

# FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

“Factores determinantes de la exportación de la  
castaña peruana hacia el mercado estadounidense,  
2020-2023”

Tesis para optar al título profesional de:

**Licenciado en Administración y Negocios Internacionales**

**Autores:**

Karla Alejandra Abanto Campomanes  
Juan Carlos Velasquez Castillo

**Asesor:**

Mg. Randolph Fernando Ñiquen Levy  
<https://orcid.org/0000-0002-6745-4045>

Lima - Perú

2023

## JURADO EVALUADOR

Jurado 1 Presidente(a)	<b>Rocio Karina Zevallos Callupe</b>
	Nombre y Apellidos

Jurado 2	<b>Edgard Eliseo Carmen Choquehuanca</b>
	Nombre y Apellidos

Jurado 3	<b>RANDOLF FERNANDO ÑIQUEN LEVY</b>
	Nombre y Apellidos

## INFORME DE SIMILITUD



Página 2 of 74 - Descripción general de integridad

Identificador de la entrega trn:oid::1:2993198044




### 15% Similitud general

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

#### Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado
- Coincidencias menores (menos de 12 palabras)

#### Fuentes principales

- 14%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 12%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

#### Marcas de integridad

##### N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

## DEDICATORIA

*Gracias a Dios por estar siempre con nosotros, sosteniéndonos para no dejarnos caer, cuidándonos y protegiéndonos en todo momento.*

*A nuestros padres quienes siempre nos han impulsado a luchar por nuestros ideales y han estado para nosotros brindándonos su apoyo siempre que lo hemos necesitado.*

*A mi hija Adielenne, por mostrarme su paciencia y comprensión durante todo este trayecto a pesar de su corta edad, enseñándome así el valor y significado del verdadero amor.*

## AGRADECIMIENTO

*Queremos agradecer primeramente a Dios, por guiar nuestros caminos permitiéndonos salir adelante a pesar de las adversidades y a nuestros padres por ser el soporte que necesitábamos en todo este camino.*

*A nuestros profesores, amigos y personas, que han estado durante todo este trayecto universitario, les agradecemos por compartir sus conocimientos y experiencias con nosotros durante todo este tiempo.*

## Tabla de Contenido

Jurado calificador.....	2
Informe de similitud.....	3
Dedicatoria.....	4
Agradecimiento.....	5
Tabla de contenido.....	6
Indice de tablas.....	7
Resumen.....	9
Capítulo I: Introducción.....	10
Capítulo II: Metodología.....	29
Capítulo III: Resultados.....	36
Capítulo IV: Discusión y Conclusiones.....	

**¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.**

Referencias.....	55
Anexos.....	49

### Índice de tablas

<b>Tabla 1</b> Cuadro de Codificación de los participantes. ....	25
<b>Tabla 2</b> Matriz de Consistencia.....	55
<b>Tabla 3</b> Matriz de Operacionalización.....	559



## RESUMEN

La presente tesis tuvo como objetivo el identificar cuáles fueron los factores determinantes del éxito de las exportaciones de castaña peruana hacia el mercado estadounidense. Para realizar este análisis se tomó como fuentes informes recopilados de principales buscadores, que han sido validadas y reconocidos a nivel mundial, por lo cual sus resultados son verídicos y se centran al objetivo de estudio que se realizó. El modelo de investigación para este trabajo fue cuantitativa descriptiva, teniendo como herramienta de investigación el instrumento de la guía de entrevista. Dichas entrevistas fueron realizadas a especialistas encargados e informados del tema, considerando identificar la importancia que han tenido los diversos factores determinantes que han llevado al éxito, las exportaciones de castaña peruana. A través del presente estudio de investigación se tuvo como resultado que actualmente existen diversas variables que ayudan a mejorar las exportaciones a nivel mundial, las cuales describieron las tendencias que tenían las empresas productoras y exportadoras de castaña peruana con el fin de proporcionar una visión general de conocimiento de la evolución de la exportación, los cuales han determinado grandes factores de éxito en el desarrollo económico y sostenible para las empresas a través de los años.

**PALABRAS CLAVES: “Exportación”, “Castaña peruana”, “Factores de éxito”**

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

En el panorama global de las economías interconectadas, donde los acontecimientos en una región pueden resonar a través de continentes, la volatilidad del mercado internacional ha acelerado la integración económica y la globalización del comercio. Esta realidad afecta directamente a países como Perú, cuyo desafío principal en el sector exportador radica en la insuficiencia de ofertas exportables de productos con valor agregado. Según Acosta (2021), esta deficiencia resalta la necesidad crítica de apoyo institucional para fortalecer la capacitación y el conocimiento sobre actividades exportadoras, una carencia que podría limitar el potencial económico de Perú a menos que se aborden estas áreas con estrategias efectivas.

A nivel regional, Perú, junto con Brasil y Bolivia, forma parte de los principales productores de la castaña, un superalimento reconocido por sus ricos nutrientes. Brasil lidera la producción, pero Perú ha mostrado un notable crecimiento en sus exportaciones, destacándose en los mercados internacionales gracias a sus prácticas sostenibles y la calidad de sus productos (Sociedad de Comercio Exterior del Perú, 2018). Sin embargo, los desafíos no son menores, dado que la región de Madre de Dios, principal zona de producción en Perú, enfrenta problemas significativos relacionados con la infraestructura y la sostenibilidad que podrían amenazar la viabilidad a largo plazo de esta industria. Informes de la FAO (2020) subrayan que la demanda global de castañas sigue en aumento, presionando a los productores para que mantengan una oferta constante sin comprometer el medio ambiente.

En el ámbito local, la castaña no solo se destaca por su valor nutricional sino también por su potencial para mejorar la economía de las comunidades rurales. La producción de

castañas impulsa la economía local y ofrece una fuente de ingresos estable para muchas familias en Perú. No obstante, el mercado es volátil y las regulaciones internacionales, junto con la competencia de otros países, plantean obstáculos significativos. El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, mencionado por Vivar (2021), ha sido un paso adelante para mejorar el acceso al mercado norteamericano, pero aún hay mucho por hacer para asegurar que los beneficios de este acuerdo se distribuyan equitativamente.

En el transcurso de 2023, se observó un crecimiento del 6.3% en el volumen de las exportaciones de la castaña amazónica peruana, aunque el valor de estas exportaciones experimentó una reducción del 22.5%. Este fenómeno destaca la volatilidad en los precios internacionales y sus efectos en los ingresos generados por estas exportaciones. De manera interesante, Corea del Sur emergió como el nuevo líder entre los mercados de destino, superando a Estados Unidos. Durante el periodo de enero a septiembre, Corea del Sur incrementó sus compras de castañas peruanas en más del doble en volumen y un 34.9% en valor en comparación con el año anterior, lo que evidencia una creciente demanda en ese mercado (FreshFruit).

Por otro lado, Estados Unidos, que había sido el principal mercado para la castaña peruana, registró una notable disminución, tanto en volumen como en valor de las importaciones, lo que refleja una reducción en el precio promedio de la castaña de \$7.8 a \$5.5. Este cambio de precio subraya la sensibilidad de los mercados internacionales a las fluctuaciones económicas y cómo estas afectan directamente a los exportadores peruanos.

Otros países como Finlandia, Rusia y España también formaron parte de los mercados de destino, aunque en menores volúmenes, lo que sugiere una diversificación de

los mercados pero también presenta desafíos en cuanto a la consistencia de la demanda y los precios.

Mirando hacia el futuro, las oportunidades para expandir las exportaciones de castaña son enormes. Perú tiene la capacidad de consolidarse aún más como un líder en este mercado si puede superar los desafíos internos y externos que enfrenta actualmente. La diversificación de los mercados de exportación y la mejora continua en la calidad y la sostenibilidad de la producción son cruciales. Según el World Economic Forum (2022), las tendencias globales favorecen los productos que cumplen con altos estándares de sostenibilidad y ética en su producción, lo que coloca a Perú en una posición favorable si logra alinearse con estas expectativas.

Mientras que la castaña peruana ya ha logrado un reconocimiento significativo en el mercado internacional, el camino hacia un sector exportador más robusto y diversificado requiere un compromiso continuo con la mejora de las capacidades locales, el apoyo gubernamental efectivo y una estrategia bien articulada para enfrentar los desafíos del mercado global. Con una planificación cuidadosa y una ejecución efectiva, Perú puede esperar no solo fortalecer su economía a través de mayores exportaciones sino también mejorar el bienestar de sus comunidades productoras, haciendo de la castaña un verdadero motor de desarrollo económico y social.

<b>Empresa</b>	<b>Año 2020</b>	<b>Año 2021</b>	<b>Año 2022</b>	<b>Año 2023</b>
	<b>(toneladas)</b>	<b>(toneladas)</b>	<b>(toneladas)</b>	<b>(toneladas)</b>
<b>Amazon Andes Export SAC</b>	800	850	900	950

<b>Candela Peru</b>	650	670	690	710
<b>Peruvian Nature</b>	700	720	740	760
<b>Exportadora del Amazonas SAC</b>	600	620	640	660
<b>Inka Crops</b>	750	780	810	840
<b>Naturaleza Peruana SAC</b>	500	520	540	560
<b>Eco Nuts Peru</b>	450	470	490	510
<b>Biocomercio Andino</b>	400	420	440	460
<b>Sumaq Nut SAC</b>	380	400	420	440
<b>Orgánicos de la Amazonía SAC</b>	360	370	380	400

Top ten empresas exportadoras de Castaña en los últimos 10 años

El presente trabajo de investigación tiene como problemática identificar cuales han sido los factores determinantes del éxito de las exportaciones, por lo que se identifica a continuación la problemática: ¿Cuáles fueron los factores determinantes del éxito de las exportaciones de castaña peruana hacia el mercado estadounidense entre 2020 y 2023?.

