

# FACULTAD DE NEGOCIOS



Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“CULTURA EXPORTADORA DE LOS  
PRODUCTORES DE CAMU CAMU EN PUCALLPA,  
UCAYALI EN EL 2018”

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciada en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Bach. Sheyla Lisset Cholan Casachahua

Bach. Nelly Linda Zuazo Delgado

Asesor:

Mg. Carmín Briceño Meza

Lima - Perú

2019

### ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS

El asesor Carmín Briceño, docente de la Universidad Privada del Norte, Facultad de Negocios, Carrera profesional de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, ha realizado el seguimiento del proceso de formulación y desarrollo de la tesis de los estudiantes:

- Cholan Casashahua, Sheyla Lisset
- Zuazo Delgado, Nelly Linda

Por cuanto, **CONSIDERA** que la tesis titulada: **CULTURA EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE CAMU CAMU EN PUCALLPA, UCAYALI EN EL 2018** para aspirar al título profesional de: **Administración y Negocios Internacionales** por la Universidad Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas, por lo cual, **AUTORIZA** al o a los interesados para su presentación.

---

Mg. Carmín Briceño Meza  
Asesor

### ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS

Los miembros del jurado evaluador asignados han procedido a realizar la evaluación de la tesis de los estudiantes: Sheyla Lisset Cholan Casashahua, Nelly Linda Zuazo Delgado para aspirar al título profesional con la tesis denominada: CULTURA EXPORTADORA DE LOS PRODUCTORES DE CAMU CAMU EN PUCALLPA, UCAYALI EN EL 2018

Luego de la revisión del trabajo, en forma y contenido, los miembros del jurado concuerdan:

**Aprobación por unanimidad**

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Desaprobado

**Aprobación por mayoría**

Calificativo:

Excelente [20 - 18]

Sobresaliente [17 - 15]

Bueno [14 - 13]

Firman en señal de conformidad:

---

Mg. Evelin Aragón

Jurado

Presidente

---

Mg. Trudy Tanner

Jurado

---

Mg. Carlos Márquez

Jurado

## DEDICATORIA

Dedicado a mis padres y mis hermanos, que son las personas más importantes en mi vida y que siempre tendré a mi lado en las buenas y malas, siempre unidos como familia.

Sheyla Cholan

De manera especial para nuestros amigos fieles, nuestros padres que nos apoyaron a poder cumplir una de nuestras metas y siempre estar en todo momento de nuestras vidas

Nelly Zuazo

## AGRADECIMIENTO

Especial a los profesores de la facultad de negocios internacionales quienes nos brindaron los conocimientos necesarios, para podernos defender en un mundo tan competitivo.

Sheyla Cholan

Especial a la profesora Elizabeth, Evelin y Carmín, por estar pendiente con nuestros avances para poder culminar esta investigación.

Nelly Zuazo

## Tabla de contenidos

<b>ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS.....</b>	<b>2</b>
<b>ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS .....</b>	<b>3</b>
<b>DEDICATORIA .....</b>	<b>4</b>
<b>AGRADECIMIENTO.....</b>	<b>5</b>
<b>ÍNDICE DE TABLAS .....</b>	<b>8</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS .....</b>	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>13</b>
1.1. Realidad problemática.....	13
1.2. Formulación del problema .....	19
1.3. Objetivos .....	19
1.4. Hipótesis.....	19
<b>CAPÍTULO II. METODOLOGÍA .....</b>	<b>20</b>
2.1. Tipo de investigación .....	20
2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos) .....	20
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos.....	21

<b>CAPÍTULO III. RESULTADOS .....</b>	<b>23</b>
<b>CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....</b>	<b>49</b>
<b>4.1 Discusión.....</b>	<b>49</b>
<b>4.2 Conclusiones.....</b>	<b>54</b>
<b>4.3 Recomendaciones.....</b>	<b>57</b>
<b>REFERENCIAS .....</b>	<b>59</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>65</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> <i>Género de los productores de Camu Camu</i> .....	23
<b>Tabla 2</b> <i>Nivel de educación de los productores de Camu Camu</i> .....	23
<b>Tabla 3</b> <i>Los nuevos acuerdos de integración económica entre países, son los TLC (tratados de libre comercio) podemos asegurar que la finalidad de estos tratados son</i> .....	24
<b>Tabla 4</b> <i>Es un código numérico que clasifica las mercancías para la exportación</i> .....	25
<b>Tabla 5</b> <i>El conocimiento de embarque es caracterizado por el</i> .....	26
<b>Tabla 6</b> <i>¿Cuáles son los tipos de documentos mínimos que están asociados al comercio exterior?</i> .....	27
<b>Tabla 7</b> <i>Un certificado de sanidad debe obtenerse</i> .....	28
<b>Tabla 8</b> <i>¿Cuáles son los principales mercados que importan Camu Camu?</i> .....	29
<b>Tabla 9</b> <i>¿Cuáles son las empresas acopiadoras que compran el Camu Camu en grandes cantidades?</i> .....	30
<b>Tabla 10</b> <i>¿Cuáles son las ferias que promocionen al Camu Camu?</i> .....	31
<b>Tabla 11</b> <i>¿Cada cuánto tiempo cree usted que se realizan estas ferias?</i> .....	32
<b>Tabla 12</b> <i>¿Cuánto es el tiempo de cosecha?</i> .....	33
<b>Tabla 13</b> <i>¿Cuáles son las presentaciones del Camu Camu para su comercialización?</i> .....	34
<b>Tabla 14</b> <i>Las 3 principales plagas del Camu Camu:</i> .....	35
<b>Tabla 15</b> <i>¿Cuáles son las dificultades para obtener un título de propiedad de su zona de producción?</i> .....	36



<b>Tabla 16</b> <i>Existen organizaciones no gubernamentales que apoyen para la producción del Camu Camu</i> .....	37
<b>Tabla 17</b> <i>¿Para qué sirve contar con tecnología?</i> .....	38
<b>Tabla 18</b> <i>¿Cuál es el manejo para la conservación del Camu Camu?</i> .....	39
<b>Tabla 19</b> <i>Sabía que si se encuentra formalmente constituido:</i> .....	41
<b>Tabla 20</b> <i>¿Cuáles son los pasos para formalizar una asociación?</i> .....	41
<b>Tabla 21</b> <i>¿Tiene conocimiento de organizaciones promueven las asociaciones, capacitándolas y regulando las negociaciones que se tengan en el futuro?</i> .....	43
<b>Tabla 22</b> <i>¿Las capacitaciones que brindan son?</i> .....	44
<b>Tabla 23</b> <i>Resultado del objetivo general</i> .....	45
<b>Tabla 24</b> <i>Resultado del objetivo específico 1</i> .....	46
<b>Tabla 25</b> <i>Resultado del objetivo específico 2</i> .....	47
<b>Tabla 26</b> <i>Resultado del objetivo específico 3</i> .....	48

## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> <i>Los nuevos acuerdos de integración económica entre países, son los TLC (tratados de libre comercio) podemos asegurar que la finalidad de estos tratados son</i> .....	24
<b>Figura 2</b> <i>Es un código numérico que clasifica las mercancías para la exportación</i> .....	25
<b>Figura 3</b> <i>El conocimiento de embarque es caracterizado por el</i> .....	26
<b>Figura 4</b> <i>¿Cuáles son los tipos de documentos mínimos que están asociados al comercio exterior?</i> .....	27
<b>Figura 5</b> <i>Un certificado de sanidad debe obtenerse</i> .....	28
<b>Figura 6</b> <i>¿Cuáles son los principales mercados que importan Camu Camu?</i> .....	29
<b>Figura 7</b> <i>¿Cuáles son las empresas acopiadoras que compran el Camu Camu en grandes cantidades?</i> .....	31
<b>Figura 8</b> <i>¿Cuáles son las ferias que promocionen al Camu Camu?</i> .....	32
<b>Figura 9</b> <i>¿Cada cuánto tiempo cree usted que se realizan estas ferias?</i> .....	33
<b>Figura 10</b> <i>¿Cuánto es el tiempo de cosecha?</i> .....	34
<b>Figura 11</b> <i>¿Cuáles son las presentaciones del Camu Camu para su comercialización?</i> .....	35
<b>Figura 12</b> <i>Las 3 principales plagas del Camu Camu:</i> .....	36
<b>Figura 13</b> <i>¿Cuáles son las dificultades para obtener un título de propiedad de su zona de producción?</i> .....	37

<b>Figura 14</b> <i>Existen organizaciones no gubernamentales que apoyen para la producción del Camu Camu</i> .....	38
<b>Figura 15</b> <i>¿Para qué sirve contar con tecnología?</i> .....	39
<b>Figura 16</b> <i>¿Cuál es el manejo para la conservación del Camu Camu?</i> .....	40
<b>Figura 17</b> <i>Sabía que si se encuentra formalmente constituido:</i> .....	41
<b>Figura 18</b> <i>¿Cuáles son los pasos para formalizar una asociación?</i> .....	42
<b>Figura 19</b> <i>¿Tiene conocimiento de organizaciones promueven las asociaciones, capacitándolas y regulando las negociaciones que se tengan en el futuro?</i> .....	43
<b>Figura 20</b> <i>¿Las capacitaciones que brindan son?</i> .....	44
<b>Figura 21</b> <i>Resultado del objetivo general</i> .....	45
<b>Figura 22</b> <i>Resultado del objetivo específico 1</i> .....	46
<b>Figura 23</b> <i>Resultado del objetivo específico 2</i> .....	47
<b>Figura 24</b> <i>Resultado del objetivo específico 3</i> .....	48

## RESUMEN

El presente trabajo es de tipo cuantitativo, ya que se busca medir un determinado fenómeno. Se caracteriza por utilizar la recolección de determinados datos de forma numérica, además de entrevistas y fichas documentales. Es descriptiva, pues solo se cuenta con una variable de investigación, además de ello únicamente se pretende medir y recolectar información acerca de la variable. El presente estudio es una investigación transversal, puesto que se recolectan datos en un solo momento (tiempo) (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). El objetivo de esta investigación es analizar el grado de cultura exportadora de los productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” localizado en el distrito en Pucallpa de la región Ucayali en el 2018. Para ello se aplicó un cuestionario tipo examen, con el cual se comprobó el grado de conocimiento de términos básicos de conocimientos de exportación, factores que inciden en la producción y aptitudes comerciales. Para demostrar la propuesta se tomó una muestra de 30 productores de Camu Camu, cuyo grupo se formó de manera voluntaria bajo nuestra supervisión. Ellos respondieron el cuestionario tipo examen, el cual fue formulado para poder captar el nivel de conocimiento con relación al tema de cultura exportadora, de este modo se determinó el grado de cultura exportadora en el que se encontraban. Además entrevistas y fichas documentales para poder contrastar la información encontrada.

**Palabras clave:** Cultura exportadora, Camu Camu, Ucayali

## CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

A nivel mundial, la cultura exportadora es muy usado por grandes empresas que trabajan en conjunto con sus socios estratégicos para incrementar la competitividad empresarial y generar comercio exterior. La cultura exportadora debe entenderse como una nueva cultura que se debe investigar desarrollando capacidades para trasladar valores, forma de vida, costumbres, conocimientos y prácticas empresariales, enfocadas a propiciar una interacción natural con los mercados internacionales y mejorar la economía de su país (PROESA, 2014)<sup>1</sup>.

En muchos países en vías de desarrollo las exportaciones de productos tradicionales y no tradicionales han ido creciendo con el pasar del tiempo; pero no lo suficiente. Por ello, se crean organismos especializados en enseñar y sostener la cultura de exportación. Además, muchas de las empresas que a nivel mundial tienen una cultura exportadora óptima ya han estudiado no sólo su entorno externo sino también el interno; según el artículo "¿Sabías que la falta de cultura exportadora es tu principal contrincante?" (Minervini, 2015), algunas empresas internacionales a través del área de internalización muestran sus actitudes de crecimiento empleando ciertas estrategias. Es por ello, que en un mundo tan competitivo tener una cultura exportadora también depende de que la empresa tenga un buen clima laboral entre todas las áreas que los mantenga unidos hacia un mismo objetivo.

---

<sup>1</sup> Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador  
Cholan Casashahua, S.; Zuazo Delgado, N.

De igual modo, países en Latinoamérica que desean adquirir nuevas oportunidades analizan la cultura exportadora, tal como lo mencionan los investigadores (Lopez & Fernandez, 2004), al exportar se debe sistematizar las acciones a seguir para concluir con una exitosa exportación, aprendiendo continuamente sobre las actividades a exportar. Si se desea un crecimiento y desarrollo económico social es de vital importancia incluirse en el proceso de globalización dando así mejoramiento que antes no era necesario para seguir creciendo (Martínez, Silva & Montoya, 2017). Al cambiar la mentalidad de los productores o pymes, genera que sean más competitivos y desarrollen una cultura exportadora para mejorar en temas de comercio exterior y así incluirse a nuevos mercados internacionales (Guiza, 2005).

El Perú como un país en vías de mejora, desarrolló en el 2003 el Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX 2003-2013), con el fin de extender sostenidamente el intercambio de bienes y servicios e impulsar el perfil del Perú como país exportador, teniendo como uno de sus objetivos, el desarrollo de una cultura exportadora con enfoque global y estratégico que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores (Ministerio de comercio exterior y turismo, 2003) . Debido a ello en el 2005 se desarrolló el plan estratégico regional de exportación (PERX) en diferentes departamentos tal como el caso de Ucayali con el fin de aumentar el nivel de competitividad, inversión y oferta exportable (ANEXO N° 8), ya que hay diversidad de productos para la exportación como el sector maderero, pesquero, manufacturero y agrícola haciendo hincapié a la madera, el Camu Camu y el Paiche, debido a su indagación

y encuestas que se han realizado (MINCETUR, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional, 2005). Además, se desarrolló el Plan Operativo del Camu Camu en el que define acciones específicas por parte del sector público y privado destinadas a difundir la actividad exportadora del producto seleccionado (inicio en la exportación, ampliar los volúmenes exportados y optimizar la calidad de los mismos), lo cual se diferencia con el PERX ya que se centra en temas más concretos (ANEXO N° 9) (MINCETUR, USAID, 2005).

En el 2006 se desarrolló el Plan Maestro de cultura exportadora en el cual se define a continuación un Plan Estratégico y uno Operativo para el impulso de una cultura vinculada a la actividad exportadora. Entre ambos se enfocaron en cuatro ejes centrales derivados del Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX), por consiguiente todas las acciones que resultaron de dicho compromiso han sido planteadas de forma integral y abordada de modo transversal en función a los siguientes puntos: las condiciones vinculadas a la generación de una oferta exportable competitiva, la consolidación y diversificación de nuevos mercados, la facilitación comercial y la educación como instrumento indispensable para la generación de actitudes favorables hacia la actividad exportadora, así como de un recurso humano altamente capacitado. Luego, se inició más campañas para incrementar sus exportaciones a nivel mundial; tal como lo indica en el PENX 2025 consiguiendo mediante la participación del MINCETUR, PROMPERU, ADEX, MINEDU, Gremios Empresariales, entre otros organismos gubernamentales e instituciones dedicadas a la capacitación, asistencia técnica y asesoramiento,

desarrollando así una capacidad exportadora que pretende impulsar nuevos productos a nuevos mercados (MINCETUR, 2015).

Según el Artículo “PROMPERÚ impulsa internacionalización de la oferta exportable de Ucayali” (Montalvo, 2019) se presentó un Plan Operativo Institucional (POI) para la región de Ucayali, mostrando actividades para mejorar la oferta exportable desarrollando capacitaciones en asistencia técnica, preparación en temas logísticos, desarrollo de productos, programa e-commerce, inteligencia comercial, misiones tecnológicas, comercio justo, coaching exportador y otros tópicos relacionados al sector, asimismo, tendrá énfasis en el sector agroindustrial. Además según el artículo “Promoción de cultura exportadora: los casos de Córdoba y Buenos Aires” (Paredes, 2018), las capacitaciones deben hacerles seguimiento para poder potenciar a las regiones y cumplir con los objetivos de generar comercio exterior teniendo un producto de alta calidad e innovador.

Las exportaciones peruanas han ido creciendo progresivamente se refleja en sus estadísticas ya que el año 2016 fueron de \$36.309.959 en miles de dólares americanos, en el 2017 ascendió con un total de \$44.024.926 en miles de dólares americanos y el 2018 han ascendido en \$47.223.269 en miles de dólares americanos (TRADE MAP, 2018). Además que los productos agroindustriales peruanos son conocidos a nivel mundial por su alta demanda en países como Japón, Colombia, Estados Unidos, entre otros; representando así una gran oportunidad de exportación de frutos comestibles; cortezas de



agrios (cítricos), melones o sandías lo cual se exportó \$2.998.243 en miles de dólares americanos que representa un 5% de todas las exportaciones (TRADE MAP, 2018).

