¿En qué medida las alianzas estratégicas han sido efectivas para enfrentar desafíos relacionados a las barreras no arancelarias?
5. ¿Cómo logró que la FDA le brinde un certificado sanitario a su producto?
6. ¿Le fue difícil conseguir que la DIGESA le brinde un certificado sanitario para poder exportar el producto?
7. ¿Le afecta la volatilidad del precio del dólar en sus operaciones comerciales?
8. ¿Qué estrategias implementa para ajustarse a los escenarios económicos cambiantes relacionados al tipo de cambio?

**Figura 1**

*Validación de Expertos*


MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:	FACTORES QUE INFLUYEN EN LA EXPORTACION DE LA MACA AL MERCADO NORTEAMERICANO, LIMA 2023			
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial			
Apellidos y nombres del experto:	CASAS QUISPE, MARIA ISABEL			
Años de experiencia profesional:	10 AÑOS.			
Grado académico:	MAGISTER EN ADM. DE NEGOCIOS			
Área de experiencia profesional:	MARKETING Y NEGOCIOS INT.			
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Exportación de la maca			
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
Sugerencias:				
Firma del experto:				
 <p>MARIA ISABEL CASAS QUISPE. C.R.D.: 0000-0002-0445-374X</p>				

Figura2

Validación de Expertos


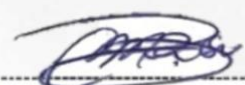
MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:	FACTORES QUE INFLUYEN EN LA EXPORTACION DE LA MACA AL MERCADO NORTEAMERICANO, LIMA 2023			
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial			
Apellidos y nombres del experto:	García Paredes Lesly Elizabeth			
Años de experiencia profesional:	9 años			
Grado académico:	Licenciada (LNI)			
Área de experiencia profesional:	Administración de Negocios I.			
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Exportación de la maca			
Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.				
Ítems	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
Sugerencias:				
Firma del experto:				
 GARCÍA PAREDES LESLY ELIZABETH DNI N° 46497461				

Figura 3

Validación de Expertos

MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS				
Título de la investigación:	FACTORES QUE INFLUYEN EN LA EXPORTACION DE LA MACA AL MERCADO NORTEAMERICANO, LIMA 2023			
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial			
Apellidos y nombres del experto:	Risco Bardales, Carmen Marina			
Años de experiencia profesional:	9 años			
Grado académico:	Contador Público			
Área de experiencia profesional:	Contabilidad y Negocios			
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Exportación de la maca			
<p>Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "x" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.</p>				
Items	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		SÍ	NO	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
Sugerencias:				
Firma del experto:				
 Carmen Marina Risco Bardales DNI N° 46434377				