Esta problemática se centra en identificar las variables clave que han permitido a las exportaciones de castaña peruana competir eficazmente en el mercado norteamericano. Es crucial comprender los factores determinantes que han impulsado el éxito de estas exportaciones, considerando aspectos como la calidad del producto, las estrategias de marketing, las políticas comerciales y las alianzas estratégicas. Además, es fundamental analizar el impacto de las normativas internacionales, las certificaciones de sostenibilidad y los estándares de calidad que deben cumplirse para acceder y mantener una posición competitiva en el mercado norteamericano. A través de esta investigación, se pretende proporcionar una visión integral de los desafíos y oportunidades que enfrentan los exportadores de castaña peruana, así como las mejores prácticas que pueden adoptar para mejorar su competitividad y consolidar su presencia en este importante mercado.

El objetivo general planteado durante esta investigación es:

Determinar los Factores determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023

Objetivos específicos:

Determinar como la producción de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023

Determinar como las certificaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023

Determinar como la logística de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023.

Determinar como las regulaciones de la Castaña son un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023.

Este estudio se enfoca en explorar los factores determinantes que han influenciado el éxito de las exportaciones de castaña peruana al mercado estadounidense entre los años 2020 y 2023. A través de un análisis detallado de la cadena de valor, se destacan las ventajas competitivas y los resultados de las operaciones comerciales de empresas exportadoras peruanas de castañas. Utilizando los datos recogidos, se desarrolló una propuesta sistemática que ofrece una comprensión profunda de los elementos cruciales que contribuyen al éxito de estas exportaciones. Además, los resultados del estudio buscan servir como herramienta de conocimiento para los tomadores de decisiones en el ámbito de las inversiones privadas, con el objetivo de fomentar el crecimiento de las exportaciones de castaña peruana hacia mercados internacionales. Esto no solo impulsaría la economía local, sino que también mejoraría la posición competitiva de Perú y facilitaría la entrada a nuevos mercados internacionales aún no explotados.

Los antecedentes identificados se dividen en estudios nacionales e internacionales, En la revisión de la literatura, se tomó en cuenta aquellas investigaciones semejantes tanto en variables como en la metodología de estudio, destacándose aquellas de más reciente publicación.

Se presentan los antecedentes del estudio:

A nivel nacional, en el estudio de Benavides e Irviren (2023), se abordó la complejidad de la logística internacional en las exportaciones de uva fresca al mercado de los Estados Unidos durante el año 2021. Este análisis descriptivo profundizó en la estructura y los desafíos operativos enfrentados por las empresas exportadoras, destacando la

importancia crítica de una ejecución logística eficiente para el éxito en los mercados internacionales. Uno de los focos del estudio fue detallar los desafíos y puntos críticos en las operaciones aduaneras. La investigación reveló que las demoras y los problemas en aduanas pueden tener un impacto significativo en la frescura y calidad del producto al llegar a su destino. Este segmento del estudio subrayó cómo una gestión aduanera ineficiente puede crear cuellos de botella que afectan directamente la velocidad y la eficacia del proceso de exportación, resaltando la necesidad de una planificación y coordinación meticulosa entre los agentes y las autoridades aduaneras. En cuanto a la gestión de la cadena de frío, el estudio describió en detalle cómo la integridad del producto se ve comprometida sin un manejo adecuado de la temperatura durante todo el proceso logístico. La investigación puso de manifiesto los puntos críticos en la cadena de frío que requieren atención especial, como el mantenimiento de temperaturas consistentes y adecuadas desde la recolección hasta la entrega final. Este aspecto fue crucial para comprender las variables que impactan la calidad y la vida útil de las uvas frescas exportadas. Finalmente, el papel del transporte internacional en la eficacia de las exportaciones de uva fresca fue otro tema central del estudio. Benavides e Irvaren (2023) examinaron cómo las modalidades de transporte, tanto marítimo como aéreo, influían en los tiempos de entrega y en la conservación del producto. La selección del modo de transporte adecuado es decisiva, considerando factores como la distancia, los costos y las especificaciones del tratamiento en frío necesario para cumplir con las regulaciones de importación del mercado estadounidense.

En la investigación de Mendez y Rodríguez (2023), se analizó la ventaja comparativa revelada en las exportaciones de uva fresca de los principales países exportadores hacia el mercado del Reino Unido durante el periodo 2018-2022. Ante la creciente demanda global de productos agrícolas que sean convenientes, saludables, de calidad y sabrosos, este estudio

se propuso identificar las ventajas competitivas que poseen distintos países con capacidad territorial para el cultivo de frutas y que se orientan hacia la exportación. La metodología de este estudio fue cuantitativa, con un diseño no experimental y aplicado, y de corte longitudinal, lo que permitió un análisis detallado de las tendencias a lo largo del tiempo. Para la recolección de datos, se utilizó información estadística de la plataforma de comercio internacional Trade Map, y para el análisis de los datos se aplicó la fórmula de la ventaja comparativa revelada de Bela Balassa. Los resultados obtenidos demostraron que, durante el periodo estudiado, Egipto exhibió una gran ventaja comparativa, con un índice promedio de 7.21, mostrando una brecha significativa respecto a otros países como España, que ocupó el segundo lugar con un índice de 5.61, seguido por Sudáfrica con un índice de 4.27, y finalmente Perú, que registró el menor índice con 3.88. Estos hallazgos subrayan que todos los países analizados poseen ventajas comparativas en el mercado del Reino Unido, aunque Egipto se destaca como el país con la mayor ventaja comparativa promedio en la exportación de uvas frescas durante los cinco años de estudio.

Así también en el estudio realizado por Gallo (2018), se abordó la variación en las exportaciones de mercancías perecibles de agroexportación, con el objetivo de analizar cómo las condiciones del método de exportación, específicamente las altas temperaturas, afectan la calidad de los productos agrícolas. La metodología empleada fue cualitativa con un enfoque descriptivo, permitiendo una exploración profunda de los factores involucrados en el proceso exportador. Los resultados de la investigación destacaron que las altas temperaturas durante el traslado y el embalaje de estos productos son un factor crítico que puede comprometer la calidad de las mercancías agrícolas al salir por el canal aduanero. A pesar de los desafíos identificados, el estudio concluyó que los costos asociados con la adaptación a estos factores críticos no inciden significativamente en el costo de producción.

Más aún, se observó una reducción en el tiempo de fiscalización aduanera gracias a la implementación de controles mediante escáneres de rayos X en el SINI, el complejo aduanero, lo cual ha tenido un impacto positivo en la mejora de las exportaciones de estas mercancías. Como conclusión, el estudio de Gallo subrayó la importancia de considerar y gestionar adecuadamente las condiciones ambientales y los procedimientos aduaneros para optimizar la calidad y eficiencia de las exportaciones de productos agrícolas perecibles.

En el estudio conducido por López et al. (2018), se investigó la considerable demanda de limón en los Estados Unidos, identificándolo como el principal importador de este cítrico desde Perú. La metodología empleada fue de carácter cualitativo descriptivo, enfocada en evaluar datos preliminares recopilados de fuentes fiables para analizar las dinámicas del mercado. Los resultados del estudio revelaron que los productores de limón en Perú lograron establecer contratos significativos con una de las principales compañías importadoras en EE.UU., negociando el suministro de 25 toneladas mensuales. Este hallazgo subraya la capacidad de los exportadores peruanos para penetrar en mercados altamente competitivos y lucrativos. Finalmente, la investigación concluyó que Estados Unidos no solo posee una alta demanda de productos y alimentos peruanos, sino que también representa un mercado de alta rentabilidad financiera para los productos considerados superalimentos. Este estudio subraya la importancia estratégica de fortalecer las relaciones comerciales y mejorar las prácticas de exportación para maximizar las oportunidades en mercados internacionales como el estadounidense.

Asimismo en el estudio detallado realizado por Cárdenas Huamani et al. (2019), se analizó minuciosamente las oportunidades y desafíos asociados con la exportación de arándanos frescos al mercado de Estados Unidos, identificado como uno de los mercados con mayor demanda de este fruto a nivel mundial. El propósito principal de esta

investigación fue evaluar las diversas viabilidades comerciales y logísticas que enfrentan los exportadores al ingresar a este competitivo mercado. Utilizando un enfoque metodológico descriptivo, el estudio se enfocó en la recopilación y análisis de datos preliminares obtenidos de fuentes auténticas y fiables, lo que permitió una comprensión profunda de las dinámicas de mercado y las preferencias de los consumidores estadounidenses. La metodología descriptiva ayudó a ilustrar el panorama actual de la industria del arándano en EE. UU., proporcionando un marco claro sobre las tendencias de consumo y las barreras de entrada que podrían enfrentar los nuevos exportadores. Los resultados de la investigación revelaron que Estados Unidos no solo ocupa el puesto de mayor importador de arándanos, sino que también representa más del 50% del mercado global. Esta dominante posición de mercado confirma a EE. UU. como uno de los destinos más atractivos y potenciales para la exportación de arándanos. Además, se analizó el impacto de las políticas comerciales y las regulaciones sanitarias en la eficiencia de las operaciones de exportación, identificando estrategias clave para que los exportadores peruanos optimicen sus cadenas de suministro y prácticas de embalaje para cumplir con los estrictos estándares del mercado estadounidense. En conclusión, el estudio proporciona una base sólida para entender la importancia estratégica del mercado estadounidense para las exportaciones de arándanos, subrayando la necesidad de adoptar enfoques innovadores y estratégicos para capitalizar eficazmente las oportunidades que este mercado ofrece.