Las exportaciones del departamento de Ucayali se reflejan en \$21 millones de dólares americanos durante el 2018, de los cuales, los productos no tradicionales representan el 97%. El sector que más destacó fue el agrario, con un aumento de 24.3 % en relación al año anterior (Montalvo, 2019). En cuanto a las ventas al exterior del Camu Camu en el 2017 disminuyeron dan un total de 365 en miles de dólares americanos a diferencia del año anterior de 468 miles de dólares americanos (2016) además en el 2018 ascendieron con un total de \$576 en miles de dólares americanos y sus principales mercados fueron Japón, Corea, Reino Unido, entre otros países (TRADE MAP, 2018). Por ese motivo en el artículo "Perú busca mercados para Superalimentos de origen andino" (Xinhua, 2018), el viceministro peruano de políticas agrarias Juan Rico Carbone comentó que es necesario ampliar para comercializar en los mercados el fruto Camu Camu ya que éstos demandan productos con alto nivel proteico y este producto tiene altísimo contenido de vitamina C.

La mayor productividad de Camu Camu se da en los departamentos de Loreto y Ucayali y, en pequeñas proporciones, en San Martín. Asimismo, existen unas 1,345 hectáreas de rodales naturales, principalmente en las cuencas de los ríos Putumayo, Tigre, Ucayali, Napo y Curaray (Anónimo, 2017). Además, se dan en otros países como Bolivia, Brasil, Colombia, Ecuador y Venezuela. En el artículo “¿Está vivo vivo el Camu Camu? El surgimiento, caída (y regreso) de un “súper alimento”” (Ulchur, 2017), menciona que

abundan en las orillas inundables de los ríos e indica que las exportaciones del producto tienen temporadas altas y bajas.

Por otra parte, la Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo lanzó el “Festival del Camu Camu” teniendo como resultado consolidar el posicionamiento del Camu Camu, plantío representativo del departamento Ucayali donde se promocionaban las diferentes formas de venta del Camu Camu como mermelada, pulpa, jugos, polvo, capsulas, entre otros. En el 2018, según el artículo “¡Un éxito! Expo Amazónica 2018 generó negocios por más de S/ 94 millones” (Anónimo, 2018) se desarrolló en la región de Ucayali logrando superar en un 10% la meta proyectada, se negociaron productos como el cacao, café, madera de piso, y productos de biocomercio. Otros productos estrella fueron el Camu Camu, el sachu inchi y las hamburguesas de Paiche.

Debido a la disminución de exportación de Camu Camu en el 2017 y por la feria Expo Amazónica que se dio en Ucayali, se pretende realizar un estudio del grado de la cultura exportadora de los productores de Camu Camu en Pucallpa, Ucayali, ya que es de suma importancia tener en cuenta el grado de conocimiento con relación a cultura exportadora, para incrementar los ingresos dentro de una empresa, conocer las oportunidades que les brinda el Perú tales como (TLC, ferias internacionales, barreras arancelarias y paraarancelarias, Incoterms, entre otros) y que son parte de la búsqueda de nuevos mercados que les permitirán posicionar sus productos a nivel global. Además, identificando el grado de conocimiento de exportación, de los factores que inciden en la producción y aptitudes comerciales que podrían mejorar la calidad del producto.

## **1.2. Formulación del problema**

¿Cuál es el grado de cultura exportadora de los productores de Camu Camu en Pucallpa, Ucayali en el 2018?

## **1.3. Objetivos**

### **1.3.1. Objetivo general**

Determinar el grado de cultura exportadora de los productores de Camu Camu en Pucallpa, Ucayali en el 2018.

### **1.3.2. Objetivos específicos**

- Identificar el grado de conocimiento sobre la exportación en los productores de Camu Camu en Pucallpa, Ucayali en el 2018.
- Identificar el grado de conocimiento sobre los factores que inciden en la producción del Camu Camu en Pucallpa, Ucayali en el 2018.
- Identificar el grado de conocimiento sobre aptitudes comerciales para los productores de Camu Camu en Pucallpa, Ucayali en el 2018.

## **1.4. Hipótesis**

No procede, según (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014) solo tienen hipótesis las tesis descriptivas que buscan comprobar algún hecho (pág. 104).

## **CAPÍTULO II. METODOLOGÍA**

### **2.1. Tipo de investigación**

#### **2.1.1. Según su enfoque**

El enfoque de la presente investigación es cuantitativo, ya que se busca medir un determinado fenómeno. Se caracteriza por utilizar la recolección de datos de forma numérica (Hernández y otros, 2014)

#### **2.1.2. Según su alcance:**

El presente estudio es descriptivo, pues solo cuenta con una variable de investigación, además pretende medir y recolectar información acerca de la variable en cuestión (Hernández y otros, 2014)

#### **2.1.3. Según su diseño:**

El diseño de la investigación es transversal, definida como aquella en la recolección de datos se lleva en un único momento (tiempo) (Hernández y otros, 2014)

### **2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)**

La presente investigación tendrá como unidad de estudio al productor de Camu Camu ubicado en Pucallpa – Ucayali en los distritos de Yarinacochas y Masisea. La población de la investigación es 30 productores, 15 ubicados en el distrito de Yarinacochas y 15 ubicados en el distrito de Masisea. El muestreo de esta investigación fue no probabilístico por conveniencia, tomando en cuenta la accesibilidad de los productores, lo que indica que solo se escogió a 30 del total productores ubicados en el mencionado distrito y estos productores cosechan y venden su producción a las empresas acopiadoras.

### **2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos**

Para la recolección de datos de la presente investigación se analizaron diferentes libros, artículos, tesis y página web, lo que nos ayudarán a identificar nuestras dimensiones con respecto a cultura exportadora y poder plantear nuestros indicadores.

Los libros y tesis analizados son de la biblioteca de la Universidad Privada Del Norte, Agraria y la Biblioteca Nacional, las páginas web de SUNAT, MINCETUR, TRADEMAP, PYMEX, DIRECCIÓN REGIONAL DE JUNÍN, AGRODATA Y PROESA y los artículos son Perú 21, Gestión, América Económica, Internacionalmente y La Nación. Lo que nos ayudó para poder formular nuestra realidad problemática.

Para la elaboración de nuestro instrumento, se decidió realizar un cuestionario tipo examen ya que es objetivo y tiene similitud con el Plan Estratégico Nacional Exportador – PENX 2003- 2013 (MINCETUR, 2006), también se elaboraron preguntas para las entrevistas con MINCETUR, SUNAT y la ONG AGROSALUD y un productor de Camu Camu, para poder obtener información de cultura exportadora con respecto a algunos de nuestros indicadores y se realizó fichas documentales para obtener ideas de valor subjetivo , para poder contrastar, con nuestro cuestionario tipo examen y nuestras entrevistas. Nuestro instrumentos cuestionario tipo examen y preguntas para la entrevista fue validado por nuestro asesor de tesis.

Las 20 preguntas conceptuales usados en el instrumento tipo examen, determinaron el aprendizaje logrado con relación a la variable, se presentaron 3 alternativas diferentes con los símbolos A, B y C. Las preguntas son temas que se consideraron para el desarrollo de la cultura exportadora donde cada una de ellas presentaba tres alternativas, de las cuales se tenía que elegir una respuesta. Una vez recolectados los datos se organizaron y clasificaron con el uso del programa de Excel para el procedimiento de datos y gráficos, obteniendo los resultados con relación al grado de la cultura exportadora que tiene los productores de Pucallpa del departamento de Ucayali quienes cosechan y vendían su producción a las empresas acopiadoras.

### CAPÍTULO III. RESULTADOS

A continuación, se muestra los resultados obtenidos según el conocimiento de cultura exportadora en los productores de Camu Camu en el distrito de Yarinacochas y Masisea realizados el 15 y 16 de mayo del 2018.

#### 1. DATOS GENERALES:

**Tabla 1 Género de los productores de Camu Camu**

GÉNERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
FEMENINO	9	30%
MASCULINO	21	70%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

#### **Interpretación:**

De los 30 productores de Camu Camu del distrito de Yarinacochas y Masisea se encontró que la mayoría de los productores pertenecen al sexo masculino.

**Tabla 2 Nivel de educación de los productores de Camu Camu**

NIVEL DE EDUCACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
PRIMARIA	18	60%
SECUNDARIA	11	37%
SUPERIOR	1	3%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

#### **Interpretación:**

De los 30 productores del Camu Camu del distrito de Yarinacochas y Masisea, la mayor cantidad de productores representan el 60%, solo han llegado al nivel de educación primaria, ya que la mayor parte de los productores se encuentran viviendo en zonas donde se produce fenómenos climatológicos por cambio de temporada o porque se encuentran viviendo en zonas muy alejadas de los centros educativos.

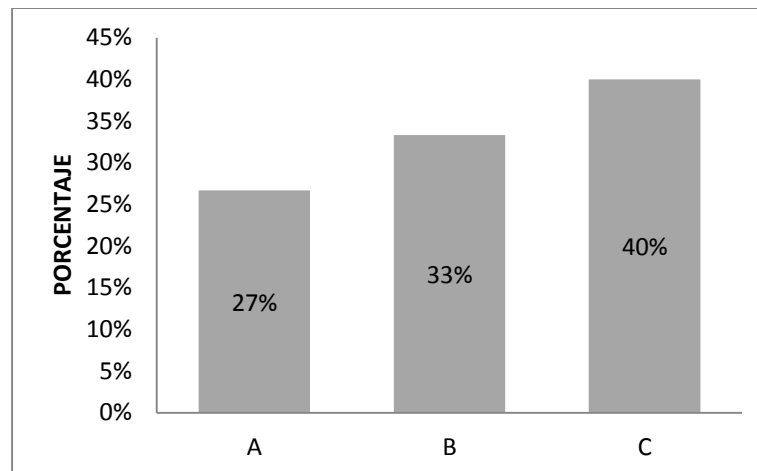
## 1. CONOCIMIENTOS DE EXPORTACIÓN

**Tabla 3** *Los nuevos acuerdos de integración económica entre países, son los TLC (tratados de libre comercio) podemos asegurar que la finalidad de estos tratados son*

PI	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	8	27%
B	10	33%
C	12	40%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 1** *Los nuevos acuerdos de integración económica entre países, son los TLC (tratados de libre comercio) podemos asegurar que la finalidad de estos tratados son*



Fuente: Elaboración Propia

### Interpretación:

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, nos indica, que el 67% desconoce acerca de los tratados de libre comercio. Es de suma importancia que los productores cuenten con conocimiento ya que profundiza temas tales como:



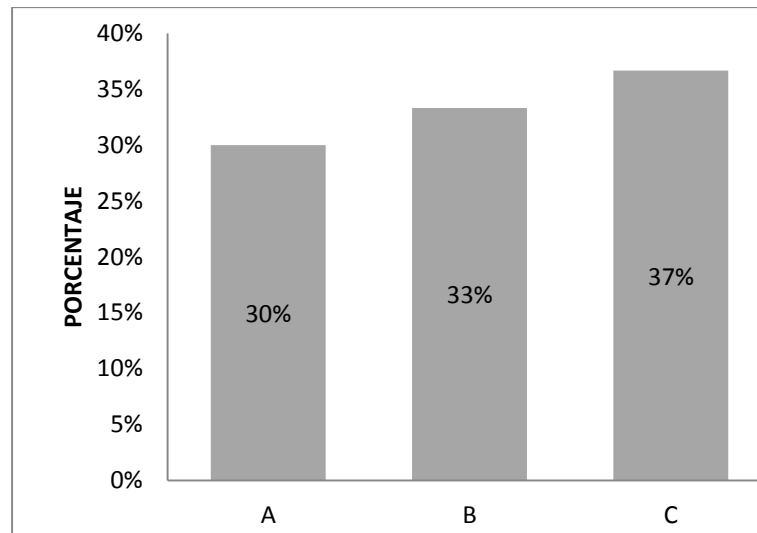
comerciales, laboral, medio ambiente, propiedad intelectual, entre otros, estos acuerdos se dan entre dos o más países que buscan consolidar acuerdos comerciales.

**Tabla 4** *Es un código numérico que clasifica las mercancías para la exportación*

P2	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	9	30%
B	10	33%
C	11	37%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 2** *Es un código numérico que clasifica las mercancías para la exportación*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

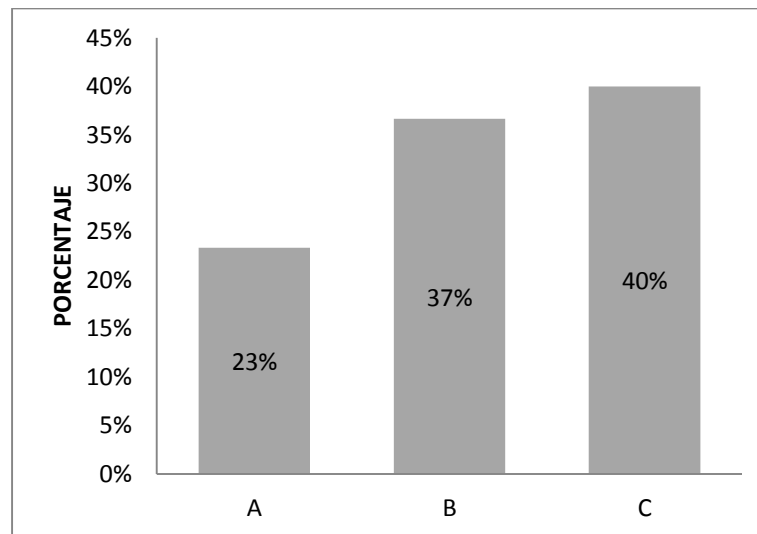
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali el 67% no cuenta con conocimiento sobre partidas arancelarias. Lo que significa que los productores no podrían realizar exportaciones y sería una limitante al ingresar a nuevos mercados.

**Tabla 5** *El conocimiento de embarque es caracterizado por el*

P3	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	7	23%
B	11	37%
C	12	40%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 3** *El conocimiento de embarque es caracterizado por el*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

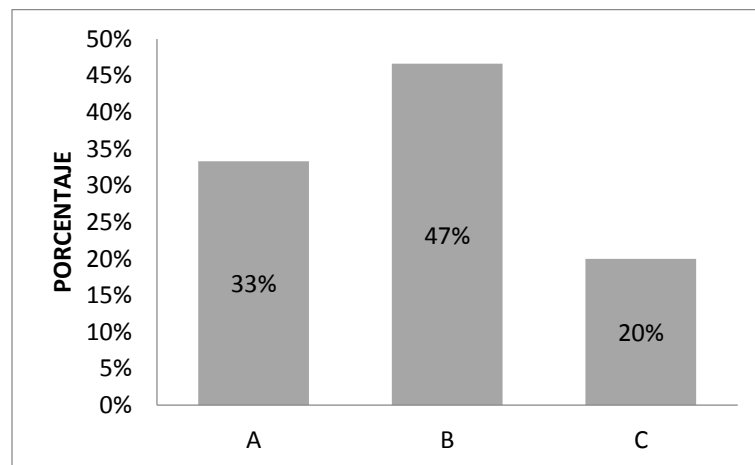
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali el 60% no conocen acerca de conocimiento de embarque. Como bien se sabe para realizar una exportación se emplea diversos medios de transportes, para el comercio internacional los más comerciales son transporte aéreo, marítimo o terrestre, ya sea por el tiempo, por peso, volumen, etc. Este conocimiento lo debería tener claro los productores, pero según los resultados esto no es así.

**Tabla 6** *¿Cuáles son los tipos de documentos mínimos que están asociados al comercio exterior?*

P4	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	10	33%
B	14	47%
C	6	20%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 4** *¿Cuáles son los tipos de documentos mínimos que están asociados al comercio exterior?*



**Fuente:** Elaboración Propia

### Interpretación:

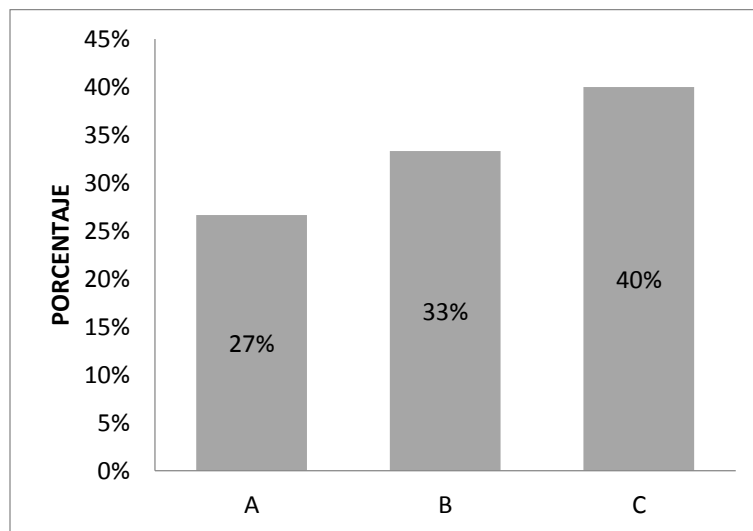
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 67% no conoce los documentos mínimos que están asociados al comercio exterior. Es fundamental que los productores cuenten con conocimiento con relación a los tipos de documentos que se usan en el comercio exterior tales como factura comercial, declaración aduanera de mercancías, contrato de transporte, packing list, entre otros y el documento de transporte que es emitida por la compañía de transporte, este documento es emitido por las empresas exportadoras.