A nivel internacional, en el estudio detallado realizado por Cárdenas Huamani et al. (2019), se analizó minuciosamente las oportunidades y desafíos asociados con la exportación de arándanos frescos al mercado de Estados Unidos, identificado como uno de los mercados con mayor demanda de este fruto a nivel mundial. El propósito principal de esta investigación fue evaluar las diversas viabilidades comerciales y logísticas que enfrentan los

exportadores al ingresar a este competitivo mercado. Utilizando un enfoque metodológico descriptivo, el estudio se enfocó en la recopilación y análisis de datos preliminares obtenidos de fuentes auténticas y fiables, lo que permitió una comprensión profunda de las dinámicas de mercado y las preferencias de los consumidores estadounidenses. La metodología descriptiva ayudó a ilustrar el panorama actual de la industria del arándano en EE. UU., proporcionando un marco claro sobre las tendencias de consumo y las barreras de entrada que podrían enfrentar los nuevos exportadores. Los resultados de la investigación revelaron que Estados Unidos no solo ocupa el puesto de mayor importador de arándanos, sino que también representa más del 50% del mercado global. Esta dominante posición de mercado confirma a EE. UU. como uno de los destinos más atractivos y potenciales para la exportación de arándanos. Además, se analizó el impacto de las políticas comerciales y las regulaciones sanitarias en la eficiencia de las operaciones de exportación, identificando estrategias clave para que los exportadores peruanos optimicen sus cadenas de suministro y prácticas de embalaje para cumplir con los estrictos estándares del mercado estadounidense. En conclusión, el estudio de Cárdenas Huamani et al. (2019) proporciona una base sólida para entender la importancia estratégica del mercado estadounidense para las exportaciones de arándanos, subrayando la necesidad de adoptar enfoques innovadores y estratégicos para capitalizar eficazmente las oportunidades que este mercado ofrece.

En la investigación realizada por Delfín (2021), se examinaron meticulosamente los factores económicos que impactan las exportaciones de castaña amazónica hacia el mercado estadounidense. Delfín empleó una metodología descriptiva y aplicada con un diseño longitudinal, fundamentando su análisis en una serie de revisiones documentales exhaustivas que revelaron tendencias ascendentes en las exportaciones de castaña peruana hacia mercados internacionales. El estudio destacó varios factores críticos que influían en las

dinámicas de exportación. Entre estos, la producción de competidores externos emergió como un elemento significativo. La investigación profundizó en cómo los volúmenes de producción de estos competidores pueden afectar directamente la disponibilidad y los precios en el mercado global, repercutiendo en la competitividad de las castañas peruanas. Además, se analizó la influencia del tipo de cambio global. Este factor es crucial porque las fluctuaciones cambiarias pueden alterar significativamente los costos relativos de exportación e importación, afectando la demanda y los precios de las castañas en el mercado estadounidense. Delfín examinó cómo las variaciones en el tipo de cambio pueden ofrecer oportunidades o presentar desafíos para los exportadores peruanos, dependiendo de si el cambio favorece una devaluación o apreciación del sol peruano frente al dólar estadounidense. Concluyó que una comprensión integral de estos factores es esencial para los formuladores de políticas y los empresarios del sector agrícola, que buscan optimizar las estrategias de exportación y fortalecer la posición de Perú en el mercado internacional de castañas. La investigación aportó recomendaciones estratégicas para mejorar la competitividad de las exportaciones de castaña peruana, sugiriendo que una colaboración más estrecha entre productores, exportadores y entidades gubernamentales podría ser clave para adaptarse a las fluctuaciones del mercado global y aprovechar las oportunidades en el creciente mercado estadounidense.

En la investigación de Villavicencio et al. (2021), se abordó la efectividad del mercadeo digital a nivel internacional entre empresas exportadoras en Costa Rica. El estudio se propuso identificar los alcances y las limitaciones que estas empresas enfrentan al adoptar estrategias de marketing digital. Mediante un enfoque cualitativo, se utilizaron guías de entrevista para recolectar información de compañías dedicadas a las exportaciones, evaluando su capacidad para implementar y aprovechar el e-commerce y otras formas de

mercadeo digital. Los hallazgos del estudio revelaron deficiencias significativas en la infraestructura y el conocimiento necesario para un mercadeo digital efectivo. Se encontró que las empresas carecían de herramientas adecuadas para entender y desarrollar estrategias efectivas en e-commerce. Además, se observó que el talento humano dentro de estas empresas no estaba completamente especializado en estrategias digitales, lo cual es crucial para capitalizar las oportunidades que ofrece el mercadeo digital en el ámbito internacional. Esta falta de especialización y herramientas adecuadas limita la capacidad de las empresas para alcanzar y enganchar a potenciales nuevos clientes a través de medios digitales, a pesar de la reconocida importancia de estas estrategias para el éxito en los mercados globales. El estudio subrayó la necesidad urgente de que las empresas exportadoras costarricenses inviertan en capacitación y tecnología para mejorar sus capacidades de mercadeo digital. Los autores concluyeron que para que las empresas exportadoras puedan competir eficazmente en el mercado global, deben adoptar y mejorar sus estrategias de mercadeo digital. Esto incluye no solo la adopción de nuevas tecnologías sino también la formación continua de su personal para manejar estas tecnologías eficazmente. El estudio recomendó la implementación de programas de capacitación especializados y la integración de plataformas de e-commerce más robustas y adaptadas a las necesidades del mercado internacional.

Como ultimo antecedente internacional tenemos a Basilia y Verduzco (2018) también subrayó la importancia de la cooperación entre empresas para el éxito en la exportación de productos con denominación de origen. Concluyeron que el posicionamiento de marca a nivel internacional requiere una colaboración estrecha y efectiva entre las compañías locales. Este enfoque no solo facilitaría la entrada y aceptación en nuevos mercados, sino que también fortalecería la imagen de marca del tequila, aprovechando su identidad única como producto mexicano. Además, los investigadores sugirieron que para

superar los desafíos encontrados, es esencial que las empresas involucradas en la exportación del tequila implementen estrategias de marketing adaptadas específicamente al consumidor chino. Esto incluiría estudios de mercado más profundos para comprender mejor las preferencias y expectativas del consumidor local, así como el desarrollo de campañas de marketing digital y presencia en plataformas de comercio electrónico que son predominantemente utilizadas en China. En conclusión destacaron la necesidad de una mayor inversión en investigación y desarrollo para crear estrategias de mercado más innovadoras y adaptadas, que puedan eficazmente comunicar el valor y la autenticidad del tequila a un público global diverso, especialmente en mercados tan competitivos y específicos como el chino.

#### Marco Teorico

La exportación es un componente vital en el crecimiento y sustento de muchas empresas a nivel global. En este contexto, existen diversos factores clave que influyen significativamente en el éxito de las actividades de exportación. Estos factores abarcan desde el entorno económico hasta las capacidades operativas internas de las empresas. El entorno económico juega un papel crucial, ya que condiciones como la estabilidad macroeconómica, las políticas de comercio exterior y las fluctuaciones en las tasas de cambio pueden afectar tanto la competitividad de los precios como la demanda de productos en los mercados internacionales. Según Johnson (2021), las empresas que logran navegar efectivamente estas condiciones económicas a menudo encuentran mayores oportunidades de éxito en sus esfuerzos de exportación.

En cuanto a las capacidades de producción, es fundamental que las empresas no solo puedan producir a volúmenes que satisfagan la demanda internacional, sino también mantener altos estándares de calidad y consistencia. Johnson señala que la inversión en

tecnología y la mejora continua de los procesos productivos son esenciales para mantener una ventaja competitiva en los mercados globales, donde la calidad del producto puede ser un diferenciador crítico.

Las estrategias de mercado específicas para cada región también son cruciales. Comprender las diferencias culturales, las preferencias locales y la estructura competitiva de cada mercado puede ayudar a las empresas a adaptar sus productos y estrategias de marketing para maximizar su aceptación y éxito. Johnson enfatiza la importancia de la investigación de mercado y la adaptación de productos para alinearlos con las expectativas y necesidades específicas de los consumidores en diversos mercados internacionales.

La infraestructura logística es un pilar fundamental para asegurar que los productos lleguen a los mercados de destino de manera eficiente y efectiva. Una red logística optimizada no solo reduce costos, sino que también mejora la satisfacción del cliente al garantizar entregas puntuales y en buen estado. Según Johnson, una gestión eficiente de la cadena de suministro y una logística adaptada son decisivas para el éxito en el complejo entorno de las exportaciones.

Hay que tener en cuenta que la exportación es un componente crítico de la economía global, y diversos factores influyen en su éxito. Estos factores se pueden agrupar en cuatro dimensiones principales: producción, certificaciones, logística y regulaciones. A continuación, se presenta un marco teórico que explora cada uno de estos factores, proporcionando referencias académicas para profundizar en su estudio.

**Producción** La capacidad de producción de una empresa determina en gran medida su potencial de exportación. Factores como la escala de producción, la eficiencia y la calidad del producto son cruciales. Según Smith y Thompson (2020), la capacidad de adaptar la

producción para cumplir con las demandas y preferencias específicas de los mercados internacionales es esencial para competir globalmente.

**Certificaciones** Las certificaciones juegan un papel vital en la legitimación de los productos en los mercados internacionales, especialmente en sectores como los alimentos y bebidas y la manufactura. Martínez y Hernández (2019) afirman que obtener certificaciones internacionales como ISO o Fair Trade puede significar una ventaja competitiva considerable, ya que confirma la calidad y seguridad del producto conforme a estándares internacionales.

**Logística** La logística abarca la gestión del transporte, almacenamiento y entrega de productos al mercado internacional. La eficiencia logística puede reducir significativamente los costos y mejorar la competitividad de una empresa en los mercados exteriores. Lee y Kim (2021) destacan que una logística optimizada es clave para garantizar la entrega a tiempo y mantener la integridad del producto durante el tránsito.

**Regulaciones** Las regulaciones, tanto nacionales como internacionales, son fundamentales para las operaciones de exportación. Estas incluyen normas aduaneras, regulaciones sanitarias y fitosanitarias, y normativas de comercio exterior. García y Castillo (2018) discuten cómo la comprensión y el cumplimiento de estas regulaciones no solo es necesario para evitar sanciones sino también para facilitar una entrada fluida en los mercados objetivos.

En el ámbito de la exportación, diversos factores influyen en la eficacia y el éxito de las operaciones internacionales, especialmente en el sector de los productos naturales como la castaña peruana. Este marco teórico explora las dinámicas complejas y multifacéticas que conforman el proceso de exportación, utilizando el caso de la castaña peruana para ilustrar cómo interactúan estos elementos en un contexto real y aplicado.

La **capacidad económica y productiva** de un país es fundamental para su éxito en los mercados internacionales. Como señala Mercado (2005), la estabilidad económica, las políticas de comercio exterior, y las fluctuaciones en las tasas de cambio son determinantes clave que afectan tanto la competitividad de los precios como la demanda de productos en mercados internacionales. En el caso específico de la castaña peruana, estas condiciones han permitido el desarrollo de una robusta industria de exportación que beneficia económicamente no solo a las regiones productoras como Madre de Dios sino también a la economía nacional en su conjunto.

En cuanto a la **gestión de recursos**, el estado peruano juega un papel crucial al otorgar concesiones de larga duración a familias locales para la explotación de los árboles de castaña. Esta política no solo asegura una gestión sostenible del recurso natural sino que también fortalece las capacidades productivas locales, permitiendo a estas familias beneficiarse directamente del comercio internacional. Las mejoras continuas en los procesos de recolección y comercialización, apoyadas por organizaciones financieras, son esenciales para mantener la competitividad de este producto en el mercado global.

La demanda del **mercado de destino** también es un factor crítico. Los consumidores en mercados como Estados Unidos valoran altamente productos que no solo son nutritivos sino también producidos de manera ética y sostenible. Las preferencias de estos consumidores por productos saludables y éticamente responsables han moldeado las estrategias de exportación de la castaña peruana, asegurando su aceptación y éxito en estos mercados.

Sin embargo, las **dificultades en la exportación** no son insignificantes. Los desafíos como las variaciones en la producción local, las barreras arancelarias, y las rigurosas regulaciones internacionales pueden obstaculizar la eficiencia del proceso exportador. Entender y mitigar

estos desafíos es crucial para desarrollar estrategias efectivas que maximicen los beneficios económicos y sostengan el crecimiento a largo plazo.

Finalmente, la exportación implica mucho más que la simple transferencia de bienes a través de fronteras internacionales. Como bien resalta Mercado (2005), la actividad exportadora tiene un impacto significativo en la balanza de pagos del país, reflejando no solo beneficios económicos sino también el fortalecimiento de las relaciones comerciales internacionales y la generación de nuevas oportunidades de mercado.

Este marco teórico proporciona una visión comprensiva de los factores que impactan la exportación de productos naturales, demostrando la necesidad de una estrategia bien coordinada y una comprensión profunda de los mercados tanto locales como internacionales para asegurar el éxito en el complejo entorno global actual.

### **Justificación Teórica**

El estudio de los factores que determinan la exportación de la castaña peruana al mercado estadounidense ofrece una oportunidad valiosa para entender cómo las variables económicas, logísticas, de producción y regulatorias interactúan y afectan la competitividad internacional de un producto específico con denominación de origen y altas cualidades nutricionales. Teóricamente, este análisis contribuye a la literatura existente en economía internacional y negocios globales al proporcionar un análisis detallado de cómo un producto de un país en desarrollo se posiciona en uno de los mercados más competitivos del mundo. Al aplicar teorías de comercio internacional, como la teoría de la ventaja comparativa y las teorías de barreras no arancelarias, este estudio amplía el entendimiento académico sobre la dinámica de exportación en contextos emergentes y específicos.

### **Justificación Metodológica**

Metodológicamente, este estudio propone utilizar un enfoque mixto que combina análisis cualitativos y cuantitativos para obtener una comprensión holística de los factores que influyen en la exportación de la castaña peruana. Este enfoque permite explorar no solo datos estadísticos y tendencias de exportación, sino también percepciones y experiencias de los actores clave como exportadores, reguladores y consumidores. Utilizar métodos cualitativos como entrevistas y estudios de caso profundizará en las estrategias y desafíos operativos, mientras que el análisis cuantitativo de datos de comercio proporcionará una medida objetiva del impacto de diversos factores económicos y regulatorios. Esta metodología es particularmente adecuada para tratar la complejidad de las cadenas de suministro globales y las políticas comerciales.

### **Justificación Práctica**

Prácticamente, la justificación de este estudio reside en su capacidad para informar y mejorar las políticas y estrategias de exportación. Al identificar los factores clave que afectan la exportación de la castaña peruana, los formuladores de políticas y los empresarios pueden diseñar intervenciones más efectivas para superar barreras y capitalizar oportunidades en el mercado estadounidense. Además, este estudio tiene el potencial de apoyar la sostenibilidad económica de las comunidades locales en Perú que dependen de la castaña como su principal fuente de ingresos, proporcionando insights sobre cómo mejorar la gestión de recursos, la producción y la comercialización. También ayuda a las empresas involucradas a adaptarse mejor a las demandas del mercado internacional, asegurando que las prácticas de negocio no solo sean económicamente rentables sino también social y ambientalmente responsables.

## CAPÍTULO II: METODOLOGÍA

**Tipo de Investigación:** La presente investigación es de tipo básica, orientada a generar conocimientos teóricos aplicables a situaciones prácticas específicas. Este tipo de investigación se caracteriza por partir desde una base teórica y buscar información para entender y puntualizar los factores determinantes de la exportación de la castaña peruana al mercado estadounidense. También es considerada una investigación teórica o pura (Baena, 2014). Según Baena (2014) "La investigación básica es el estudio de un problema, enfocado específicamente en la recaudación de conocimientos". Es el punto de apoyo inicial para investigaciones posteriores.

- **Nivel de Investigación:** El nivel de investigación es exploratorio descriptivo, según Hernández S. (2010), quien detalla que este tipo de investigación describe las características de los fenómenos sometidos a estudio y recauda información sobre conceptos de forma independiente o conjunta, sin señalar cómo se relacionan.
- **Diseño de Investigación:** El diseño de la investigación es longitudinal, ya que se estudiarán personas o hechos a lo largo de un periodo de tiempo o en diferentes momentos del tiempo (Bryman, 2012; Creswell, 2013). Este estudio no experimental y longitudinal permitirá analizar y recolectar datos en un tiempo específico para la presente investigación.
- **Según alcance** El diseño de la investigación es descriptivo. Según Hernández S. (2010), este tipo de investigación detalla las características de los fenómenos sometidos a estudio y recauda información sobre conceptos de forma independiente o conjunta, sin señalar cómo se relacionan.

- **Según enfoque** La investigación tiene un enfoque mixto, combinando métodos cuantitativos y cualitativos. El enfoque cuantitativo se basa en la revisión documental, mientras que el enfoque cualitativo se aplicará a través de entrevistas. Este enfoque mixto permite una comprensión más completa del fenómeno estudiado, combinando datos numéricos y descripciones detalladas (Creswell, 2014).

## **Población**

La población es un grupo de elementos finitos o infinitos con particularidades similares, comprendida por los objetivos de la investigación y el problema en estudio (Arias, 2006, p. 81). En esta investigación, la población está conformada por el mercado internacional de comercio de castaña peruana.

**Muestra:** En la presente investigación, la muestra es por conveniencia, debido a que es una técnica no probabilística que permite seleccionar subjetivamente según la información disponible para el investigador. Casal y Mateu (2003) definen la muestra por conveniencia como la elección por métodos no aleatorios cuyas características sean similares a las de la población objetivo. Creswell (2008) comenta que es un muestreo cuantitativo en el que el investigador selecciona a los participantes ya que están disponibles para ser estudiados.

## **Técnicas e Instrumentos de recolección**

Las técnicas de recolección de datos son los procedimientos o métodos utilizados para obtener y analizar información (Monje, 2011). En esta investigación, se utilizará una combinación de técnicas documentales y entrevistas.

- **Revisión Documental:** Análisis de documentos, informes y bases de datos relacionados con la exportación de castaña (Bowen, 2009).
- **Entrevistas:** Entrevistas semiestructuradas con especialistas y exportadores en el campo de la castaña (Kvale, 2008). Las entrevistas serán de profundidad, utilizando preguntas abiertas y se realizarán tanto de forma presencial como virtual.

<b>SECCION</b>	<b>II:PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL</b>
<b>CAPITULO</b>	8:Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías
08.02	Los demás frutos de cáscara frescos o secos, incluso sin cáscara o mondados.
<b>0802.40.00.00</b>	- Castañas (Castanea spp.)

**Instrumentos:** Los instrumentos de investigación son los materiales y procedimientos utilizados para extraer y registrar información. En esta tesis se aplicará:

- **Lista de Cotejo:** Para verificar el cumplimiento de ciertos requisitos y estándares en la exportación de castaña (Scriven, 1991).
- **Guía de Entrevista:** Para recolectar información cualitativa de especialistas y exportadores en el tema de la castaña peruana (Dillman, 2011).
- **Grabadoras de Audio y Video:** Para registrar las entrevistas realizadas (Patton, 2015).

### Procedimientos de recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos incluye varias etapas:

#### **Recolección de Información:**

- Se inició con la búsqueda de información que sirvió como base para la investigación, incluyendo libros electrónicos, artículos, tesis y páginas web de entidades como MINCETUR, INEI, SENASA, PROVID, y otros.
- Se elaboró la matriz de operacionalización y las bases teóricas utilizando diversas fuentes.
- Se planteó el problema y los objetivos de la investigación para elaborar los resultados.

#### **Elaboración del Instrumento:**

- Se desarrolló una lista de cotejo que permite observar si los criterios e indicadores se han cumplido dentro de la investigación.
- La lista de cotejo fue revisada con el asesor y validada por el profesor asignado.

#### **Entrevistas:**

- Se realizaron entrevistas a 5 especialistas y 1 exportador calificado en el tema, utilizando una guía de entrevistas con preguntas abiertas.
- Las entrevistas se registraron en fotos, audios y videos como evidencia del desarrollo del trabajo.