**Tabla 7 Un certificado de sanidad debe obtenerse**

P5	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	8	27%
B	10	33%
C	12	40%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 5 Un certificado de sanidad debe obtenerse**



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

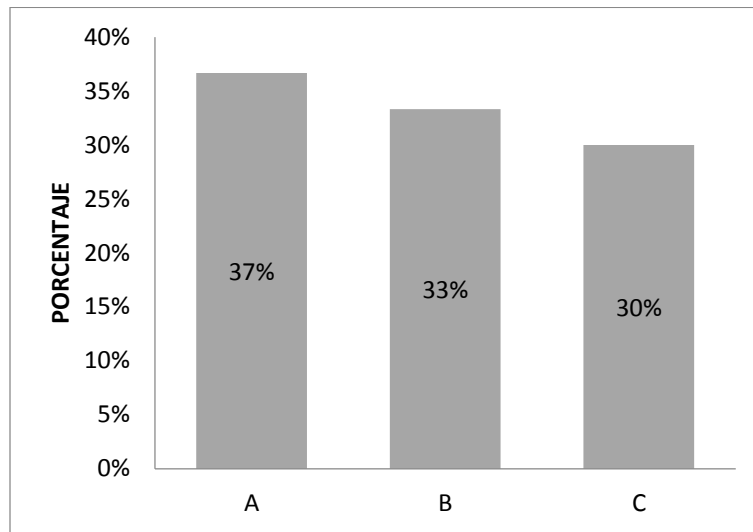
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 67% no conocen acerca del certificado de sanidad. Es de suma importancia que los productores cuenten con conocimiento con respecto a un certificado de sanidad el que respalda que la mercancía es apta para consumo humano y cumple con reglamento sanitario, este documento es emitido por el Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentos. Lamentablemente, los resultados son preocupantes puesto que solo el 33% conoce sobre el certificado de sanidad.

**Tabla 8** *¿Cuáles son los principales mercados que importan Camu Camu?*

P6	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	11	37%
B	10	33%
C	9	30%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 6** *¿Cuáles son los principales mercados que importan Camu Camu?*



Fuente: Elaboración Propia

### Interpretación:

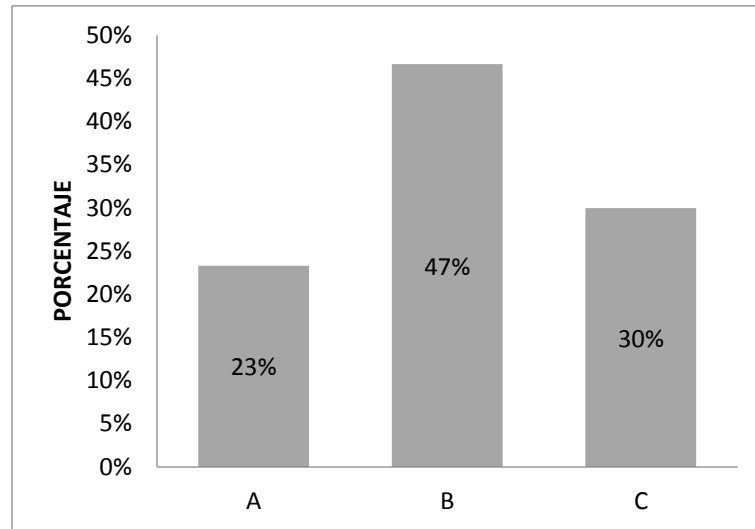
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 67% no conoce acerca de los principales mercados que importan Camu Camu. Al conocer podría saber a qué mercado podrían empezar a exportar y generar más ganancias.

**Tabla 9** *¿Cuáles son las empresas acopiadoras que compran el Camu Camu en grandes cantidades?*

P7	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	7	23%
B	14	47%
C	9	30%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 7** *¿Cuáles son las empresas acopiadoras que compran el Camu Camu en grandes cantidades?*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

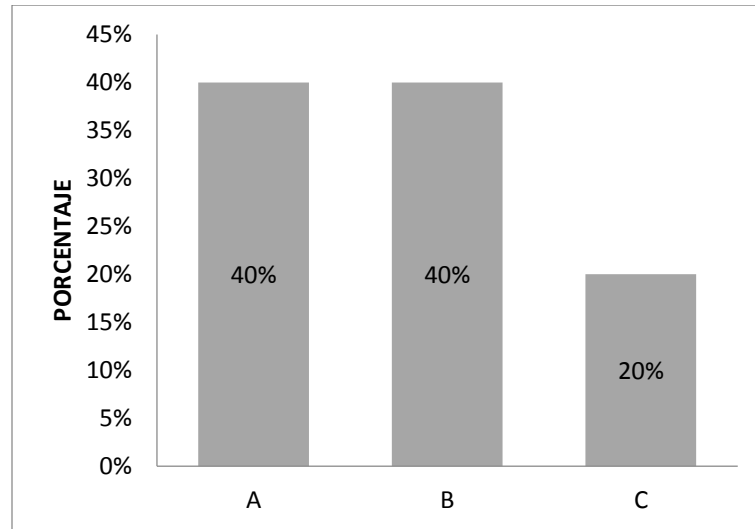
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 53% desconoce acerca de las empresas acopiadoras que compran en grandes cantidades. Ya que solo el 47% vendían anteriormente a estas empresas pero actualmente solo venden en el mercado nacional.

**Tabla 10** *¿Cuáles son las ferias que promocionen al Camu Camu?*

P8	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	12	40%
B	12	40%
C	6	20%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 8** *¿Cuáles son las ferias que promocionen al Camu Camu?*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 60% desconoce acerca de las ferias que promocionen al Camu Camu. Es importante saber sobre estas ferias para poder participar y captar nuevos clientes para un futuro.

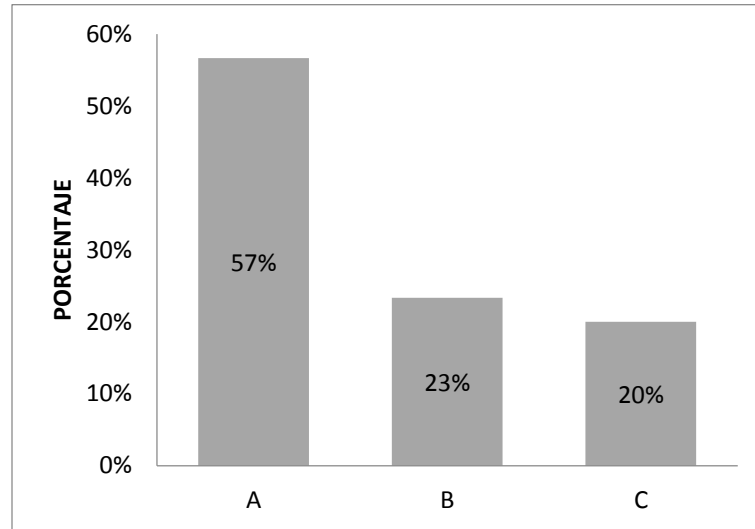
**Tabla 11** *¿Cada cuánto tiempo cree usted que se realizan estas ferias?*

P9	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	17	57%
B	7	23%
C	6	20%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia



**Figura 9** *¿Cada cuánto tiempo cree usted que se realizan estas ferias?*



**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 80% desconocen sobre cada cuanto tiempo se realizan estas ferias. Sabiendo el tiempo de realización de estas ferias el productor pueda prepararse y promocionar al Camu Camu.

2. CONOCIMIENTO DE LOS FACTORES QUE INCIDEN EN LA PRODUCCIÓN

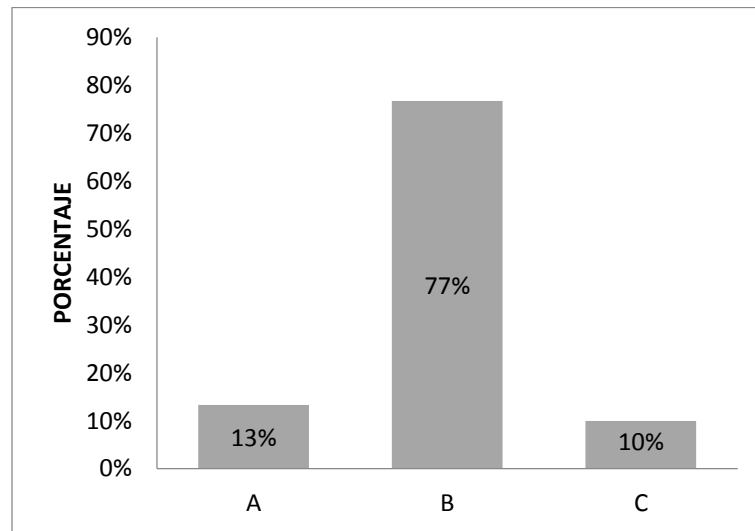
**Tabla 12** *¿Cuánto es el tiempo de cosecha?*

P10	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	4	13%
B	23	77%

C	3	10%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 10** ¿Cuánto es el tiempo de cosecha?



Fuente: Elaboración Propia

### Interpretación:

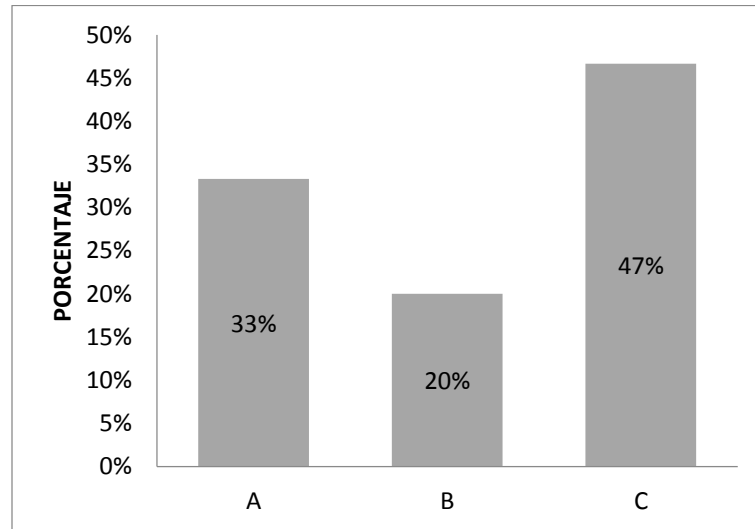
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 23% no conoce acerca del tiempo de cosecha. Es importante que todos los productores sepan el tiempo de cosecha ya que la creciente del río o porque moradores de la zona puedan llevarse el producto en grandes cantidades.

**Tabla 13** ¿Cuáles son las presentaciones del Camu Camu para su comercialización?

P11	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	10	33%
B	6	20%
C	14	47%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 11** *¿Cuáles son las presentaciones del Camu Camu para su comercialización?*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

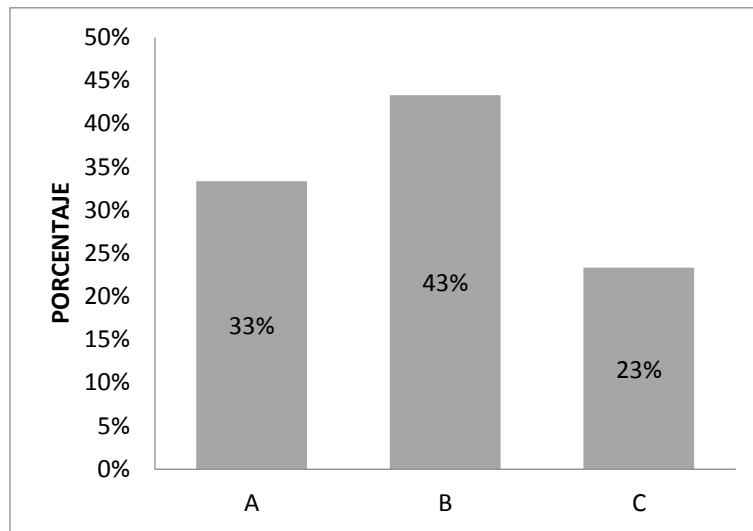
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 53% no cuenta con conocimiento sobre las presentaciones del Camu Camu. Es importante saber la presentación del producto para poder determinar su partida arancelaria y puedan vender en mercados internacionales.

**Tabla 14** *Las 3 principales plagas del Camu Camu:*

P12	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	10	33%
B	13	43%
C	7	23%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 12** Las 3 principales plagas del Camu Camu:



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 66% no cuentan con conocimiento sobre las 3 principales plagas del Camu Camu. Es de suma importancia que los productores tengan conocimiento del tipo de plagas que afecta su producción, ya que una plaga puede causar enfermedades que afecten todo el cultivo, causar pérdidas significativas para el productor, amenazar la seguridad alimenticia, disminución de la producción

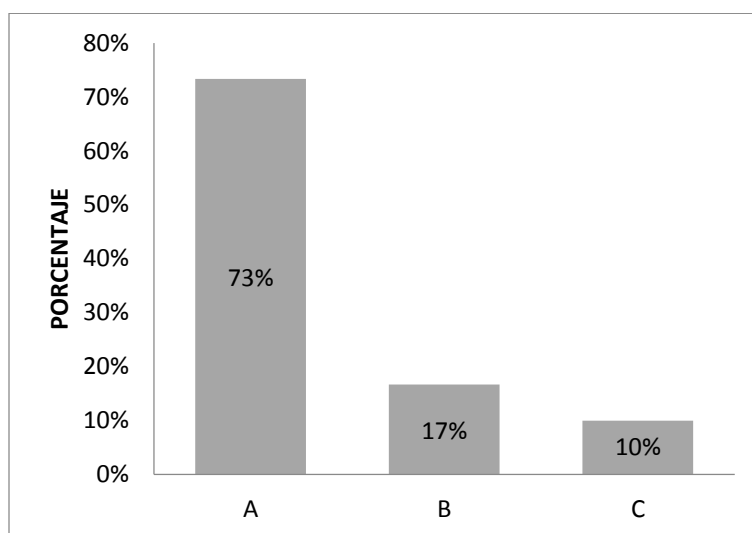
**Tabla 15** ¿Cuáles son las dificultades para obtener un título de propiedad de su zona de producción?

P13	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	22	73%
B	5	17%

C	3	10%
<b>TOTAL</b>	<b>30</b>	<b>100%</b>

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 13** *¿Cuáles son las dificultades para obtener un título de propiedad de su zona de producción?*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 27% no cuentan con conocimiento sobre las dificultades para obtener el título de propiedad de su zona de producción. Deberían conocer las dificultades para que busquen alternativas de solución y así obtener su título de propiedad.

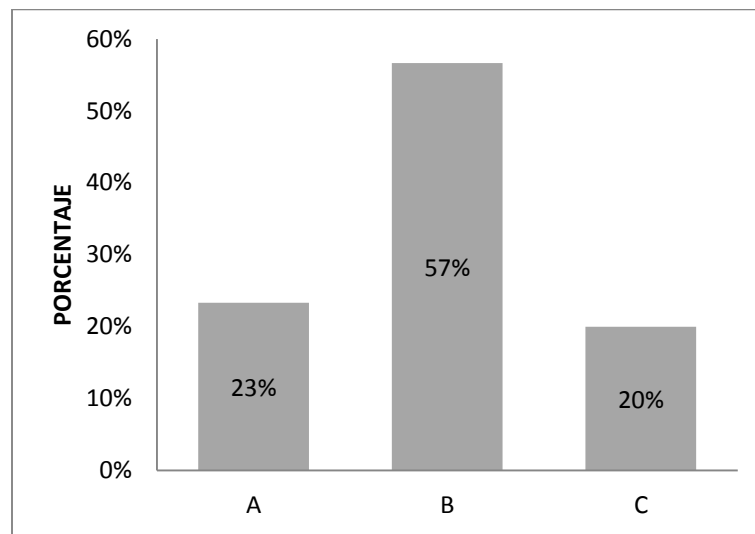
**Tabla 16** *Existen organizaciones no gubernamentales que apoyen para la producción del Camu Camu*

P14	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	7	23%
<b>B</b>	<b>17</b>	<b>57%</b>

C	6	20%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 14** *Existen organizaciones no gubernamentales que apoyen para la producción del Camu Camu*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 43% no cuentan con conocimiento sobre las organizaciones no gubernamentales que apoyen a la producción del Camu Camu. Los productores deben buscar organizaciones que puedan ayudar sobre la calidad del producto y puedan elaborar un plan estratégico para el aumento de sus ventas.

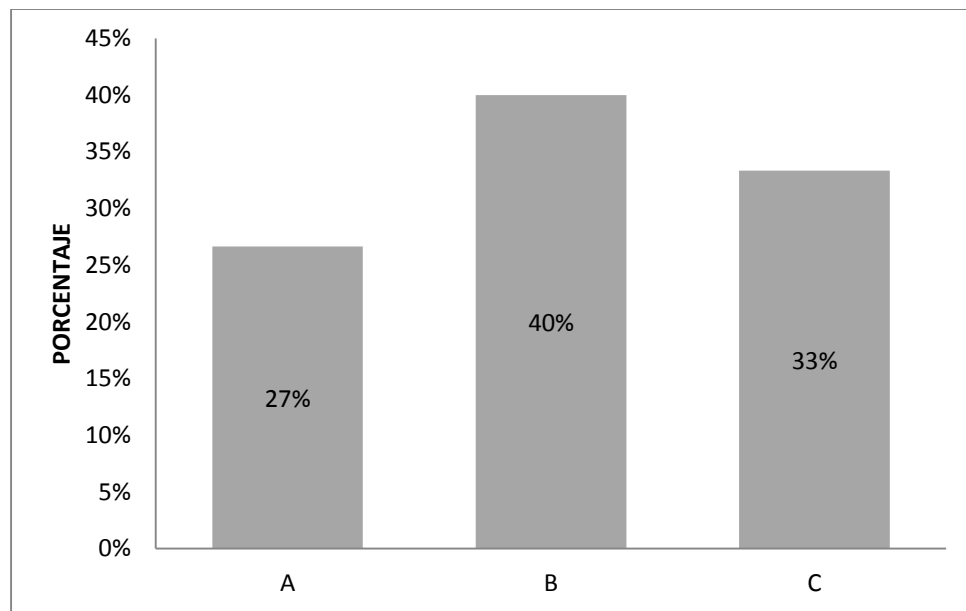
**Tabla 17** *¿Para qué sirve contar con tecnología?*

P15	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	8	27%

B	12	40%
C	10	33%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 15** *¿Para qué sirve contar con tecnología?*



Fuente: Elaboración Propia

**Interpretación:**

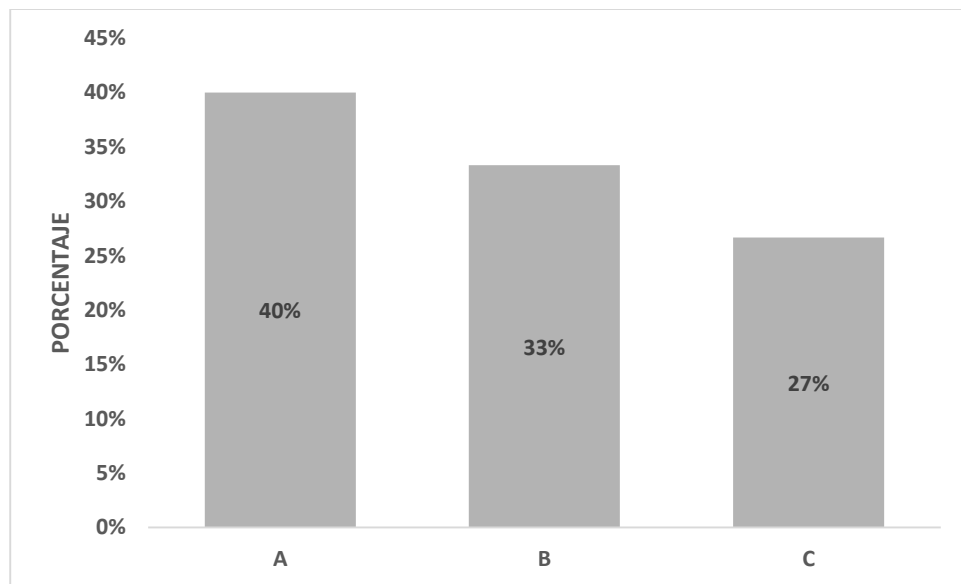
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 73% no cuentan con conocimiento sobre la importancia de contar con tecnología. Ya que esto ayudaría a saber los recursos naturales que se emplean para mejorar la calidad del Camu Camu.

**Tabla 18** *¿Cuál es el manejo para la conservación del Camu Camu?*

P16	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	12	40%
B	10	33%
C	8	27%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 16** *¿Cuál es el manejo para la conservación del Camu Camu?*



**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 73% no cuentan con conocimiento sobre el manejo para la conservación del producto. Es muy importante que los productores cuenten con conocimiento de manejo de conservación del producto ya que este producto tiene una vida útil muy corta, por ser un producto perecedero.

3. APTITUDES COMERCIALES

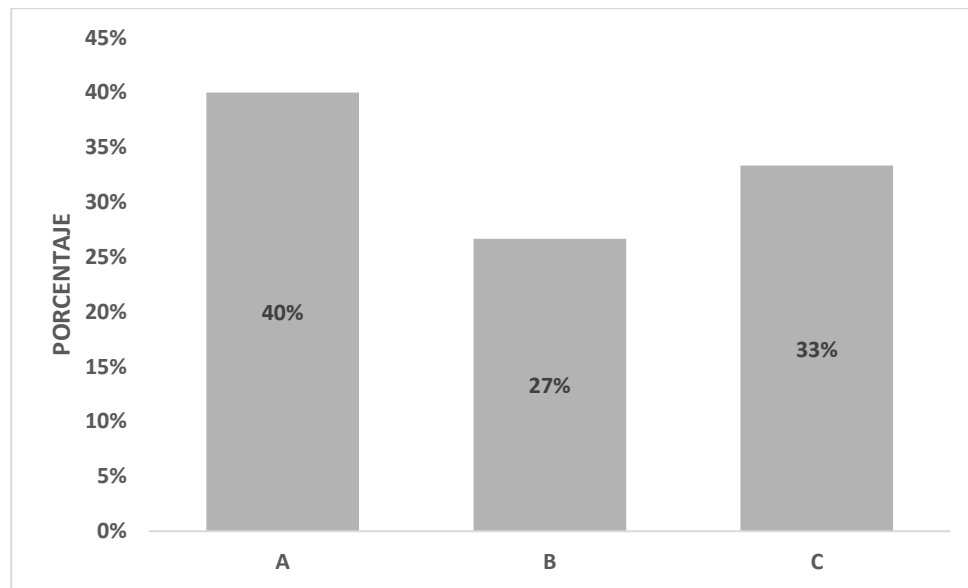


**Tabla 19** *Sabía que si se encuentra formalmente constituido:*

P17	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	12	40%
B	8	27%
C	10	33%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 17** *Sabía que si se encuentra formalmente constituido:*



**Fuente:** Elaboración Propia

### **Interpretación:**

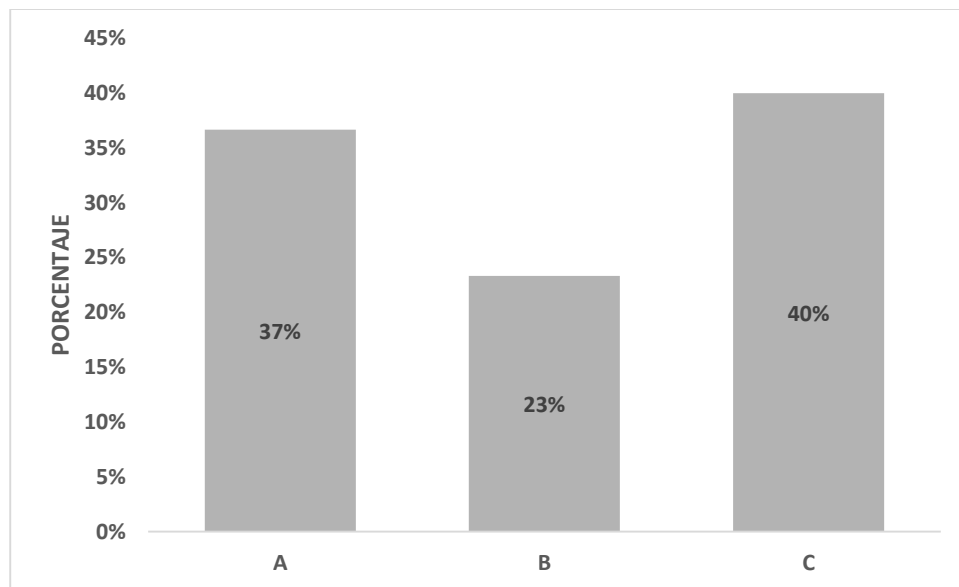
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 77% no cuentan con conocimiento que puedan acceder a un crédito financiero más rápido, además de trabajar con empresas grandes si se encuentran formalmente constituido.

**Tabla 20** *¿Cuáles son los pasos para formalizar una asociación?*

P18	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	11	37%
B	7	23%
C	12	40%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 18** *¿Cuáles son los pasos para formalizar una asociación?*



**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:**

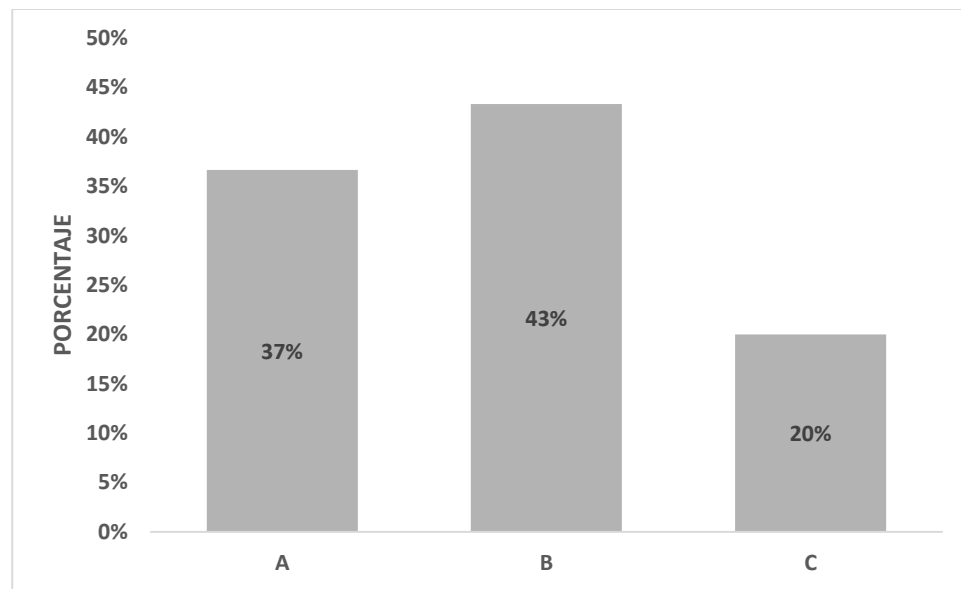
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 73% no cuentan con conocimiento sobre como formalizar una asociación. Si se contara con dicho conocimiento podría obtener beneficios que se les brindan a las asociaciones por parte de entidades públicas y privadas.

**Tabla 21** *¿Tiene conocimiento de organizaciones promueven las asociaciones, capacitándolas y regulando las negociaciones que se tengan en el futuro?*

P19	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	11	37%
B	13	43%
C	6	20%
TOTAL	30	100%

Fuente: Elaboración Propia

**Figura 19** *¿Tiene conocimiento de organizaciones promueven las asociaciones, capacitándolas y regulando las negociaciones que se tengan en el futuro?*



Fuente: Elaboración Propia

### Interpretación:

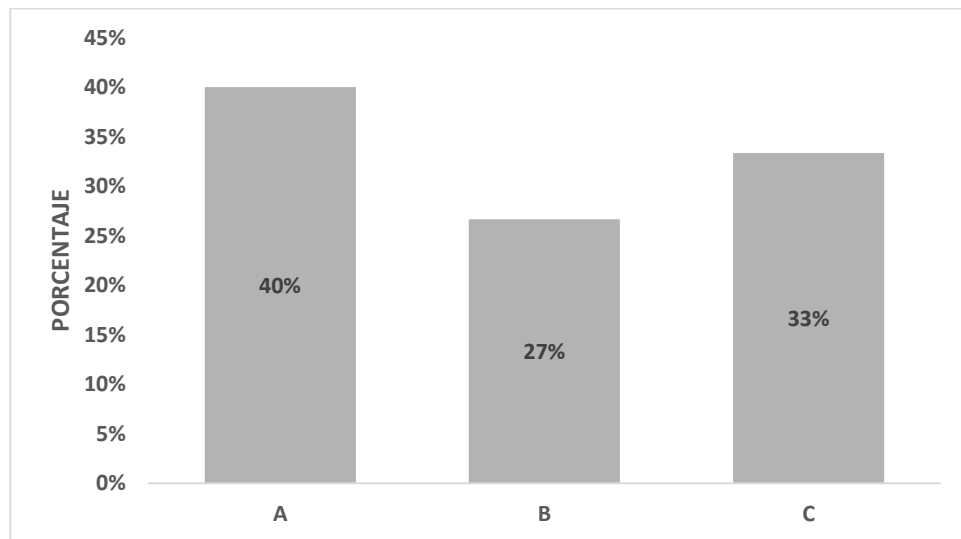
De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 70% no cuentan con conocimiento sobre la existencia de organizaciones que promuevan la creación de asociaciones y brinden capacitaciones para mejorar su calidad del producto.

**Tabla 22** *¿Las capacitaciones que brindan son?*

P20	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A	12	40%
B	8	27%
C	10	33%
TOTAL	30	100%

**Fuente:** Elaboración Propia

**Figura 20** *¿Las capacitaciones que brindan son?*



**Fuente:** Elaboración Propia

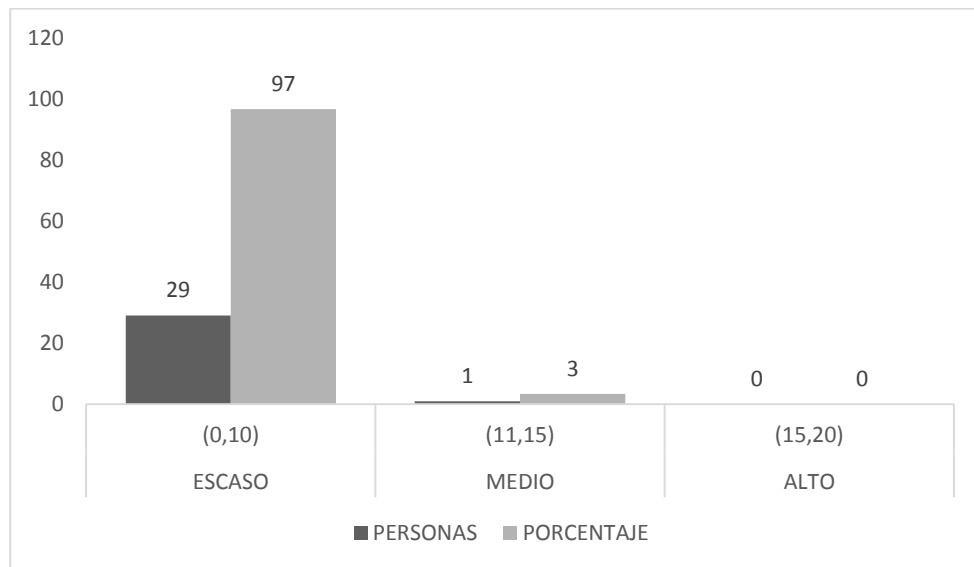
**Interpretación:**

De 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 60% no cuentan con conocimiento de las capacitaciones brindadas son gratuitas. Si los productores contaran con dicho conocimiento podrían mejorar mejor el Camu Camu y sus ventas serían más estables.

**Tabla 23 Resultado del objetivo general**

CE	RANGOS	PERSONAS	PORCENTAJE
ESCASO	(0,10)	29	97
MEDIO	(11,15)	1	3
ALTO	(15,20)	0	0
TOTAL		30	100

**Figura 21 Resultado del objetivo general**



**Fuente:** Elaboración Propia

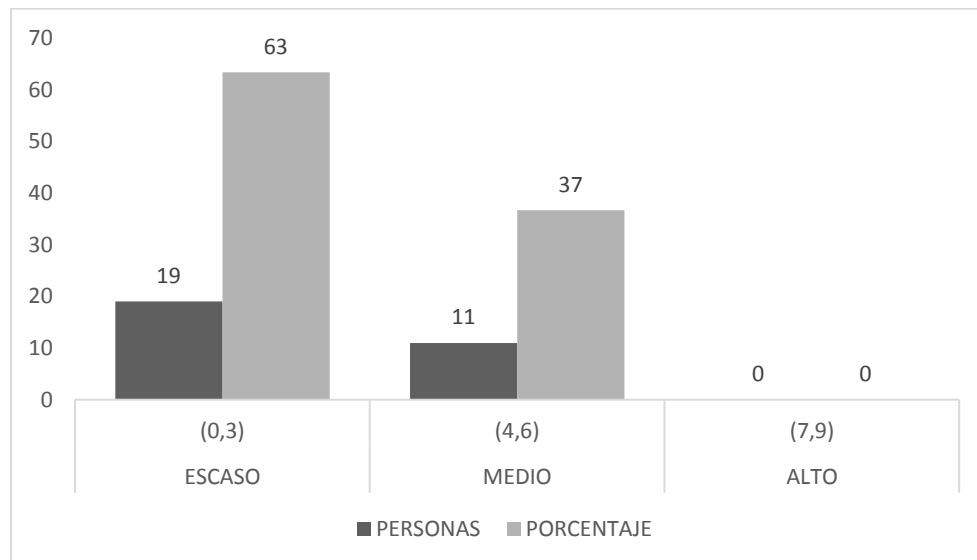
**Interpretación:**

Con respecto al grado de conocimiento de Cultura exportadora, de 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 97% cuentan con conocimiento “escaso”.