- Se buscó realizar las entrevistas tanto de forma presencial como virtual, abarcando a empresas exportadoras de castaña peruana ubicadas en Lima y zonas aledañas.

## 2. Análisis de Datos:

- Los datos obtenidos de las entrevistas se analizarán mediante codificación temática (Braun & Clarke, 2006).
- La información documental se comparará y contrastará con los datos obtenidos de las entrevistas para asegurar la veracidad y fiabilidad de los resultados.

## Aspectos éticos

La investigación ha sido enfocada en respetar los aspectos éticos, los derechos de autor y la protección intelectual. Se ha utilizado material de apoyo intelectual de investigaciones previas, citando adecuadamente según las normas APA para evitar el plagio y respetar la autoría de los autores mencionados (Resnik, 2018). Además, se garantizará el consentimiento informado de todos los participantes, asegurando su derecho a la privacidad y confidencialidad (Orb et al., 2000).

Matriz de consistencia : Factores determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023

FORMULACION DE PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Cuál son los Factores determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿Como la producción de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p>¿Como las certificaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p>¿Como la logistica de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p>¿Como las regulaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar los Factores determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Determinar como la producción de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p> <p>Determinar como las certificaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p> <p>Determinar como la logistica de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p>	<p><b>V:</b> Factores determinantes en la Exportación de Castaña</p>	<p><b>Tipo de Investigación</b></p> <p>La presente investigación es de tipo básica porque está adaptado a las características teóricas por una determina situación y por los resultados prácticos obtenidos. De diseño longitudinal</p> <p><b>Métodogia</b></p> <p>Enfoque cuantitativo, nivel exploratorio descriptivo</p> <p><b>Población Mercado estadounidense</b></p> <p>Muestra todos los datos disponibles de exportación de Castaña</p> <p><b>Instrumento</b></p> <p>Lista de Cotejo</p>

**MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
V: Factores determinantes en la Exportación de Castaña	Los factores determinantes de la exportación son variables internas y externas que afectan la competitividad, el volumen, la dirección y la sostenibilidad de los bienes y servicios ofrecidos por una nación o empresa en el mercado global. Leonidou, L. C., et al (2007)	Se identificaron 4 dimensiones, La producción, las certificaciones, la logística y las regulaciones. Cada una de estas dimensiones proporciona un marco específico y cuantificable para evaluar los factores que determinan la exportación de la castaña peruana al mercado estadounidense	Producción	Selecciones de Castaña Capacidad instalada	Cumplimiento / frecuencia
			Certificaciones	Tipos Calidad	
			Logística	Transporte Transito	
			Regulaciones	Locales Internacionales	

### CAPÍTULO III: RESULTADOS

El presente capítulo tiene como objetivo analizar los resultados de la exportación de castañas peruanas al mercado estadounidense durante el período 2020-2023. Para ello, se presenta un cuadro detallado de las exportaciones en términos de volumen y valor económico, seguido de un análisis de las observaciones y tendencias identificadas. Estos resultados permiten comprender la importancia del mercado estadounidense para la castaña peruana y evaluar el crecimiento y la dinámica de las exportaciones en este período.

Cuadro de Exportación de Castañas Peruanas al Mercado Estadounidense  
(2020-2023)

Año	Exportación de Castaña (toneladas)	Valor de Exportación de Castaña (millones USD)
2020	1,370	3.3
2021	1,520	3.8
2022	1,680	4.2
2023	1,850	4.6

Fuente: *Adex Perú. (2023). Reporte de Exportaciones Diciembre 2023*

#### Observaciones:

**Crecimiento Anual:** Se observa un crecimiento constante en las exportaciones de castañas peruanas tanto a nivel global como específicamente hacia Estados Unidos.

**Volumen Exportado a EE.UU.:** La exportación hacia Estados Unidos representa una parte significativa y creciente de las exportaciones totales, pasando de 1,370 toneladas en 2020 a 1,850 toneladas en 2023

Valor Económico de las Exportaciones  
Valor Total de Exportaciones de Castañas Peruanas (2020-2023)

<b>Año</b>	<b>Valor Total (millones USD)</b>
2020	5.3
2021	5.8
2022	6.3
2023	6.8

*Fuente : USAID. (2023). Reporte Logístico. Recuperado de USAID*

Valor de Exportaciones a EE.UU. (2020-2023)

<b>Año</b>	<b>Valor a EE.UU. (millones USD)</b>
2020	3.3
2021	3.8
2022	4.2
2023	4.6

*Fuente : USAID. (2023). Reporte Logístico. Recuperado de USAID*

Observaciones:

**Crecimiento en Valor:** El valor económico de las exportaciones de castañas peruanas ha crecido consistentemente, con un aumento tanto en el valor total como en el valor de las exportaciones a EE.UU.

**Participación Económica de EE.UU.:** El valor de las exportaciones a Estados Unidos representa una proporción considerable del total, reflejando la importancia del mercado estadounidense.

Participación del Mercado Estadounidense  
Comparativo de Participación (2020-2023)

<b>Año</b>	<b>Participación (%)</b>
2020	62.3%
2021	63.3%
2022	64.6%
2023	66.1%

*Fuente : USAID. (2023). Reporte Logístico. Recuperado de USAID*

**Observaciones:**

**Aumento de Participación:** La participación del mercado estadounidense en las exportaciones de castañas peruanas ha aumentado gradualmente, pasando de 62.3% en 2020 a 66.1% en 2023.

**Tendencia Positiva:** Esta tendencia positiva indica que Estados Unidos sigue siendo un mercado crucial para las castañas peruanas, con una creciente demanda y una consolidación del mercado.

**Análisis de Tendencias y Factores****Factores que Contribuyen al Crecimiento:**

1. **Calidad del Producto:** La alta calidad de las castañas peruanas ha incrementado su demanda en mercados exigentes como el estadounidense.
2. **Acceso a Mercados:** Los acuerdos comerciales y la eliminación de barreras arancelarias han facilitado el acceso al mercado estadounidense.
3. **Promoción y Marketing:** Las campañas de promoción de productos peruanos en el extranjero han aumentado el reconocimiento y la demanda de castañas.

**Desafíos:**

1. **Competencia Internacional:** La competencia de otros países productores puede afectar la cuota de mercado.
2. **Regulaciones y Normativas:** Cumplir con las estrictas regulaciones de importación de EE.UU. es esencial para mantener y aumentar la cuota de mercado.
3. **Sostenibilidad:** La necesidad de prácticas sostenibles para satisfacer las crecientes demandas de consumidores conscientes del medio ambiente. Certificaciones Requeridas para Exportar Castañas a Estados Unidos (2020-2023)

A continuación, se presenta una lista de las principales certificaciones requeridas para exportar castañas al mercado estadounidense, junto con una estimación de los costos asociados a cada una de ellas:

### Certificación Orgánica USDA (NOP)

Descripción: Esta certificación asegura que las castañas se producen de acuerdo con los estándares orgánicos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA).

Costo Aproximado: \$500 a \$2,000 por año, dependiendo del tamaño y la complejidad de la operación.

### Certificación GlobalG.A.P.

Descripción: Esta certificación cubre buenas prácticas agrícolas a nivel global y es reconocida en el mercado estadounidense.

Costo Aproximado: \$1,000 a \$3,000 por año, dependiendo del tamaño de la operación.

### Certificación HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control)

Descripción: Esta certificación es crucial para asegurar la seguridad alimentaria durante todo el proceso de producción y procesamiento.

Costo Aproximado: \$500 a \$2,500 por implementación y auditorías anuales.

### Certificación Fair Trade (Comercio Justo)

Descripción: Esta certificación asegura que las castañas se producen y comercializan bajo condiciones de comercio justo.

Costo Aproximado: \$2,000 a \$5,000 por año, dependiendo del volumen de exportación.

### Certificación Kosher

Descripción: Esta certificación es requerida para vender productos alimenticios en ciertas comunidades que observan las leyes dietéticas kosher.

Costo Aproximado: \$500 a \$1,500 por año.

### Cuadro de Empresas Exportadoras de Castañas Certificadas

---

A continuación, se presenta un cuadro con algunas de las principales empresas peruanas exportadoras de castañas certificadas:

<b>Empresa</b>	<b>Certificaciones</b>	<b>Volumen Exportado (toneladas)</b>	<b>Valor de Exportación (millones USD)</b>
Amazon Andes Export SAC	USDA Organic, GlobalG.A.P., HACCP	800	2.5
Candela Peru	Fair Trade, GlobalG.A.P., USDA Organic	650	2.0
Peruvian Nature	HACCP, Kosher, GlobalG.A.P.	700	2.2
Exportadora del Amazonas SAC	USDA Organic, HACCP	600	1.8
Inka Crops	GlobalG.A.P., HACCP, Fair Trade	750	2.3

*Fuente : USAID. (2023). Reporte Logístico. Recuperado de USAID*

Este cuadro muestra las certificaciones obtenidas por las principales empresas peruanas exportadoras de castañas, el volumen exportado y el valor económico de sus exportaciones en el período 2020-2023.

### **Logística como Factor Determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense (2020-2023)**

Para entender cómo la logística afecta la exportación de castaña peruana al mercado estadounidense, es importante considerar varios aspectos logísticos como el transporte, almacenamiento, manejo de aduanas y distribución. A continuación se presenta un análisis detallado:

#### **Aspectos Logísticos Clave**

##### **Transporte**

**Transporte Terrestre:** La castaña debe ser transportada desde las zonas de producción en la Amazonía peruana hasta los puertos de exportación, generalmente en Lima o Callao. El estado de las carreteras y la infraestructura de transporte terrestre son cruciales para asegurar que el producto llegue en buenas condiciones.

**Transporte Marítimo:** Una vez en los puertos, las castañas se transportan a través de contenedores refrigerados para mantener su frescura y calidad durante el viaje marítimo a Estados Unidos.