**Tabla 24 Resultado del objetivo específico 1**

Co. E	RANGOS	PERSONAS	PORCENTAJE
ESCASO	(0,3)	19	63
MEDIO	(4,6)	11	37
ALTO	(7,9)	0	0
TOTAL		30	100

**Figura 22 Resultado del objetivo específico 1**



**Fuente:** Elaboración Propia

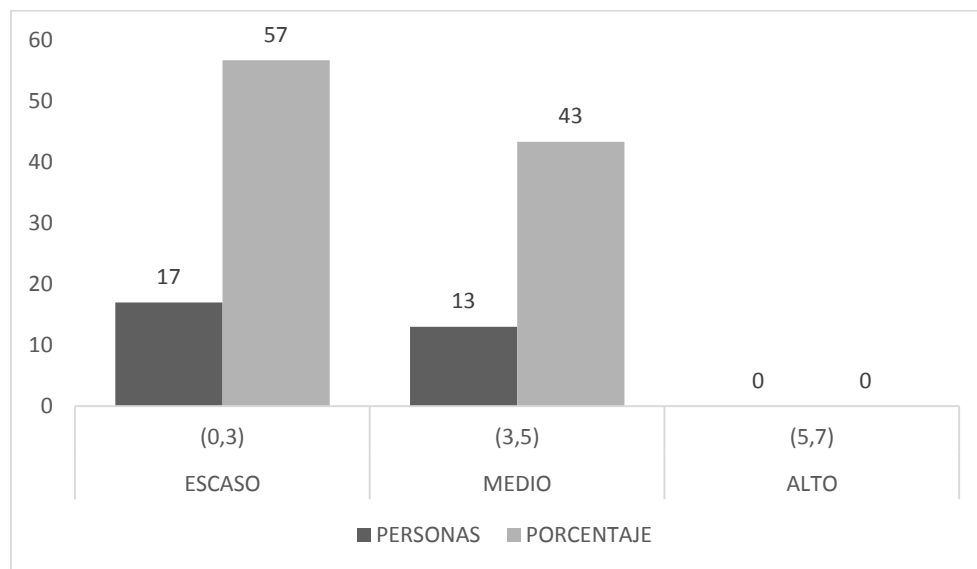
### **Interpretación:**

Con respecto al grado de conocimiento de exportación, de 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 63% cuentan con conocimiento “escaso” y el 37% cuenta con conocimiento “medio”

**Tabla 25 Resultado del objetivo específico 2**

FIP	RANGOS	PERSONAS	PORCENTAJE
ESCASO	(0,3)	17	57
MEDIO	(3,5)	13	43
ALTO	(5,7)	0	0
TOTAL		30	100

**Figura 23 Resultado del objetivo específico 2**



**Fuente:** Elaboración Propia

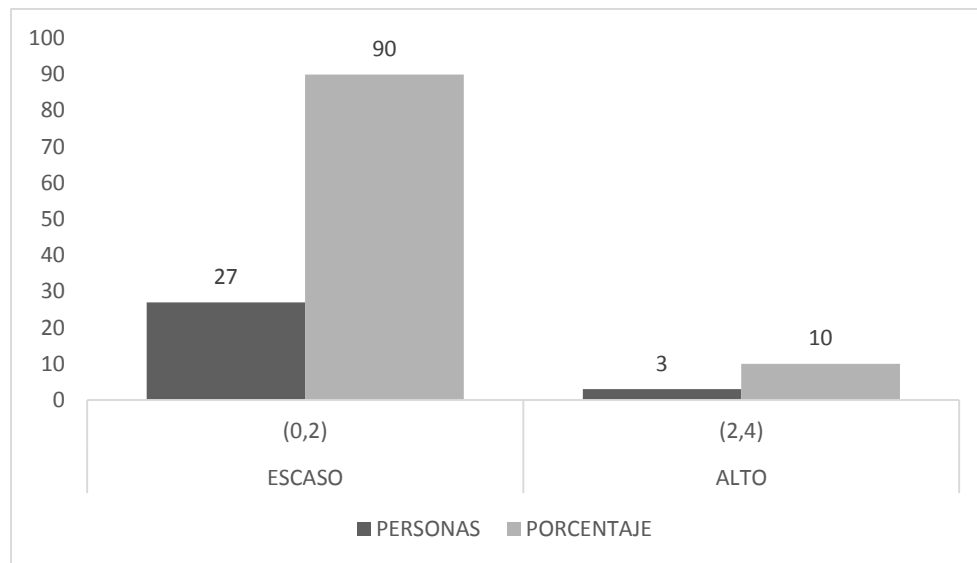
**Interpretación:**

Con respecto al grado de conocimiento de factores que inciden en la producción, de 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 57% cuentan con conocimiento “escaso” y el 43% cuenta con conocimiento “medio”

**Tabla 26 Resultado del objetivo específico 3**

	RANGOS	PERSONAS	PORCENTAJE
ESCASO	(0,2)	27	90
ALTO	(2,4)	3	10
TOTAL		30	100

**Figura 24 Resultado del objetivo específico 3**



**Fuente:** Elaboración Propia

**Interpretación:**

Con respecto al grado de conocimiento de aptitudes comerciales, de 30 productores de Camu Camu en Pucallpa-Ucayali, el 90% cuentan con conocimiento “escaso”.



## CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

### 4.1 Discusión

De los resultados obtenidos en la presente investigación, guarda relación con lo que sostiene (Cerquin, 2016) en su tesis titulada “Análisis del grado de desarrollo de la cultura exportadora en los productores de Physalis Peruviana "Aguaymanto" en San Pablo Cajamarca 2015”, al indicar que el grado de cultura exportadora en los productores es “escaso”, según información recolectada a los productores. Asimismo, el trabajo presentado por (Jump, 2017) con su tesis titulada “Propuesta de mejora en cultura exportadora en la asociación de productores de Hortensias del distrito de Chinchao en el departamento de Huánuco”, indica que los productores cuentan con bajo nivel de conocimiento de cultura exportadora ya que tenían confusión en la terminología de comercio exterior. Ello guarda relación con los hallazgos encontrados, los productores demostraron contar con conocimiento “escaso” de Cultura Exportadora, por falta de capacitaciones por organizaciones dedicadas a promover el conocimiento y aclarar confusiones.

Los resultados de la investigación, tienen relación con lo que sostiene, (Jaeger & Urteaga, 2017) con la tesis titulada “Fomento de cultura exportadora en los productores de mango de Motupe - Lambayeque para la exportación de pulpa de mango al sector de los helados artesanales al mercado español, 2017”, al indicar que desconoce sobre el

conocimiento de estudio de mercado, técnicas de ventas y promoción de sus productos ya que no se ha realizado ningún estudio sobre las normas técnicas para actualizarse sobre los nuevos requerimientos del mercado. Ello guarda relación con la presente investigación, ya que evidencia, que los productores cuentan con “escaso” conocimiento del tema de exportación, teniendo como subdimensiones, acuerdos comerciales de diferentes mercados, documentos asociados al comercio exterior, certificaciones e investigación de mercado ya que nos ayudara a conocer dichos requerimientos de diferentes mercados.

De los resultados obtenidos, se identificó que el trabajo presentado por (Huapaya, 2017) con su tesis titulada “Factores a considerar para la exportación de arándanos frescos al mercado Alemán, 2017”, guarda relación al indicar que, él mejoramiento de tecnología, mejorara el estándar de calidad con la finalidad de ingresar a nuevos mercados. Además, el autor (Villachica, 1996) con su libro titulado “El cultivo de Camu Camu (Myrciaria dubia H.B.K Mc Vaugh) En la amazonia Peruana”, indica con respecto a la zona de producción varia con el tiempo de cosecha y que tiene una lista de los 10 principales plagas que afectan al Camu Camu. En lo cual no concuerda con la entrevista realizada al productor (Villegas, 2018) ya que el menciona que existen una plaga llamada Cutilla “pulgón” que afecta a las ramas y no es mencionada por dicho autor. Ello guarda relación, con los hallazgos encontrados, al indicar que los factores que inciden a la producción son, producto, tiempo de cosecha, plagas y tecnología, el cual identificamos que productores cuenta con conocimiento “escaso”.

La entrevista al productor (Villegas, 2018), indica que se sienten olvidados al no contar con apoyo de las autoridades municipales ya que no brindan capacitaciones sobre la producción. Por otro lado al realizar un acuerdo para ventas masivas a veces uno de los productores perjudica la negociación, vendiendo su cantidad de producción, beneficiándose solo él y perjudica a los otros productores del grupo con un contrato no saldado. Esto guarda relación con el trabajo presentado por (Jump, 2017) con su tesis titulada “Propuesta de mejora en cultura exportadora en la asociación de productores de Hortensias del distrito de Chinchao en el departamento de Huánuco”, al indicar el descuido del apoyo por parte de las entidades públicas dedicadas al rubro y así como también las fallas que incurren los productores, nos hacen observar el bajo grado de cultura exportadora que existe en este distrito. Ello guarda relación, con la presente investigación, al indicar que no cuenta con la ayuda de autoridades municipales y cuentan con conocimiento “escaso” con relación al tema de cultura exportadora, por ello la falta de conocimiento de producción incide a no contar con una buena producción comercial.

Según a entrevista a la ONG Agro Salud Ucayali, indica que si los predios se formalizaran los agricultores contarían con los beneficios de obtener un crédito financiero, tener el apoyo de las entidades públicas y privadas, será reconocido ante el estado y dejarían de tener conflictos sociales con otros productores que vienen a invadir su zona de producción coincidiendo con el artículo de (Ulchur, 2017) titulada “¿Está vivo vivo el camu camu? El surgimiento, caída (y regreso) de un “súper alimento””. Al ser tierra de nadie las orillas inundables del río, las personas empezaban a cortar las ramas sin podar bien malogrando la producción, siendo imposible regular las cosechas sin normativas claras establecidas. Ello guarda relación con los hallazgos encontrados, al indicar que al contar con la formalización obtendrían, múltiples beneficios, sin embargo cuenta con “escaso” conocimiento aptitudes, por lo que no tienen el conocimiento de cómo iniciar.

De los resultados obtenidos en la presente investigación, guarda relación con el trabajo presentado por (Cerquin, 2016) en su tesis titulada “Análisis del grado de desarrollo de la cultura exportadora en los productores de Physalis Peruviana "Aguaymanto" en San Pablo Cajamarca 2015”, al indicar que el grado de aptitudes comerciales en los productores es “escaso”, según su información recolectada a los productores. Ello guarda relación con los hallazgos encontrados de temas de aptitudes comerciales, tales como formalidad e integraciones en asociaciones, donde los productores cuentan con conocimiento “escaso”.

Asimismo la entrevista a la ONG (Reyna, 2019), indica que se brinda capacitaciones hacia los productores para que ellos puedan formalizarse, puedan obtener los beneficios de entrar a concursos, mejorar la calidad de producto y poder acceder a créditos financieros. Ello no guarda relación con la presente investigación, ya que si se contaran con dichas capacitaciones el grado de conocimiento con relación a formalidad e integración a asociaciones no sería “escaso”, por ello dichas capacitaciones no llegan para todos los productores.

## 4.2 Conclusiones

La presente investigación se analizó los resultados obtenidos según el objetivo general propuesto de determinar el grado de cultura exportadora de los productores, en el cual se identificó que el 97% de productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” en Pucallpa-Ucayali es “escaso”, lo que indica el insuficiente conocimiento del termino de cultura exportadora de los productores, debido a la falta de educación e iniciativa por parte de los productores, así como la falta de capacitaciones y apoyo por parte de entidades públicas o privadas como MINCETUR, PROMPERÚ, ONGS, entre otras organizaciones especialistas en el tema. Cabe resaltar que el Plan Estratégico Regional de Exportación de Ucayali y el Plan Operativo del Camu Camu se desarrollaron tareas de difusión en temas de comercio exterior, empresarial y cultivo del Camu Camu, lo cual no se llegaron a concretarse en su totalidad, ya que existen productores que no cuentan con dichos conocimientos.

En cuanto al primer objetivo específico, se identificó el grado de conocimiento de exportación, teniendo como subdimensiones, los acuerdos comerciales, los documentos asociados al comercio exterior, las certificaciones e investigación de mercado, evidenciando que el 63% de los productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” en Pucallpa-Ucayali, es “escaso”, lo que indica el insuficiente conocimiento de exportación, debido a la falta de capacitaciones por parte de las entidades públicas o privadas de temas

como Acuerdos Comerciales y barreras impuestas al producto, documentos para la exportación, tipos de certificaciones, ferias nacionales e internacionales para el ingreso a nuevos mercados internacionales. Asimismo, cabe resaltar que en la EXPOAMAZONICA 2018 realizada en el departamento de Ucayali, se observó la poca participación de los productores de Camu Camu, ya que la mayoría eran para el Cacao, madera, el Paiche, entre otros, además la participación solo fue de asociaciones más no productores independientes.

El segundo objetivo específico, es identificar el grado de conocimiento sobre los factores que inciden en la producción, teniendo como subdimensiones, el producto, el tiempo de cosecha, las plagas y la tecnología, se identificó que el 57% de los productores cuenta con conocimiento “escaso” y 43% con conocimiento “medio”, lo que se indicó que cuentan con un conocimiento limitado ya que conocen solo algunos de los factores, debido a la falta de conocimiento de las causas, como la creciente del río, tipo de plaga que afecta a la producción, la tecnología en manejo de la tierra, la venta de productos adulterados, falta de contrato, falta de cumplimiento de los estándares de calidad del producto, ocasiona a los productores grandes pérdidas del producto y la disminución de las exportaciones al principal país Importador como el país de Japón.

Como tercer y último objetivo específico, se identificó el grado de conocimiento sobre las aptitudes comerciales, teniendo como subdimensiones, formalidad e integración en asociaciones, reflejando que el 90% de los productores cuentan con conocimiento “escaso”, lo que indicó que desconocen el proceso de formalización de la asociaciones y los beneficios que conlleva a ello, como contar con créditos financieros, contar con el apoyo de entidades públicas o privadas y postular para programas del departamento de Ucayali.



### 4.3 Recomendaciones

Considerando la importancia que tiene esta investigación y en función de las conclusiones obtenidas se formulan algunas sugerencias tanto para los productores, entidades públicas y privadas, con la finalidad de generar cultura exportadora y puedan generar exportaciones con un producto de alta calidad; para ello se hace llegar las siguientes recomendaciones:

- Se recomienda a PROMPERU, ADEX y entre otras entidades públicas crear un programa de asistencia permanente para que los talleres en temas de exportación, mejoramiento de los factores que inciden en la producción y aptitudes comerciales se concreten en su totalidad. Además, incentivar a los estudiantes de secundaria y universitarios en temas de cultura exportadora mediante charlas informativas, con la finalidad de que ellos en un futuro puedan crear pymes de productos de calidad competitiva en diferentes mercados internacionales.
- Se recomienda a la ONG Agro Salud asociarse con entidades públicas o privadas, encargadas de difundir temas como, comercio exterior para que pueda seguir capacitando a los productores en temas de acuerdos comerciales, documentos asociados al comercio exterior, certificaciones e investigación mercado, con el fin de que expandir su mercado nacional al internacional. Además, se recomienda al Gobierno Regional y PROMPERÚ incentivar a los

productores de Camu Camu para que puedan participar en la Expo amazónica y tengan más publicidad que genere más ventas al mercado internacional creando un taller de como participar en ferias y ruedas de negocios.

- Dar asesoría a los productores en los factores que inciden en la producción generar el interés en temas de: Tiempo de cosecha, plagas que afectan a la producción, tecnología del manejo de la tierra y disminuir con el tiempo los factores que inciden a la producción, obteniendo un producto de calidad competitivo en el mercado exterior. Asimismo, se recomienda al Gobierno Local de Pucallpa-Ucayali, elaboren un plan estratégico para que las zonas fluviales, con el fin de poder ser usado por los productores, para su siembra y cosecha en la zona, ya que el Camu Camu crece a grandes cantidades, pero por temporada, pues la creciente del río perjudica al productor, ocasionando grandes pérdidas y con el tiempo los productores puedan obtener una autorización o título de propiedad de su zona de producción.
- Se recomienda a entidades públicas y privadas, brindar información de los procesos para la formalización de una asociación, los beneficios que se obtienen, como la obtención de créditos financieros, negociaciones con empresas exportadoras, accediendo a planes de negocio por parte del MINCETUR, Promperú, entre otras entidades y con el tiempo disminuir la informalidad. De tal manera que puedan obtener los volúmenes requeridos para la exportación y que empresas internacionales tengan el interés para invertir en el Perú.

## REFERENCIAS

- ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ. (2011). *ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ*. Obtenido de [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27)
- Andina. (22 de Abril de 2019). *Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/Ingles/noticia-mejoraran-produccion-camu-camu-ucayali-alianza-entre-estado-y-empresas-privadas-229215.aspx>
- Anónimo. (31 de Agosto de 2016). *GECOTEX*. Obtenido de <https://www.gecotex.es/que-es-la-partida-arancelaria/>
- Anónimo. (26 de Marzo de 2017). *GESTIÓN*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/selva-peruana-aprovechar-consumo-creciente-frutas-exoticas-asia-europa-ee-uu-131651>
- Anónimo. (17 de Febrero de 2018). *GESTIÓN*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/camu-camu-super-alimento-estrella-peru-feria-alimentos-importante-mundo-227534>
- Anónimo. (14 de Agosto de 2018). *Peru21*. Obtenido de <https://peru21.pe/peru/expoamazonica-2018-evento-pucallpa-genero-negocios-s-94-millones-421052>
- Cerquin, N. (2016). *Análisis del grado de desarrollo de la cultura exportadora en los productores de physalis peruviana "Aguaymanto" en San Pablo Cajamarca 2015*. Universidad Privada del Norte, Los Olivos, Perú.

- Guiza, A. J. (2005). *Importancia de la mentalidad exportadora en Mexico frente al proyecto de area de libre comercio de las Americas*. Universidad Autónoma de México, San Juan de Aragon, México.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. d. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta ed.). Mexico: McGRAW-HILL educación.
- Huapaya, M. (2017). *FACTORES A CONSIDERAR PARA LA EXPORTACIÓN DE ARÁNDANOS FRESCOS AL MERCADO ALEMÁN, 2017*. Universidad Privada del Norte, Lima.
- Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana. (2016). *IIAP*. Obtenido de [http://iiap.org.pe/Archivos/Publicaciones/Publicacion\\_2266.pdf](http://iiap.org.pe/Archivos/Publicaciones/Publicacion_2266.pdf)
- Jaeger, M., & Urteaga, C. (2017). *FOMENTO DE CULTURA EXPORTADORA EN LOS PRODUCTORES DE MANGO DE MOTUPE- LAMBAYEQUE PARA LA EXPORTACIÓN DE PULPA DE MANGO AL SECTOR DE LOS HELADOS ARTESANALES AL MERCADO ESPAÑOL, 2017*. Universidad Privada del Norte, Cajamarca.
- Jump, N. (2017). *PROPUESTA DE MEJORA EN CULTURA EXPORTADORA EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES DE HORTENCIAS DEL DISTRITO DE CHINCHAO EN EL DEPARTAMENTO DE HUÁNUCO*. UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA, Huanuco, Perú.
- Lopez, K., & Fernandez, J. (2004). *Analisis de la cultura exportadora de Cartagena d.t y C. y sus determinantes*. Universidad Tecnologica de Bolivar, Cartagena, Colombia.

Martínez, D. G., Silva, A. C., & Montoya, J. C. (2017). *La importancia de una cultura exportadora en el territorio del departamento de Nariño*. Universidad Nacional Abierta y Distancia, Nariño, Colombia.

Melchor, M., & Imán, S. (2007). *TECNOLOGIA PARA LA PRODUCCIÓN DE CAMU CAMU Myrciaria dubia (H.B.K.) Mc Vaugh*. Lima: Unidad de Medios y Comunicación Técnica. Obtenido de [http://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/155/3/ST-Tecnologia\\_camu\\_camu.pdf](http://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/155/3/ST-Tecnologia_camu_camu.pdf)

MINCETUR. (Julio de 2006). *PLAN MAESTRO DE CULTURA EXPORTADORA*. LIMA: KINKO'S IMPRESORES S.A.C. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2003\\_2013/5Plan\\_Cultura\\_Exportadora/Plan\\_Maestro\\_Cultura\\_Exportadora.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2003_2013/5Plan_Cultura_Exportadora/Plan_Maestro_Cultura_Exportadora.pdf)

MINCETUR. (2012). Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2025/PDM/Japon/09\\_01\\_01.html](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/09_01_01.html)

MINCETUR. (2015). *Ministerio de comercio exterior y turismo*. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/acuerdos-comerciales/>

MINCETUR, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional. (2005). *PLAN ESTRATEGICO REGIONAL EXPORTADOR UCAYALI*. Ucayali.

MINCETUR, USAID. (2005). *PLAN OPERATIVO DEL CAMU CAMU*. UCAYALI. Obtenido de <https://www.mincetur.gob.pe/comercio-exterior/plan-estrategico-nacional-exportador/penx-2003-2013/planes-regionales/>

Minervini, N. (13 de Abril de 2015). Obtenido de <https://internacionalmente.com/sabias-que-la-falta-de-de-cultura-exportadora-es-tu-principal-contrincante/>

Ministerio de comercio exterior y turismo. (Marzo de 2003). *MINCETUR*. Obtenido de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2003\\_2013/Bases\\_Estrategicas/Bases\\_Estrategicas\\_PENX.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2003_2013/Bases_Estrategicas/Bases_Estrategicas_PENX.pdf)

Montalvo, J. (22 de Marzo de 2019). *Gaceta ucayalina*. Obtenido de <https://www.gacetaucayalina.com/2019/03/promperu-impulsa-internacionalizacion-de-la-oferta-exportable-de-ucayali.html>

Pinedo, M. (2001). *SISTEMA DE PRODUCCIÓN DE CAMU CAMU EN RESTINGA*. Iquitos: Anna Maria Lauro . Obtenido de [http://repositorio.iiap.org.pe/bitstream/IIAP/146/1/camu\\_libro\\_2001.pdf](http://repositorio.iiap.org.pe/bitstream/IIAP/146/1/camu_libro_2001.pdf)

PROESA. (2014). *Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador (PROESA)*. Obtenido de <http://www.proesa.gob.sv/exportaciones/programas-de-apoyo/cultura-exportadora>

PROMPERÚ. (2015). *Guía de acceso para alimentos al mercado de Corea del Sur*. SIICEX. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/424394308rad45A78.pdf>

PROMPERÚ. (2015). *Guía de acceso para alimentos al mercado de Japón*. SIICEX. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015rad6B348.pdf>

PROMPERÚ. (2015). *Guía de Requisitos de Acceso Estados Unidos*. SIICEX. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>

PROMPERU. (2016). *SIICEX*. Obtenido de  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>

PROMPERÚ. (Abril de 2019). *SIICEX*. Obtenido de  
[http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/ReporteProducto.aspx?psector=1025&preporte=pr  
odemprvolu&pvalor=1920](http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/ReporteProducto.aspx?psector=1025&preporte=prodemprvolu&pvalor=1920)

Reyna, M. (Abril de 2019). Producción y Asociatividad. (S. Cholan, & N. Zuazo, Entrevistadores)

SUNARP. (03 de Agosto de 2018). *SUNARP*. Obtenido de  
[https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-  
en-seis-pasos](https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos)

SUNAT. (2019). Obtenido de ADUANET:  
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

TRADE MAP. (2018). *TRADE MAP*. Obtenido de  
[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c  
%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1)

TRADE MAP. (2018). *TRADE MAP*. Obtenido de  
[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c  
%7c%7c%7c0811909200%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c0811909200%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1)

Ulchur, I. (08 de Marzo de 2017). *CANOPYBRIDGE*. Obtenido de  
[http://canopybridge.com/esta-vivo-vivo-el-camu-camu-el-surgimiento-caida-y-regreso-  
de-un-super-alimento/](http://canopybridge.com/esta-vivo-vivo-el-camu-camu-el-surgimiento-caida-y-regreso-de-un-super-alimento/)

Villachica, H. (ABRIL de 1996). *SCRIBD*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/25018356/El-Cultivo-Del-Camu-Camu>

Villegas, P. (15-16 de Mayo de 2018). Cultura Exportadora. (S. Cholan, & N. Zuazo, Entrevistadores)

Xinhua. (06 de Mayo de 2018). *America Económica*. Obtenido de <https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/comercio/peru-busca-mercados-para-superalimentos-de-origen-andino>



ANEXOS

ANEXO N° 1. VARIABLE DE OPERALIZACIÓN

Variable	Definición Conceptual	Definición Conceptual		
		Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores
Cultura Exportadora	Se define como una agrupación de capacidades de gestión y conocimientos generales para internacionalizarse enfocando la producción nacional, por ello es muy importante que los productores o empresarios obtengan una cultura exportadora que mejore su capacidad competitiva hacia otros mercados.	Conocimiento de exportación	Acuerdos Comerciales	Acuerdos comerciales del Perú con los tres principales países de destino del producto Preferencias Aranceles con los tres principales países de destino del producto
			Documentos asociados al comercio exterior	Conocimiento de los documentos que se requieren para exportación del Camu Camu
			Certificaciones	Conocimientos de certificados para la exportación del Camu Camu
			Investigación de mercado	Información de los Principales mercados importadores de Camu Camu
				Información de las Principales empresas exportadoras de Camu Camu
				Participación de las ferias nacionales e internacionales
		Factores que inciden en la Producción	Producto	Presentaciones del Camu Camu
			Tiempos de Cosecha	Conocimiento de las temporadas en que se cosecha el Camu Camu Zonas de producción
			Plagas	Conocimiento de los 3 principales tipos de plagas
			Tecnología	Aumento de la producción haciendo uso de la tecnología Tecnología para la conservación y aprovechamiento sostenible del Camu Camu
		Aptitudes Comerciales	Formalidad e integración en asociaciones	Ventajas de ser formal
				Organización y desarrollo empresarial

ANEXO N° 2. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE E INDICADORES	MUESTRA	DISEÑO	INSTRUMENTO
<p><b>Problema General:</b> ¿Cuál es el grado de la cultura exportadora de los productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” de Pucallpa - Ucayali en el 2018?</p>	<p><b>Objetivo General:</b> Determinar el grado de la cultura exportadora de los productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” de Pucallpa - Ucayali en el 2018</p>	<p>Según Hernández Sampieri, solo tienen hipótesis las tesis descriptivas que quieren comprobar algún hecho.</p>	<p>Variable: Cultura Exportadora</p> <p>Indicadores:</p> <p>Acuerdos comerciales del Perú con los tres principales países de destino del producto</p> <p>Preferencias Aranceles con los tres principales países de destino del producto</p> <p>Conocimiento de los documentos que se requieren para exportación del Camu Camu</p> <p>Conocimientos de certificados para la exportación del Camu Camu</p> <p>Información de los Principales mercados importadores de Camu Camu</p> <p>Información de las Principales empresas exportadoras de Camu Camu</p> <p>Participación de las ferias nacionales e internacionales</p> <p>Presentaciones del Camu Camu</p> <p>Conocimiento de las temporadas en que se cosecha el Camu Camu</p> <p>Zonas de producción</p> <p>Conocimiento de los 3 principales tipos de plagas</p> <p>Aumento de la producción haciendo uso de la tecnología</p> <p>Tecnología para la conservación y aprovechamiento sostenible del Camu Camu</p> <p>Ventajas de ser formal</p> <p>Organización y desarrollo empresarial</p>	<p>Población:</p> <p>Productores de Camu Camu de Pucallpa - Ucayali</p> <p>Muestra:</p> <p>30 productores de Camu Camu de Pucallpa -Ucayali</p> <p>M → O M:Muestra O:Observacion</p>	<p>Método: Descriptivo</p> <p>Nivel de Investigación: Descriptivo</p> <p>Diseño: Descriptivo No experimental</p> <p>G -- O Transversal</p>	<p>Cuestionario tipo examen</p> <p>Entrevista</p> <p>Ficha Documental</p>
	<p><b>Objetivo Específico 1:</b> Identificar el grado de los conocimientos de exportación de los productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” en Pucallpa, Ucayali en el 2018.</p>					
	<p><b>Objetivo específico 2:</b> Identificar el grado de conocimiento de los factores que inciden en la producción del Camu Camu en Pucallpa, Ucayali en el 2018.</p>					
	<p><b>Objetivo específico 3:</b> Describir las aptitudes comerciales para los productores de Camu Camu “Myrciaria Dubia” en Pucallpa, Ucayali en el 2018.</p>					

### ANEXO N° 3. CUESTIONARIO

Buenas tardes,

Somos alumnas de la Universidad Privada del Norte, interesada en diseñar un trabajo de investigación con el propósito de analizar el grado de cultura exportadora en los productores de Camu Camu de la provincia de Pucallpa departamento Ucayali.

A continuación, se le presentará este cuestionario sobre cultura exportadora, por favor responder con toda sinceridad, ya que es confidencial y con fines académicos, por la cual deberá responder según el conocimiento que posea, recuerde que este cuestionario es anónimo.

---

Datos Generales:

Edad: \_\_\_\_\_

Género:     F     /     M

Nivel de educación:

Primaria   /   Secundaria   /   Superior (Técnico y/o Universitario)

---

1. Los nuevos acuerdos de integración económica entre países, son los TLC (tratados de libre comercio) podemos asegurar que la finalidad de estos tratados son:
  - A. Únicamente desarrollar un intercambio comercial de manera aprovechando los beneficios y reducciones arancelarias.
  - B. Abarcan temas más allá de lo comercial que pueden tener influencia sobre las relaciones comerciales, como lo laboral, medio ambiental, propiedad intelectual.
  - C. Dar mayor acceso a las exportaciones con otros países.

2. Es un código numérico que clasifica las mercancías para la exportación.
  - A. Arancel
  - B. Partida Arancelaria
  - C. DUA
3. El conocimiento de embarque es caracterizado por el:
  - A. Transporte aéreo y marítimo
  - B. Transporte por carreteras
  - C. Todas las anteriores
4. ¿Cuáles son los tipos de documentos mínimos que están asociados al comercio exterior?
  - A. La factura comercial y un documento de transporte
  - B. Un documento de pago y la licencia
  - C. Un documento de transporte y la licencia
5. Un certificado de sanidad debe obtenerse:
  - A. Para toda clase de operaciones de importación de productos vegetales
  - B. Para toda clase de importación de productos alimenticios
  - C. Para las operaciones de importación designadas en las normas de un país
6. ¿Cuáles son los principales mercados que importan Camu Camu?
  - A. Colombia, Venezuela y Canadá
  - B. Japón, EE.UU y Corea
  - C. Alemania, Argentina y Singapur

7. ¿Cuáles son las empresas acopiadoras que compran el Camu Camu en grandes cantidades?
  - A. Cocona fruit
  - B. Empresa Agroindustrial
  - C. AgroCamuCamu
8. ¿Cuáles son las ferias nacionales e internacionales que promocionen al Camu Camu?
  - A. Feria del Camu Camu, ANUGA
  - B. Expo Amazónica, Biofach
  - C. Expo Alimentaria, Play Time
9. ¿Cada cuánto tiempo cree usted que se realizan estas ferias?
  - A. Trimestral
  - B. No se realiza ferias
  - C. Anual
10. ¿Cuánto es el tiempo de cosecha?
  - A. Enero- junio
  - B. Diciembre-Marzo
  - C. Todo el año
11. ¿Cuáles son las presentaciones del Camu Camu para su comercialización?
  - A. Pulpa, Polvo
  - B. Semilla, Deshidratado
  - C. Todas las anteriores

12. Las 3 principales plagas:
- A. Piojo arenoso, Gusano cucurucho y Gorgojo
  - B. Trip, Mosca minadora y Tizón tardío
  - C. Polilla del racimo, Mosquito Verde y ácaros
13. ¿Cuáles son las dificultades para obtener un título de propiedad de su zona de producción?
- A. Zonas inundables
  - B. No hay zonificación por parte del estado
  - C. Ninguna de las anteriores
14. Existen organizaciones no gubernamentales que apoyen para la producción del Camu Camu
- A. No existen organizaciones
  - B. Si existen organizaciones
  - C. El estado los apoya
15. Para que sirve contar con tecnología
- A. Mejoramiento del cultivo
  - B. Manejo de la tierra
  - C. Manejo de las hojas
16. ¿Cuál es el manejo para la conservación del Camu ?
- A. Los recursos naturales que se empleen (agua, suelo, recursos genéticos, energía, etc.) deben mantener o mejorar su capacidad productiva en el mediano y largo plazo. Las características del medio ambiente deben mantenerse o mejorarse.

- B. El productor debe lograr una vida digna con la práctica o adopción del modelo productivo propuesto, lo que estimulará el cumplimiento de los dos primeros criterios.
- C. Alternativa A y B.
17. Sabía que si se encuentra formalmente constituido:
- A. Puede acceder a un crédito financiero más rápido
- B. Además de trabajar con empresas grandes
- C. Alternativa A y B.
18. ¿Cuáles son los pasos para formalizar una asociación?
- A. Obtener el Ruc/ Constituir tu empresa
- B. Constituir tu empresa/Obtener Ruc
- C. Las A y B son falsas
19. Tiene conocimiento de organizaciones que promueven las asociaciones, capacitándolas y regulando las negociaciones que se tengan en el futuro
- A. OMG
- B. AFP
- C. ONG
20. Las capacitaciones que brindan son:
- A. Gratuitas
- B. Pagadas
- C. Por convenio

**ANEXO N° 4. ENTREVISTA A UN PRODUCTOR DE CAMU CAMU DEL  
DISTRITO DE YARINACOCHAS**

Estimado Señor productor Pablo Villegas, tenga usted buen día. En esta oportunidad, le saludan Sheyla Cholan y Nelly Zuazo, bachilleres de la Universidad Privada del Norte, tenemos la intención de realizarle una pequeña entrevista con el propósito de saber el grado de cultura exportadora desde su producto hasta el momento de exportar. De esta manera, nos ayudara a obtener información primaria para el desarrollo de la presente investigación.





**1. ¿A quiénes vende en grandes cantidades el Camu Camu?**

Años pasados llegaron empresas grandes, nacionales e internacionales del país de Japón, que compraban el producto en grandes cantidades, pero que en la actualidad ya no les venden. Porque fueron estafados, mandado cantidades del producto a sus intermediarios y nunca llegaron a pagarles o porque empresas nacionales ya cuentan con sus propias plantaciones del producto. A hora mayormente sus ventas son a los mercados, pero el costo es menor al costo de producción, por lo que el costo no les alcanza para mantener sus plantaciones.