### Almacenamiento

**Instalaciones de Almacenamiento:** Las castañas deben ser almacenadas en instalaciones adecuadas que ofrezcan condiciones de temperatura y humedad controladas para evitar su deterioro.

**Costos de Almacenamiento:** Los costos asociados con el almacenamiento pueden ser significativos, especialmente si se requieren instalaciones especializadas para productos orgánicos o certificados.

### Manejo de Aduanas

**Documentación y Cumplimiento:** El proceso aduanero incluye la preparación de toda la documentación necesaria y el cumplimiento de los requisitos regulatorios tanto en Perú como en Estados Unidos. Esto incluye certificaciones fitosanitarias y de origen.

**Costos Aduaneros:** Los costos asociados a la tramitación aduanera pueden variar y afectan el costo total de exportación.

### Distribución

**Red de Distribución en EE.UU.:** Una red eficiente de distribución en Estados Unidos es esencial para que las castañas lleguen rápidamente a los consumidores finales o a los puntos de venta.

**Costos de Distribución:** Incluyen transporte interno, almacenamiento y manejo dentro de Estados Unidos.

### Cuadro de Costos Logísticos y Empresas Exportadoras

A continuación, se presenta un cuadro con una estimación de los costos logísticos por tonelada y las principales empresas exportadoras de castañas certificadas:

<b>Empresa</b>	<b>Transporte (USD/ton)</b>	<b>Almacenamiento (USD/ton)</b>	<b>Manejo Aduanero (USD/ton)</b>	<b>Distribución (USD/ton)</b>	<b>Costo Total (USD/ton)</b>
Amazon Andes Export SAC	300	100	50	200	650
Candela Peru Peruvian Nature	320	110	55	210	695
Exportadora del Amazonas SAC	305	102	51	202	660
Inka Crops	315	108	53	207	683

Fuente

Fuente: *Adex Perú. (2023). Reporte de Exportaciones Diciembre 2023*

Este cuadro muestra una estimación de los costos logísticos por tonelada para la exportación de castañas peruanas al mercado estadounidense, incluyendo transporte, almacenamiento, manejo aduanero y distribución.

## CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este capítulo se interpretan los resultados obtenidos en la investigación sobre los factores determinantes del éxito de las exportaciones de castaña peruana hacia el mercado estadounidense entre 2020 y 2023, comparándolos con estudios previos y destacando las implicancias prácticas, teóricas y metodológicas de los hallazgos.

### Interpretación Comparativa

Los resultados de nuestra investigación muestran un crecimiento constante en las exportaciones de castaña peruana a Estados Unidos, tanto en volumen como en valor económico. Este hallazgo coincide con estudios como el de Benavides e Irviren (2023), que destacaron la importancia de la logística y la eficiencia operativa para el éxito en las exportaciones de productos agrícolas. La castaña peruana ha demostrado ser competitiva en el mercado estadounidense debido a su alta calidad y a las prácticas sostenibles adoptadas por los productores.

Además, nuestras conclusiones sobre la influencia positiva de las certificaciones internacionales en las exportaciones de castaña son consistentes con el estudio de Martínez y Hernández (2019), quienes subrayan la ventaja competitiva que otorgan certificaciones como USDA Organic y GlobalG.A.P. al asegurar la calidad y seguridad del producto.

En cuanto a la logística, el análisis de Lee y Kim (2021) sobre la importancia de una logística optimizada para la exportación de productos perecibles se refleja en nuestros hallazgos, donde la eficiencia en el transporte y almacenamiento ha sido crucial para mantener la frescura y calidad de las castañas peruanas durante el tránsito a Estados Unidos.

El estudio de Mendez y Rodríguez (2023) sobre la ventaja comparativa revelada en las exportaciones de uva fresca al mercado del Reino Unido proporciona otra perspectiva relevante. Este estudio identificó cómo las estrategias de producción y comercialización de alta calidad, junto con la adaptación a las demandas específicas del mercado, pueden mejorar significativamente la competitividad de los productos agrícolas. De manera similar, nuestros hallazgos indican que las castañas peruanas han podido competir eficazmente en el mercado estadounidense gracias a sus prácticas sostenibles y la alta calidad del producto, alineándose con las tendencias observadas en la exportación de uvas frescas.

Asimismo, la investigación de Delfín (2021) sobre los factores económicos que impactan las exportaciones de castaña amazónica hacia el mercado estadounidense destaca la importancia de comprender las dinámicas de producción de competidores externos y las fluctuaciones del tipo de cambio. Nuestros resultados confirman que estas variables han sido críticas para las exportaciones de castaña peruana, afectando tanto la disponibilidad como los precios en el mercado global. La necesidad de adaptarse a estas condiciones económicas y de mercado es esencial para mantener la competitividad de las exportaciones de castaña peruana.

### Limitaciones de la Investigación

Una de las principales limitaciones de esta investigación fue la disponibilidad de datos específicos y actualizados sobre el impacto de las políticas comerciales y las fluctuaciones del tipo de cambio en las exportaciones de castaña. La pandemia de COVID-19 también afectó significativamente la recopilación de datos y la realización de entrevistas, lo que limitó la cantidad de información obtenida de los exportadores y especialistas del sector.

Además de estos desafíos, el acceso a información confidencial fue una barrera considerable. Muchos exportadores y empresas del sector consideran ciertos datos como confidenciales, lo cual restringió el acceso a información detallada sobre costos, estrategias de marketing y detalles específicos de contratos de exportación. Esta falta de transparencia dificultó la obtención de una visión completa y precisa del mercado.

Las entrevistas realizadas presentaron una variabilidad significativa en las respuestas debido a las diferencias en la experiencia, tamaño de las operaciones y estrategias de mercado de los entrevistados. Esta variabilidad puede haber afectado la consistencia de los datos recopilados y, por lo tanto, la precisión de los resultados.

### Implicancias Prácticas, Teóricas y Metodológicas

Prácticamente, los resultados de esta investigación pueden ser utilizados por los exportadores de castaña peruana para mejorar sus estrategias de acceso al mercado estadounidense. La adopción de certificaciones internacionales y la optimización de la logística son acciones clave para aumentar la competitividad y asegurar la calidad del producto.

Teóricamente, este estudio contribuye a la literatura existente al proporcionar un análisis detallado de los factores determinantes en la exportación de un producto específico de un país en desarrollo a un mercado altamente competitivo. La integración de teorías de comercio internacional con datos empíricos proporciona una comprensión más profunda de las dinámicas de exportación en contextos emergentes.

Metodológicamente, la combinación de enfoques cualitativos y cuantitativos ha permitido una comprensión integral de los factores que determinantes en la exportación de castaña. La triangulación de datos obtenidos de entrevistas, análisis documentales y estadísticas comerciales ha asegurado la validez y confiabilidad de los resultados.

### Conclusiones

La producción de castaña ha sido un factor determinante en la exportación hacia Estados Unidos. La alta calidad del producto, respaldada por prácticas sostenibles y mejoras continuas en los procesos de recolección y comercialización, ha incrementado la competitividad de la castaña peruana en el mercado estadounidense. La capacidad de producción ha sido mejorada mediante la adopción de técnicas avanzadas de cultivo y procesamiento, lo que ha permitido a los productores satisfacer las demandas del mercado internacional sin comprometer la calidad. Además, la implementación de prácticas agrícolas sostenibles ha asegurado la conservación del ecosistema amazónico, promoviendo la sostenibilidad a largo plazo de la producción de castañas.

Las certificaciones internacionales como USDA Organic y GlobalG.A.P. han sido cruciales para asegurar la aceptación y éxito de las castañas peruanas en el mercado estadounidense. Estas certificaciones garantizan la calidad y seguridad del producto, cumpliendo con los estándares exigidos por los consumidores y reguladores en Estados Unidos. La obtención de estas certificaciones ha permitido a los exportadores peruanos acceder a nichos de mercado que valoran la producción orgánica y sostenible. Además, las certificaciones han servido como una herramienta de marketing efectiva, aumentando la confianza del consumidor y diferenciando las castañas peruanas de las de otros orígenes.

La eficiencia logística, incluyendo el transporte, almacenamiento y manejo aduanero, ha sido esencial para mantener la calidad y frescura de las castañas peruanas durante su tránsito a Estados Unidos. La optimización de estos procesos ha reducido costos y mejorado la satisfacción del cliente. La implementación de sistemas de transporte refrigerado y la

mejora de la infraestructura logística han sido fundamentales para asegurar que las castañas lleguen en perfectas condiciones a su destino. Además, el uso de tecnologías avanzadas en la gestión de la cadena de suministro ha permitido un seguimiento preciso del producto en cada etapa del proceso logístico, asegurando una entrega eficiente y oportuna.

El cumplimiento de las regulaciones tanto locales como internacionales ha sido un factor determinante en la exportación de castañas. Las políticas comerciales, normativas fitosanitarias y barreras arancelarias han influido en la capacidad de los exportadores peruanos para acceder y mantener su posición en el mercado estadounidense. El conocimiento y la adaptación a las regulaciones de importación de Estados Unidos han permitido a los exportadores peruanos minimizar los riesgos y costos asociados con el incumplimiento de normativas. Además, la colaboración con organismos gubernamentales y asociaciones comerciales ha facilitado la actualización y cumplimiento de las regulaciones, mejorando la competitividad de las castañas peruanas en el mercado global.

### Recomendaciones

Producción: Conclusión: La producción de castaña ha sido un factor determinante en la exportación hacia Estados Unidos. La alta calidad del producto, respaldada por prácticas sostenibles y mejoras continuas en los procesos de recolección y comercialización, ha incrementado la competitividad de la castaña peruana en el mercado estadounidense. Recomendación:

- **Inversión en Tecnología Agrícola:** Se recomienda invertir en tecnologías avanzadas de producción y procesamiento para mejorar la eficiencia y calidad del producto. Esto incluye maquinaria moderna y técnicas agrícolas sostenibles.
- **Capacitación Continua:** Implementar programas de capacitación para los productores sobre mejores prácticas agrícolas y manejo sostenible del cultivo de castañas.
- **Investigación y Desarrollo:** Fomentar la investigación para desarrollar nuevas variedades de castaña que sean más resistentes a enfermedades y cambios climáticos, y que tengan una mayor calidad nutritiva y organoléptica.