**2. ¿Tiempo de producción?**

Al tercer año de la siembra el Camu Camu Myrciaria Dubia ya inicia a dar su producción y con el pasar de los años aumenta en grandes cantidades.

**3. ¿Qué tipos de plagas afectan al Camu Camu?**

Los tipos de plagas que afectan mayormente al Camu Camu son el Picudo, Chinche y la cutilla (pulgón) lo que nos ha causado grandes pérdida y disminución de la producción, la cutilla es una plaga más perjudiciales ya que ataca al crecimiento de las ramas que están por salir le hojas o frutos, pero mayormente dichas Malezas sales, bien por la edad de la planta o porque no está bien cuidada es por ello que están propensos por el ataque de las plagas.

**4. ¿Qué otro tipo de producto se cosecha?**

Tenemos la Myrciaria Dubia que es el fruto que tenemos en grandes cantidades que seda de los arbustos en las zonas fluviales, Arboriun que es otro tipo de Camu

Camu que es llamado Myrciaria Sp que son de los árboles y pequeñas plantaciones de cacao.

**5. ¿Han tenido capacitaciones por parte del estado?**

No, nos sentimos olvidados por no contar con el apoyo de las municipalidades y al no darnos capacitaciones del cultivo del Camu Camu no podríamos mejorar la calidad.

**6. ¿Han tenido alguna capacitación por parte de ONG o empresas privadas?**

Sí, hay una ONG que brinda capacitaciones sobre asociatividad y producción en el cual algunos productos se entusiasman en formar una asociación pero aún falta cosas que mejorar y que todos tiene que estar de acuerdo con ciertas reglas ya que si uno de los socios rompe el abastecimiento, puede ocasionar problemas con acuerdos futuros. También existen productores que no han asistido a estas capacitaciones por falta de tiempo, o por salud, o por falta de interés y esto nos perjudica también a todos.

**7. ¿Tienen alguna dificultad al producir o vender su producto?**

Si, Para poder cultivar en zonas fluviales necesitamos una autorización ya que estas zonas cuentan con mayor cantidad de Camu Camu por su gran alto contenido en Ácido ascórbico que es beneficioso para la salud además de contar con un alto contenido proteico, asimismo con la creciente del rio tienen grandes pérdidas del producto y no saben los porcentajes exacto de producción del producción.

(Villegas, 2018)

## **ANEXO N° 5. ENTREVISTA AL ESPECIALISTA DEL MINCETUR**

Estimado Señor, Ricardo Montoya trabajador del Ministerio de Comercio exterior y turismo en la dirección de la ventanilla única del comercio exterior y plataformas tecnológicas tenga usted buen día. En esta oportunidad, le saludan Sheyla Cholan y Nelly Zuazo, bachilleres de la Universidad Privada del Norte, tenemos la intención de realizarle una pequeña entrevista con el propósito de saber la de cultura exportadora. De esta manera, nos ayudara a obtener información primaria para el desarrollo de la presente investigación.



### **1. ¿Qué es cultura exportadora?**

Es un conjunto de herramientas que van siendo interiorizadas por las personas que están ligadas al comercio exterior, que una vez que han sido interiorizadas te sirven para poder llevar a buen puerto los emprendimientos de este tipo de exportación.

**2. ¿Cuáles son las características de cultura exportadora?**

Bueno actualmente la cultura exportadora tiene mucho que ver con tecnología, además la cultura exportadora tiene que ver con el tipo de gobierno electrónico, en el cual está inmerso en el país tenemos la ventaja de ya disponer de ventanilla única de comercio exterior y esto ayuda bastante a la cultura exportadora de la nación.

**3. ¿Cuáles son los principales pilares de la cultura exportadora?**

Yo creería que, uno de los pilares de la cultura exportadora es el intercambio intensivo de la información de las diversas entidades que coadyuvan a la exportación, estas son la armonización de la información que comparte a las entidades y la homologación de los temas de los cuales se trabaja.

**4. ¿Qué mecanismo tiene Mincetur para promover la cultura exportadora?**

En realidad tiene bastantes mecanismos, usualmente las políticas que se determinan en el ministerio son efectuadas para largos plazos, como por ejemplo la política de PENX, que bueno en sus inicios fueron hasta bastantes años y a hora 2025, eso es una de las políticas, las direcciones del ministerio que mantiene sus mismas políticas para poder coadyuvar a la especialidad que ellos manejan dentro de la dirección que yo trabajo es una de las mejoras básicamente implementar mecanismos tecnología que permitan mejorar los sistemas de los que ya disponemos.

**5. ¿En qué departamentos se ha implementado a la cultura exportadora?**

En realidad esto es transversa se procura hacer esto a través de los 26 departamentos a los que podemos llegar viajando y haciendo capacitaciones constantes, pero en realidad faltan muchos más lugares a veces por disimilitud geográfica, los problemas de conectividad no se puede llegar, pero usualmente en las principales capitales de las ciudades es donde nosotros estamos llegando 26 departamentos.

#### **6. ¿Qué tipo de capacitaciones brindan?**

Es variada sobre el uso de las plataformas que tenemos disponibles brindamos capacitación en mercancía restringida en componente portuario en el componente de origen se brinda capacitación eso por parte de comercio exterior también en cuanto en lo que es turismo las mismas direcciones están con su misma ventanilla única de turismo y básicamente eso.

### **ANEXO N° 6. ENTREVISTA A UN TRABAJADOR DE LA ONG**

Estimado Señora, Mery Reyna trabajadora en la ONG Agro salud de Ucayali tenga usted buen día. En esta oportunidad, le saludan Sheyla Cholan y Nelly Zuazo, bachilleres de la Universidad Privada del Norte, tenemos la intención de realizarle una pequeña entrevista con el propósito de saber sobre los beneficios de la asociatividad y la producción. De esta manera, nos ayudara a obtener información primaria para el desarrollo de la presente investigación.



**1. ¿La ONG que tipo de capacitaciones brinda a los productores?**

Brindamos capacitaciones de fortalecimientos de gestión empresarial, asociatividad y asesoramiento técnico en el manejo agronómico del cultivo.

**2. ¿Con cuántos productores trabaja en Ucayali?**

Actualmente trabajan 60 productores agrarios de los distritos de Masisea y Manantay, Callería y Yarinacochas el 80% son productores de Camu Camu y 20% producen cacao como cultivo perenne.

**3. ¿Qué les beneficia a los productores formalizarse?**

Aun los predios no son formales, pero ante su formalización de los predios de los agricultores serán beneficiados de muchas maneras, en especial contar con un título

de propiedad saneada para que puedan gozar de todos los derechos, serán reconocidos ante el estado, van hacer acreedor de algún crédito ante entidades financieras y tendrán el apoyo de las entidades públicas y privadas.

Existen programas como Pro Compite del Gobierno Regional, que en este caso en Pucallpa Ucayali son beneficiados aquellas organizaciones productores que cuentan con la propiedad o saneamiento físico legal de sus predios y al no contar con dicho título de propiedad los productores no son acreedores a postular algún plan de negocio para mejorar su producción y no podrá asegurar su futuro y la de su familia.

Asimismo existe conflicto social con los productores al no contar con título de propiedad que abale la propiedad que vienen trabajando durante muchos años y aparezcan productores desconocidos que se aprovechen del caso para obtener cantidad de frutos para su ganancia.

En la selva se da concesiones a las empresas madereras en caso de las propiedades que se encuentran en zonas rurales, muchas veces estas concesiones lo dan desde el gabinete y no van al lugar de los hechos, donde hay productores que vienen trabajando desde más de 20 o 30 años. Adema que existe un programa en el ministerio de agricultura que a hora vienen saneando a través de las direcciones agrarias de cada región, pero a un seguimos en la espera de la formalización y no

perdemos las esperanzas de algún día los productores puedan obtener título de propiedad para que puedan formalizar.

#### **4. ¿Cómo son sus seguimientos de sus capacitaciones?**

Con respecto al seguimiento de las capacitaciones, nosotros actualmente venimos ejecutando un proyecto enfocado a la promoción de la agricultura familiar en las zonas rurales, en 4 distritos dentro de la provincia del Coronel Portillo, se hace las capacitaciones centralizadas con el equipo técnico, se hace un seguimiento mensual, el equipo sale a campo y ve que las capacitaciones prácticas de aquel productor ha tenido se estén poniendo en práctica.

Para mejorar la producción, se está haciendo uso de abonos orgánicos para mejorar la producción, además se está llevando un enfoque más agroecológico, para evitar en lo posible que vallan utilizando agroquímicos lo que mucho daño antes se hacía. El equipo tiene un sistema de monitoreo a través de registros, las practicas que conjuntamente con el productor se hacen en campo, los campos los violes en caso de las parcelas ya agroindustriales como es el caso del Camu Camu y cacao hacen el manejo de podas, mantenimiento de la cosecha, pos cosecha y mensualmente el equipo sale por 12 días a campo a los diferentes sectores, a si se hace el seguimiento. Asimismo las capacitaciones centralizadas como proyecto como institución privada lo hacemos siempre en coordinación con las instituciones públicas, que viene trabajando si tenemos el tema de manejo de los cultivos agroindustriales coordinamos con los profesionales y se realizan en forma conjunto, articulada.



**5. ¿Cuántos productores fueron capacitados?**

Es él 3 años que se está ejecutando el proyecto, se ha capacitado anualmente a los 120 productores directamente e indirectamente les está llegando 300 o 350 por que dentro de la población, porque cuando se hace la capacitación descentralizada hay participación de otros productores que no están siendo beneficiaros directamente, siendo ellos beneficiarios indirectos.

**6. ¿Cuáles son sus metas como ONG con relación a sus capacitaciones a los productores?**

Nosotros tenemos tres componentes dentro del proyecto y cada componente tienen diferentes metas que tenemos que cumplir, dentro de ellos que los productores tengan un que manejar adecuadamente sus parcelas, 60 por lo menos se empoderen con el manejo adecuado, utilizando las técnicas que se viene promocionando dentro del proyecto para el manejo de sus parcelas

**7. ¿Las capacitaciones son gratuitas?**

Las capacitaciones son gratuitas, nosotros no cobramos, incluso cuando hacemos centralizadas en la ciudad tratamos de invitar a todos los productores, para que ellos puedan ser beneficiados y fortalecer más sus capacidades en el manejo del cultivo.

**8. ¿Existen otras organizaciones que les ayuden para dar más capacitaciones si es si cuáles?**

Actualmente en el Gobierno Regional se viene ejecutando el proyecto Camu Camu, mejoramiento de capacidades en el cultivo del Camu Camu, además que nosotros como ONG estamos dando las capacitaciones, para que el beneficiario sea el productor, otras instituciones y organizaciones que participan son cuando se celebra por el día del Camu Camu y del cacao, siempre la DRAU Dirección Nacional de Agricultura, realiza talleres y se trata de vincularlos a los productores, también la ONG Terranova, que está ejecutando a hora un proyecto, para mejorar la comercializaciones del ají picante y el Camu Camu, pero son proyectos para fortalecer capacidades.

Una de las necesidades del productor del Camu Camu, es al no tener su producto en un mercado seguro, tiene muchas debilidades de manejar su cultivo ya que para ello se necesita una inversión, realmente se necesita el apoyo de parte del gobiernos, deberían dentro de sus políticas lanzar un proyecto en favor del Camu Camu, pues nosotros como institución vemos más que todo el sector rural, que son las zonas que más lo necesitan, como el sector de Masisea, Callería, el mismo Yarinacochas, Manantay que son sectores que se encuentran los producción del Camu Camu en abundancia.

Pero que falta capacitar aún más a los productores para que puedan mejorar sus productos ya que no están haciendo un buen manejo, otro de los problemas es que no hay un mercado que asegure la venta de sus productos, si bien es cierto a horita van llegando empresarios pero no quieren pagar el costo, el precio justo, hay épocas altas de producción en las que pues no recuperan el pago que utilizan, no se recupera

la mano de obra para la cosecha, nosotros como institución privada siempre venimos tratando de ayudar a los productores.

En un futuro esperamos crecer con los productores y crear organizaciones que puedan hacer ellos llegar su demanda ante los gobiernos local regional, pero lamentablemente no hay acción, algunos funcionarios tienen el interés pero solo queda en palabras.

## ANEXO N° 7. FICHAS DOCUMENTALES

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LOS TLC CON LOS 3 PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES DE CAMU CAMU.			
TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA <input type="radio"/>		CUALITATIVA <input checked="" type="radio"/>
TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/> TESIS <input type="radio"/>
AUTOR: ACUERDOS COMERCIALES			
DIMENSIÓN: Conocimientos de exportación			
SUBDIMENSIONES: Acuerdos Comerciales			
INDICADOR: Acuerdos comerciales del Perú con los tres principales países de destino del producto			
DOCUMENTOS			

**¿Qué Acuerdos Comerciales tenemos?**

**En vigencia**



**Por entrar en vigencia**



**En negociación**



### Acuerdos Comerciales del Perú

En los años noventa el Perú empezó a exportar muchos más productos a otros países y abrió su mercado para poder importar a menor costo materias primas, equipos y tecnología que sus empresas necesitaban para ser más competitivas. Así, Perú comenzó a exportar usando algunos sistemas de preferencia comercial que países como Estados Unidos y la Unión Europea ofrecían. Sin embargo, aunque estos sistemas eran buenos, resultaron insuficientes. Las exportaciones peruanas seguían aumentando, pero sin la seguridad de que esas preferencias continuarían. Eso impedía a los peruanos empezar proyectos de exportación más grandes y a largo plazo.

Para consolidar el ingreso de sus productos a esos mercados, el Perú decidió negociar acuerdos comerciales con los países a los que más vendía y vende hoy. Con tratados de Libre Comercio todos los beneficios que Perú tenía para exportar ya no serían temporales ni limitados, sino que estarían consolidados en Acuerdos Comerciales amplios y permanentes. Hoy, gracias a los TLC o Acuerdos Comerciales del Perú, los principales mercados del mundo están abiertos, y millones de consumidores pueden conocer y disfrutar los productos y servicios que Perú produce y exporta.

Este portal es una plataforma oficial del Estado Peruano para informar a los ciudadanos sobre estos Acuerdos Comerciales y las grandes oportunidades que brindan. Esta herramienta pública que da amplia información sobre los Acuerdos Comerciales de los que el Perú es parte está a disposición del ciudadano desde Agosto de 2011.

Este portal tiene también una plataforma de atención directa al ciudadano, para atender sus consultas y conocer sus proyectos comerciales. De esta manera, Acuerdos Comerciales del Perú fomenta la interacción directa con el ciudadano interesado en la cadena productiva exportadora del Perú.

Hoy, que el Perú tiene todos estos acuerdos comerciales, el Estado trabaja para que cada vez más peruanos puedan beneficiarse de ellos como consumidores, trabajadores o emprendedores integrados a la cadena exportadora. Aquí podemos saber cómo.

Bienvenidos.

---

**DESCRIPCIÓN:**

Se identificó que los acuerdos comerciales con los tres principales países importados de Camu Camu como Japón, EE.UU y Corea aún se encuentran en vigencia desde agosto del 2011.

---

**ENLACE WEB:**

[http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com\\_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=category&layout=blog&id=36&Itemid=27)

(ACUERDOS COMERCIALES DEL PERÚ, 2011)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR PARTIDA ARANCELARIA DEL PRODUCTO				
TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA <input type="radio"/>		CUALITATIVA <input checked="" type="radio"/>	
TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/>	TESIS <input type="radio"/>
AUTOR: Gecotex y Sunat				
DIMENSIÓN: Conocimientos de exportación				
SUBDIMENSIONES: Acuerdos Comerciales				
INDICADOR				
DOCUMENTOS				

### Los códigos arancelarios al detalle

El código arancelario es la codificación específica de un producto recogido en el Sistema Armonizado de la Organización Mundial de Aduanas (OMA). Existen códigos arancelarios para casi todos los productos con los que se comercia en el mundo. Se utiliza sobre todo en el establecimiento de las clasificaciones nacionales de aduanas y la recopilación de las estadísticas del comercio mundial y garantiza la uniformidad de la clasificación de los productos y sirve para calcular impuestos en el momento de la importación.

Un código arancelario completo consta de un mínimo de seis dígitos y puede tener un máximo de diez. Internacional y comercialmente se le conoce con las siglas HS. Cuantos más dígitos contiene la cadena de un código arancelario, más específico es el producto al que identifica. Algunos países exigen que se mencione en la expedición de mercancías.

### La clasificación arancelaria

La clasificación se realiza teniendo en cuenta el tipo de producto de que se trate. Así pues, dependiendo del tipo producto y, por supuesto, de su origen, se precisarán unos criterios u otros.