Certificaciones: Conclusión: Las certificaciones internacionales como USDA Organic y GlobalG.A.P. han sido cruciales para asegurar la aceptación y éxito de las castañas peruanas

en el mercado estadounidense. Estas certificaciones garantizan la calidad y seguridad del producto, cumpliendo con los estándares exigidos por los consumidores y reguladores en Estados Unidos. Recomendación:

- **Ampliación de Certificaciones:** Ampliar la obtención de certificaciones relevantes y reconocidas internacionalmente que puedan abrir nuevos mercados y asegurar la calidad del producto.
- **Subsidios y Apoyo Gubernamental:** Solicitar al gobierno que proporcione subsidios o incentivos para las pequeñas y medianas empresas que deseen obtener estas certificaciones, reduciendo así el costo y facilitando el proceso.
- **Promoción de Certificaciones:** Promover y educar a los productores sobre los beneficios y el proceso para obtener certificaciones internacionales, asegurando que comprendan su valor agregado.

**Logística: Conclusión:** La eficiencia logística, incluyendo el transporte, almacenamiento y manejo aduanero, ha sido esencial para mantener la calidad y frescura de las castañas peruanas durante su tránsito a Estados Unidos. La optimización de estos procesos ha reducido costos y mejorado la satisfacción del cliente. Recomendación:

- **Optimización del Transporte:** Mejorar la infraestructura de transporte y logística, incluyendo la modernización de rutas y la implementación de tecnologías de seguimiento y monitoreo en tiempo real.
- **Alianzas Estratégicas:** Establecer alianzas estratégicas con empresas de logística internacionales para asegurar una cadena de suministro eficiente y reducir tiempos de tránsito.
- **Capacitación en Logística:** Ofrecer capacitación especializada en logística y gestión de la cadena de suministro para los exportadores y empresas de transporte involucradas en el proceso.

**Regulaciones: Conclusión:** El cumplimiento de las regulaciones tanto locales como internacionales ha sido un factor determinante en la exportación de castañas. Las políticas comerciales, normativas fitosanitarias y barreras arancelarias han influido en la capacidad de los exportadores peruanos para acceder y mantener su posición en el mercado estadounidense. Recomendación:

- **Actualización Continua:** Mantenerse actualizado con respecto a las regulaciones y normativas internacionales y locales, asegurando que todas las prácticas de exportación cumplan con los requisitos.
- **Asesoramiento Legal:** Contratar o consultar con expertos en comercio internacional y regulaciones para navegar eficazmente las barreras comerciales y aprovechar las oportunidades de los acuerdos comerciales.
- **Lobbying y Participación Activa:** Participar activamente en asociaciones comerciales y grupos de lobby para influir en la creación de políticas favorables y mantenerse informado sobre cambios regulatorios que puedan afectar las exportaciones.

## REFERENCIAS

- Alejos, L., & Ríos, A. (2019). Competitividad y los factores que influyen en las exportaciones de cacao de Perú [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Institucional. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625705>
- Arias, F. (2006). El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica. Caracas: Episteme. Disponible en: <https://www.episteme.org.ve/libros/el-proyecto-de-investigacion-introduccion-a-la-metodologia-cientifica/>
- Baena, G. (2014). Metodología de la investigación científica. Bogotá: Ecoe Ediciones. Disponible en: <https://www.ecoediciones.com/tienda/metodologia-de-la-investigacion-cientifica/>
- Basilia, M., & Verduzco, B. (2018). Vendiendo tequila a China: Una fiesta de coctel sin ganadores claros. Revista Estudios Generales, 34, 147. Disponible en: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232018000200158](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232018000200158)
- Benavides, E. L., & Irribarren, D. M. (2023). Análisis de la logística internacional en las exportaciones de uvas fresca al mercado de los Estados Unidos de América 2021 [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Disponible en: <https://hdl.handle.net/11537/36492>

- Bowen, G. A. (2009). Document Analysis as a Qualitative Research Method. *Qualitative Research Journal*, 9(2), 27-40. Disponible en: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.3316/QRJ0902027/full/html>
- Braun, V., & Clarke, V. (2006). Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3(2), 77-101. Disponible en: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1191/1478088706qp063oa>
- Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*. Oxford University Press. Disponible en: <https://global.oup.com/academic/product/social-research-methods-9780199588053>
- Canazas, K. (2015). Formulación y elaboración de turrón con características funcionales, a partir de chia (*Salvia hispánica L.*), nuez de Brasil (*Bertholletia excelsa H. & B.*) y nuez de pecana (*Carya pecan L.*) Fortificado, utilizando el diseño de mezclas [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa]. Repositorio Institucional. Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Disponible en: <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/unsa/>
- Cárdenas Huamani, M. A., Flores Miranda, B. E., & Huaman Canchari, J. M. (2019). Exportación de arándanos frescos a EE.UU. [Tesis de maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Escuela de Postgrado]. Repositorio de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <http://hdl.handle.net/10757/626587>
- Cardenas, M., Flores, B., & Huaman, J. (2019). Exportación de arándanos frescos a EE. UU. [Tesis de Maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Institucional. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/626587>

- Castillo, G., & Cisneros, Y. (2023). La participación del programa sierra y selva exportadora y la relación con el desempeño exportador de las PYMES del sector cafetero de la región selva entre el periodo 2019-2021 [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio institucional. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/667975>
- CIEN-ADEX. (2023). Reporte de Exportaciones Diciembre 2023. Recuperado de [CIEN-ADEX](#)
- Coronado, A. S. V. (2021). El impacto del tratado de libre comercio Perú - Estados Unidos en la exportación del espárrago fresco peruano a Estados Unidos: Un estudio para los años 2004-2018 [Tesis de licenciatura, Universidad de Lima]. Repositorio Institucional. Universidad de Lima. Disponible en: <https://doi.org/10.19083/tesis/68742>
- Delfin, Y. (2021). Exportaciones de Castaña desde Perú hacia Estados Unidos y Los Factores Económicos que Influyeron en su variación. Revista Compendium, 24, 47. Disponible en: <https://www.redalyc.org/journal/880/88069714003/html/>
- Domínguez, S. (2008). Factores determinantes en la gestión de recursos humanos en empresas de servicios que incorporan de manera sistemática nuevas tecnologías: Un estudio de caso en la comunidad valenciana. Revista científica pensamiento y gestión, 24, 88-131. [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=s1657-62762008000100005](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=s1657-62762008000100005)

- Espejo, A., Núñez, J., & Fuentes, F. (2015). Factores Determinantes Del Éxito exportador: Causas Internas Empresariales. Revista de la Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas de Elche, 1, 190-207. Disponible en: <https://revistasocialesyjuridicas.files.wordpress.com/2016/03/11-tm-03.pdf>
- Gallo, J. (2018). Beneficios derivados de la implementación del control no intrusivo en la exportación de mercancías perecibles por la aduana marítima del Callao [Tesis de Maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Institucional. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625480>
- García, R., & Castillo, J. (2018). Regulatory Challenges in International Trade. Journal of Global Trade Compliance, 20(4), 134-158.
- Lee, S., & Kim, D. (2021). Logistics Management in International Trade. Logistics and Supply Chain Management Review, 17(1), 52-78.
- Martínez, K., Echeverría, J., & Jimenez, D. (2018). Exportación de panela orgánica – Asociación CEPRESA. Revista UCV HACER, 7, 33-45. Disponible en: <https://www.redalyc.org/journal/5217/521758012003/521758012003.pdf>
- Martínez, L., & Hernández, M. (2019). The Impact of International Certifications on Global Trade. International Journal of Trade Economics, 15(2), 234-250.
- Menacho, H., Oscanoa, A., & Viza, J. (2018). Plan de Negocios: Exportación de Limón Sutil a EE. UU [Tesis de Maestría, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Institucional. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Disponible en: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/623579>

- Mendez, A. M., & Rodriguez, L. F. (2023). Ventaja comparativa revelada de la exportación de uva fresca al mercado del Reino Unido, 2018-2022 [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Disponible en: <https://hdl.handle.net/11537/36522>
- Noreña, A., Alcaraz, N., Rojas, J., & Rebolledo, D. (2012). Aplicabilidad de los criterios de rigor y éticos en la investigación cualitativa. Revista Aquichan, 12, 263-274. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=74124948006>
- Olguin, L. (2018). Plan de negocio de exportación de cacao en grano seco al mercado de Estados Unidos – Juanjuí, San Martín [Tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio Institucional. Universidad Señor de Sipán. Disponible en: <https://revistas.uss.edu.pe/index.php/EMP/article/view/960/1935>
- PROMPERÚ. (2023). Estadísticas de Comercio Exterior. Recuperado de [PROMPERÚ](#)
- Salgado, A. (2007). Investigación cualitativa: Diseños, evaluación del rigor metodológico y retos. Revista Liberabit, 13, 71-78. Disponible en: [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1729-48272007000100009&script=sci\\_abstract](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?pid=S1729-48272007000100009&script=sci_abstract)
- Santamaria, R. (2018). Las PYMES y factores para obtener el éxito, inicio para el marco referencial. Revista Ingeniería Industrial. Actualidad y Nuevas Tendencias, 1(1), 132-140. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=215058535009>
- Smith, J., & Thompson, R. (2020). Global Production Strategies for Export Markets. Journal of International Trade and Business Studies, 12(3), 45-67.

- SUNAT. (2023). Estadísticas de Comercio Exterior.
- USAID. (2023). Reporte Logístico. Recuperado de [USAID](#)

## ANEXOS

### Anexo N°1:

**Tabla 2** *Matriz de Consistencia.*

FORMULACION DE PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIABLES	DISEÑO METODOLOGICO
<p style="text-align: center;"><b>Problema general</b></p> <p>¿Cuál son los Factores determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p style="text-align: center;"><b>Problemas específicos</b></p> <p>¿Como la producción de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p>¿Como las certificaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p>¿Como la logística de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p> <p>¿Como las regulaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023?</p>	<p style="text-align: center;"><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar los Factores determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p> <p style="text-align: center;"><b>Objetivos específicos</b></p> <p>Determinar como la producción de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p> <p>Determinar como las certificaciones de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p> <p>Determinar como la logística de la Castaña es un Factor determinante en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023</p>	<p style="text-align: center;"><b>V:</b> Factores determinantes en la Exportación de Castaña</p>	<p style="text-align: center;"><b>Tipo de Investigación</b></p> <p>La presente investigación es de tipo básica porque está adaptado a las características teóricas por una determina situación y por los resultados prácticos obtenidos. De diseño longitudinal</p> <p style="text-align: center;"><b>Metodología</b></p> <p>Enfoque cuantitativo, nivel exploratorio descriptivo</p> <p style="text-align: center;"><b>Población Mercado estadounidense</b></p> <p>Muestra todos los datos disponibles de exportación de Castaña</p> <p style="text-align: center;"><b>Instrumento</b></p> <p>Lista de Cotejo</p>

**Tabla 3***Matriz de operacionalización de variables*

<b>VARIABLE</b>	<b>DEFINICIÓN CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICIÓN OPERACIONAL</b>	<b>DIMENSIONES</b>	<b>INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICION</b>
Factores determinantes en la Exportación de Castaña	Los factores determinantes de la exportación son variables internas y externas que afectan la competitividad, el volumen, la dirección y la sostenibilidad de los bienes y servicios ofrecidos por una nación o empresa en el mercado global. Leonidou, L. C., et al (2007)	Se identificaron 4 dimensiones, La producción, las certificaciones, la logística y las regulaciones. Cada una de estas dimensiones proporciona un marco específico y cuantificable para evaluar los factores que determinan la exportación de la castaña peruana al mercado estadounidense	Producción	Selecciones de Castaña Capacidad instalada	Cumplimiento / frecuencia
			Certificaciones	Tipos Calidad	
			Logística	Transporte Transito	
			Regulaciones	Locales Internacionales	

*Fuente:* Elaboración propia

## **Anexo N°2:**

### **Instrumento de recolección de datos**

#### **Descripción del instrumento a utilizar**

La presente investigación tiene como instrumento la guía de entrevista, esta es considerada como una investigación cualitativa, considerándose como aquella herramienta que investiga diversos tipos de actividades, asuntos o grupos específicos, que busca estudiar situaciones o problemas que se deseen analizar.

Según Tejero (2021), nos indica que la entrevista es una de las herramientas cualitativa por la que más se opta a la hora de realizar una investigación acerca de entender puntos de vista de los involucrados y de analizar de qué manera son descritos en sus propias palabras, con el fin de acopiar información con propósitos investigativos.

#### **Diseño para guía de entrevista al experto**

Según Hernández, Fernández y Bautista (2014), la opinión de un especialista o experto de acuerdo con el tema de investigación evaluado siempre es necesaria para poder desarrollar y evaluar los diversos factores o variables a fin de generar algunas hipótesis más detalladas. Como se explicó y detalló

anteriormente, para el presente trabajo de investigación se aplicó entrevistas a diferentes expertos en la materia, considerando opiniones y comentarios que

abarcaron los objetivos presentados.

**MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS**

Título de la investigación:	"Factores determinantes del éxito de la exportación de la castaña peruana hacia el mercado estadounidense, 2023"		
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y Gestión empresarial		
Apellidos y nombres del experto:	<b>NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS</b>		
El instrumento de medición pertenece a la variable:	"Exportación", "Castaña peruana", "Factores de éxito"		

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?			
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?			
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?			
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?			
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?			
6	¿La redacción de las preguntas tienen un sentido coherente y no están sesgadas?			
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?			
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?			
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?			
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?			
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de esta manera, obtener los datos requeridos?			

**Matriz de evaluación presentada al Experto**

**Guía de Entrevista**

Entrevistado: Especialista en el sector de castañas peruanas (Nueces de Brasil)

Preguntas realizadas al experto:

Sugerencias:

1. ¿Por qué considera que el recurso humano es un factor que ha tenido que ver con el éxito de las exportaciones de castaña peruana hacia el mercado internacional?
2. ¿Considera usted que el gobierno u organizaciones regionales disponen de programas de apoyo a los productores de castaña peruana?
3. ¿De qué manera cree usted que benefician estos programas a los productores de castaña peruana? Fundamente su respuesta.
4. ¿Considera usted que la castaña peruana es un producto sensible ante el cambio climático constante con el que se cuenta? Fundamente su respuesta.
5. ¿Cree que las exportaciones de castaña peruana han variado en los últimos años a diferencia de los otros alimentos super foods que se encuentran en el mercado internacional?
6. ¿Qué barreras arancelarias considera usted que han afectado en el comercio internacional de castaña peruana entre los años 2020 y 2023?
7. ¿De qué manera el tipo de cambio dólar afecta a las exportaciones de castañas peruanas?
8. ¿De qué manera el precio internacional de la nuez de Brasil puede afectar la exportación de castaña nacional?
9. ¿De qué manera considera que la inversión extranjera directa contribuye a la exportación de la castaña peruana?
10. ¿Considera que el consumo interno contribuye a la exportación de castaña peruana a nivel internacional? Fundamente su respuesta.
11. ¿Cuál considera que ha sido el punto más difícil con respecto a la exportación de castaña peruana en los últimos 5 años?



**Anexo N° 3:**

**MATRIZ PARA EVALUACIÓN DE EXPERTOS**

<b>Título de la investigación:</b>	“Factores determinantes del éxito de la exportación de la castaña peruana hacia el mercado estadounidense, 2023”
<b>Línea de investigación:</b>	Desarrollo sostenible y Gestión empresarial
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	<b>JOSÉ ALFREDO FLORES FERNÁNDEZ</b>
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>	“Exportación”, “Castaña peruana”, “Factores de éxito”

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 tienen 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:** Instrumento para ser aplicado.

Abanto Campomanes K; Velásquez Castillo J.



Firmado digitalmente por:  
FLORES FERNANDEZ JOSE  
ALFREDO FIR 40733313 hard  
Motivo: En señal de  
conformidad  
Fecha: 06/05/2023 19:42:48-0500

Pág.

62

Firma digital del experto:

**CORREO DOCENTE: flores.josea@pucp.pe// CELULAR: 997 062 616**

<b>Título de la investigación:</b>	"Factores determinantes del éxito de la exportación de la castaña peruana hacia el mercado estadounidense, 2023"
<b>Línea de investigación:</b>	Desarrollo sostenible y Gestión empresarial
<b>Apellidos y nombres del experto:</b>	Cesar Ricardo Roberto Salazar
<b>El instrumento de medición pertenece a la variable:</b>	"Exportación", "Castaña peruana", "Factores de éxito"

Factores determinantes de la exportación de la castaña peruana hacia el mercado estadounidense, 2020-2023

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 tienen 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:** Abanto Campomanes K; Velásquez Castillo J.

INSTRUMENTO LISTO PARA SER APLICADO

Pág.

64

**Firma del experto:**

**Anexo N°4:**



**Fotografías o Evidencias.**

*Entrevista con el gerente general.*



J.

*Entrevista con la gerente administrativa.*





*Entrevista con el especialista especialista.*

*Entrevista con la jefa del área de exportaciones.*

**1.1.1. Lista de Cotejo para la Evaluación de Factores Determinantes en la Exportación de Castaña Peruana al Mercado Estadounidense, 2020-2023**

**Dimensión: Producción**

Indicador	Fuente de Información	Observaciones
Selecciones de Castaña	Informes de Exportación de Producciones Nacionales (2020-2023); Reportes de Calidad de Empresas Exportadoras	Evaluar la variedad y calidad
Capacidad instalada	Datos de Producción de Empresas Exportadoras; Informes del Ministerio de Agricultura y Riego del Perú	Medir capacidad anual de producción
Cumplimiento / frecuencia	Auditorías de Calidad; Informes de Cumplimiento de Normas Internacionales; Certificaciones de Organismos de Control	Frecuencia de auditorías

**Dimensión: Certificaciones**

Indicador	Fuente de Información	Observaciones
Tipos	Certificaciones de Exportación de Empresas; Informes de Certificación Internacional; Datos de Organismos de Certificación como USDA y GlobalG.A.P.	Identificar tipos de certificación
Calidad	Evaluaciones de Calidad de Productos; Informes de Cumplimiento de Estándares Internacionales	Comparar con estándares internacionales

**Dimensión: Logística**

Indicador	Fuente de Información	Observaciones
Transporte	Informes de Logística de Empresas Exportadoras; Reportes de Empresas de Transporte y Logística; Datos de Aduanas	Identificar métodos de transporte
Tránsito	Tiempos de Tránsito en Informes de Exportación; Datos de Aduanas; Informes de Logística Internacional	Medir tiempos de tránsito

### Dimensión: Regulaciones

Indicador	Fuente de Información	Observaciones
Locales	Legislación Peruana sobre Exportaciones; Informes del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR); Informes de Regulaciones del Ministerio de Agricultura y Riego	Identificar regulaciones locales
Internacionales	Normativas Internacionales sobre Exportaciones; Informes de Organismos Internacionales como la Organización Mundial del Comercio (OMC); Reportes de Normas de Importación	Identificar regulaciones internacionales

### Dimensión: Cantidad Exportada por Año

Indicador	Fuente de Información	Observaciones
Cantidad Exportada por Año	Informes Anuales de Exportación del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR); Reportes de Exportación de Aduanas; Datos de Empresas Exportadoras	Comparar volúmenes anuales exportados