Ingrese la partida XXXXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida nac. no considere puntos. CODIGO : 001190200

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones DESCRIPCION :

SECCIÓN.II PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL  
CAPÍTULO.08 Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías

MEIDAS IMPOSITIVAS PARA LAS MERCANCIAS DE LA SUBPARTIDA NACIONAL 0811.90.02.00 ESTABLECIDAS PARA SU IMPRESO AL PAÍS

TIPO DE PRODUCTO: FE ERRATAS 08.11.2014-05.312-2014-EF-06.11.2014-LEY 29666-1

Gravámenes Vigentes	Valor
Ad / Valorem	11%
Impuesto Selectivo al Consumo	0%
Impuesto General a las Ventas	16%
Impuesto de Promoción Municipal	2%
Derecho Específico	N.A.
Derecho Antidumping	N.A.
Seguro	2.5%
Subtasa Tribut	0%
Unidad de Medida	(*)
Subtasa Sanción	N.A.

N.A.: No es aplicable para esta subpartida

OTROS REQUISITOS PARA LA COMERCIALIZACION CON OTROS PAISES:

#### DESCRIPCIÓN:

Descripción de que es una partida arancelaria y para que tipo de producto se utiliza y la descripción de la partida arancelaria del Camu Camu para su exportación.

#### ENLACE WEB:

<https://www.gecotex.es/que-es-la-partida-arancelaria/>  
<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

(Anónimo, 2016), (SUNAT, 2019)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA COMPARAR LAS PREFERENCIAS ARANCELARIAS CON LOS TRES PRINCIPALES PAÍSES DESTINO			
TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA <input type="radio"/>		CUALITATIVA <input type="radio"/>
TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/> TESIS <input type="radio"/>
AUTOR: MINCETUR Y SUNAT			
DIMENSIÓN: Conocimientos de exportación			
SUBDIMENSIONES: Acuerdos Comerciales			
INDICADOR: Preferencias Aranceles con los tres principales países de destino del producto			
DOCUMENTOS			

**Plan de Desarrollo de Mercado (PDM) JAPON**

**09**  
**Oportunidades comerciales**  
**Oportunidades para productos peruanos**

• Camu camu (P.A. 0811909200): Se llegó a importar unas 400 TM anuales y se comercializó más de diez productos con camu camu por parte de grandes empresas japonesas. Cabe destacar que en esta plaga hay una línea de bebidas denominada Vitamin C Water, un equivalente a las bebidas rehidratantes, y el hecho de proporcionar la vitamina C de fuentes naturales es muy atractivo para el consumidor final. La gigante embotelladora local Asahi, así como The Coca Cola Company-Japan son los principales importadores.

Sin embargo, empresas japonesas han manifestado que por problemas de abastecimiento y falta de cumplimiento de los exportadores/recolectores peruanos que vendían a terceros teniendo contratos establecidos con empresas japonesas, tuvieron que retirar los productos del mercado, hecho que afectó drásticamente la demanda japonesa.

Los fabricantes japoneses elaboran sus productos a base de diferentes frutos para vender al mismo precio al público. Si el precio del camu camu no es estable y/o resulta caro, cambian el insumo hacia otros frutos que cuenten con Vitamina C.

Es importante mencionar que el 65% de la vitamina en polvo que importa Japón es la Vitamina C y ha venido creciendo a más del 25% anual en los últimos años. En el 2010, esta importación representó 11 443 toneladas comparada a 6460 toneladas importadas en el 2006.

Arancel: Camu camu sin cocer o cocido en agua o vapor congelada: El arancel preferencial que aplica Japón, en el marco del Acuerdo con Perú, es 0%. Se desgrauó apenas entró en vigor el Acuerdo. El arancel NMF actual de Japón es 12%.

Ingrese la partida XXXXXXXX, X es una de las 10 cifras de subpartida neo; no considere puntos. CODIGO : 0811909200

Ingrese la descripción de un producto sin tildes ni puntuaciones DESCRIPCION :

Consultar

CONVENIOS INTERNACIONALES

SECCIÓN: II - PRODUCTOS DEL REINO VEGETAL  
CAPÍTULO: 8 : Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías  
08.11 Frutas y otros frutos, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.  
0811.90.92.00 - Los demás:  
0811.90.92.00 - Camu Camu (Myrcaria dubia)

PAIS	CONVENIO INTERNACIONAL	R. ANADIDA	T. PREFEREN	FECHA DE VIGENCIA	ARANCEL SALV. PREFERENCIAL	PORCENTAJE LIBERADO ANUAL
EE.UU.	802 - ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - EE.UU.			01/01/2012-31/12/9999	25%	100%
CANADA	803 - TLC PERU - CANADA			01/01/2012-31/12/9999	25%	100%
SINGAPUR	804 - ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU - SINGAPUR			01/01/2013-31/12/9999	25%	100%
CHINA	805 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - CHINA			01/01/2012-31/12/9999	17%	100%
COREA	806 - TRATADO DE LIBRE COMERCIO PERU - COREA			01/01/2012-31/12/9999	17%	100%

**DESCRIPCIÓN:**

Identificamos que el Perú arancel preferencial, es 0% con Japón por el Acuerdo comercial, en cambio con EE.UU el arancel preferencial es de 25% y con Corea el 17%, además de contar con Acuerdos comerciales con dichos países.

**ENLACE WEB:**

[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/plan\\_exportador/Penx\\_2025/PDM/Japon/09\\_01\\_01.html](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/Japon/09_01_01.html)

<http://www.aduanet.gob.pe/itarancel/arancelS01Alias>

(MINCETUR, 2012), (SUNAT, 2019)

**FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LOS DOCUMENTOS QUE SE REQUIERE PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMU CAMU**

<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	CUANTITATIVA ○	CUALITATIVA ●	
<b>TIPO DE FUENTE:</b>	FOTO ○	ANÁLISIS ESTADÍSTICO ○	DOCUMENTOS ●
<b>AUTOR:</b> PROMPERU			
<b>DIMENSIÓN:</b> Conocimientos de exportación			
<b>SUBDIMENSIONES:</b> Documentos asociados a la exportación			
<b>INDICADOR:</b> Conocimiento de los documentos que se requieren para exportación del Camu Camu			

Cholan Casashahua, S.; Zuazo Delgado, N.

Pág. 86

DOCUMENTOS	
<b>1. Documentos Emitidos por el Exportador</b>	<b>17</b>
1.1. Cotización Comercial	17
1.2. Factura Proforma	25
1.3. Contrato de Compra - Venta internacional	32
1.4. Factura Comercial	57
1.5. Packing List o Lista de Embarque	66
1.6. Guía de Remisión	72
1.7. Instrucciones de Embarque	80
1.8. Carta de Temperatura	86
1.9. Ficha Técnica /Material Safety Data Sheet (MSDS)	91
1.10. Carta de Responsabilidad	96
<b>2. Documentos Emitidos por el Agente de Aduana</b>	<b>99</b>
2.1. Declaración Aduanera de Mercancías (DAM)- Formato de Declaración Única de Aduanas (DUA)	99
2.2. Declaración Simplificada (DSE)	109
2.3. Declaración de Exporta Fácil (DEF)	114
<b>3. Documentos Emitidos por Empresas de Transporte</b>	<b>118</b>
3.1. Los Contratos de Transporte y los Incoterms 2010	119
3.2. Documentos para el Transporte Terrestre	122
3.3. Documentos para el Transporte Aéreo	138
3.4. Documentos para el Transporte Marítimo	149
DESCRIPCIÓN:	
Identificamos los documentos para exportación, según manual de documentos de exportación, elaborado por PromPerú, donde nos indica los documentos emitidos por el exportador.	
ENLACE WEB:	
<a href="http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf">http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf</a>	

(PROMPERU, 2016)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LOS CERTIFICADOS PARA LA EXPORTACIÓN DE CAMU CAMU			
TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA <input type="radio"/>		CUALITATIVA <input checked="" type="radio"/>
TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/> TESIS <input type="radio"/>
AUTOR: PROMPERU			
DIMENSIÓN: Conocimientos de exportación			
SUBDIMENSIONES: Documentos asociados a la exportación			

**INDICADOR: Conocimiento de los certificados que se requieren para exportación del Camu Camu**

**DOCUMENTOS**

<p><b>IV. Requisitos no arancelarios de los Estados Unidos</b>..... 15</p> <p>4.1 Requisitos Generales..... 15</p> <p>4.1.1 Ley contra el Bioterrorismo..... 15</p> <p>4.2 Requisitos para Productos Agrícolas frescos:..... 19</p> <p>4.2.1 Admisibilidad del producto..... 20</p> <p>4.2.2 Requisitos fitosanitarios..... 21</p> <p>4.2.3 Límites Máximos de Residuos..... 22</p> <p>4.2.4 Otros contaminantes..... 23</p> <p>4.2.5 Buenas Prácticas Agrícolas BPA..... 23</p> <p>4.2.6 Otros requisitos..... 23</p> <p>4.2.7 Marcado y etiquetado..... 24</p> <p>4.2.9 Ordenes de Comercialización..... 25</p> <p>4.3 Requisitos para Productos Agroindustriales..... 25</p> <p>4.3.1 Requisitos físicos, químicos, microbiológicos y sensoriales..... 26</p> <p>4.3.2 Requisitos sobre colorantes, aditivos, acidificación y control del permiso de emergencia..... 26</p> <p>4.3.3 Buenas Prácticas de Manufactura..... 27</p> <p>4.3.4 Sistema de Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control (HACCP)..... 28</p> <p>4.3.5 Comercialización..... 28</p> <p>4.3.6 Marcado y Etiquetado..... 29</p> <p>4.3.7 Transporte..... 29</p>	<p><b>FRUTAS, VEGETALES Y SUBPRODUCTOS</b></p> <p>Las frutas y verduras requieren la realización previa de análisis de riesgo de plagas. Los importadores deben presentar una notificación de importación para los productos sujetos a cuarentena vegetal y un formulario de Solicitud de Inspección a la Agencia de Cuarentena e Inspección de Plantas, Animales y Productos de Pesca (Animal Plant and Fisheries Quarantine and Inspection Agency-APQIA). Cuando se solicita la</p>	<p><b>Corea</b></p> <p><b>PRODUCTOS ORGÁNICOS</b></p> <p>La Ley de Agricultura Amigable con el Ambiente (Law on Environmentally Friendly Agriculture) regula la comercialización de productos orgánicos. Estos productos se cultivan utilizando muy bajas cantidades de pesticidas o ningún tipo de pesticida. También incluye aquellos productos de ganadería en los cuales no se utilizan medicamentos veterinarios. Los</p>
<p><b>REQUISITOS AL EXPORTADOR   información</b></p> <p>notificación de importación para productos sujetos a cuarentena vegetal y se solicita inspección, se debe presentar al Servicio Nacional de Cuarentena Vegetal el certificado fitosanitario expedido por el país exportador. Después que los productos hayan sido sometidos a un proceso de inspección y este haya sido aprobado, se emite el certificado. De lo contrario los productos podrán ser devueltos a su lugar de origen o serán destruidos. Los análisis de riesgo de plagas son desarrollados por el QIA de acuerdo a la Ley de Protección de Plantas (Plant Protection Act) mientras que la inspección es llevada a cabo por la Administración de Alimentos y Medicamentos de Corea (Korea Food and Drug Administration) de acuerdo a lo estipulado en la Ley de Inocuidad Alimentaria (Food sanitation Act).</p>	<p><b>SECCIÓN III</b>..... 8</p> <p><b>1. REQUISITOS SANITARIOS Y FITOSANITARIOS DE EXPORTACIÓN</b>..... 8</p> <p>1.1 Certificación JAS..... 9</p> <p>1.2 Etiquetado..... 10</p> <p>1.3 Niveles máximos permitidos de productos químicos y contaminantes..... 11</p> <p>1.4 Aditivos alimentarios..... 11</p> <p>1.5 Trazabilidad..... 11</p> <p>1.6 Reglas para el envasado..... 13</p>	<p><b>Japón</b></p>
<p><b>REQUISITOS AL EXPORTADOR   información</b></p> <p>4.3.8 Registro de Marcas..... 29</p> <p>4.4 Requisitos Productos Pesqueros y Acuícolas..... 30</p> <p>4.5 Otras Regulaciones Importantes..... 34</p> <p>4.5.1 Para Productos Orgánicos..... 34</p>		

**DESCRIPCIÓN:**

Identificamos los certificados para la exportación de Camu Camu en los países de Japon, Corea y EE.UU., elaborado por PromPerú, donde nos indica los certificados fitosanitarios en Senasa para los 3 países y con la diferencia de Japón con el certificado JAS.

**ENLACE WEB:**

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/424394308rad45A78.pdf>  
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015rad6B348.pdf>

(PROMPERÚ, 2015), (PROMPERÚ, 2015), (PROMPERÚ, 2015)

**FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LOS PRINCIPALES MERCADOS IMPORTADORES DE CAMU CAMU**

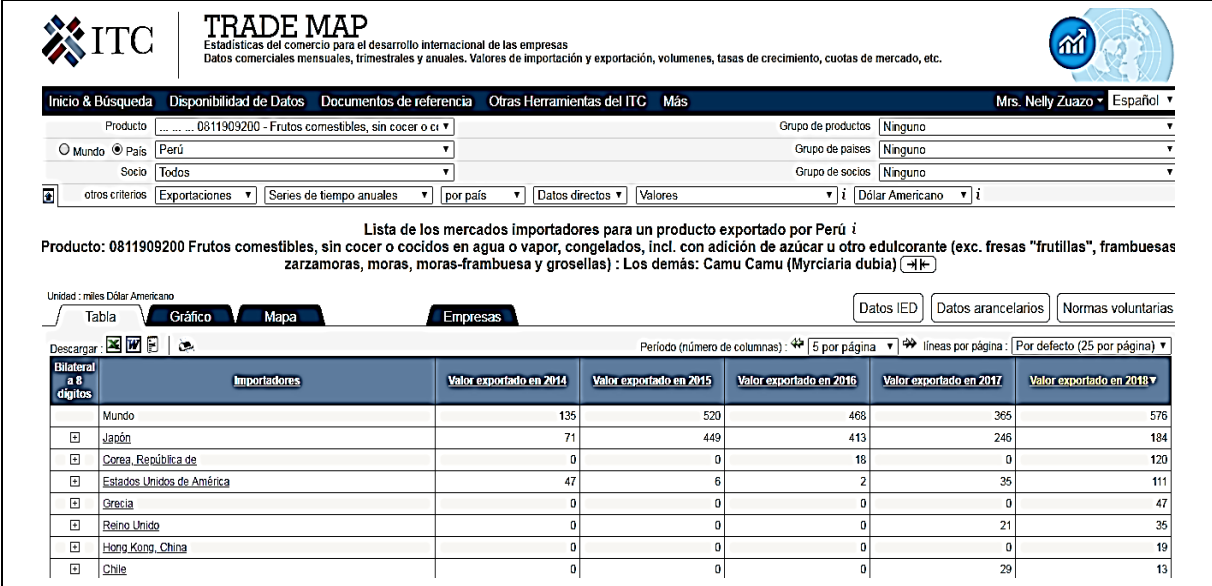
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	CUANTITATIVA ●	CUALITATIVA ○		
<b>TIPO DE FUENTE:</b>	FOTO ○	ANÁLISIS ESTADÍSTICO ○	DOCUMENTOS ●	TESIS ○
<b>AUTOR: TRADEMAP</b>				
<b>DIMENSIÓN: Conocimientos de exportación</b>				



SUBDIMENSIONES: Investigación de mercado

INDICADOR: Información de los Principales mercados importadores de Camu Camu

DOCUMENTOS



**ITC** **TRADE MAP**  
Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas  
Datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes, tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.

Inicio & Búsqueda Disponibilidad de Datos Documentos de referencia Otras Herramientas del ITC Más Mrs. Nelly Zuazo Español

Producto: 0811909200 - Frutos comestibles, sin cocer o cr  
Mundo País Perú Grupo de productos Ninguno  
Socio Todos Grupo de países Ninguno  
otros criterios Exportaciones Series de tiempo anuales por país Datos directos Valores i Dólar Americano i

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú i  
Producto: 0811909200 Frutos comestibles, sin cocer o cocidos en agua o vapor, congelados, incl. con adición de azúcar u otro edulcorante (exc. fresas "frutillas", frambuesas zarzamoras, moras, moras-frambuesa y grosellas) : Los demás: Camu Camu (Myrciaria dubia) (-|+)

Unidad: miles Dólar Americano  
Tabla Gráfico Mapa Empresas Datos IED Datos arancelarios Normas voluntarias

Bilateral a 6 dígitos	Importadores	Valor exportado en 2014	Valor exportado en 2015	Valor exportado en 2016	Valor exportado en 2017	Valor exportado en 2018
	Mundo	135	520	468	365	576
	Japón	71	449	413	246	184
	Corea, República de	0	0	18	0	120
	Estados Unidos de América	47	6	2	35	111
	Grecia	0	0	0	0	47
	Reino Unido	0	0	0	21	35
	Hong Kong, China	0	0	0	0	19
	Chile	0	0	0	29	13

DESCRIPCIÓN:

En la página web de Trade Map muestra la lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú del producto: 0811909200 Camu Camu, detalla las exportaciones en miles de Dólar Americano en los años del 2014 al 2018.

ENLACE WEB:

[https://www.trademap.org/Country\\_SelProductCountry\\_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c0811909200%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1](https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c0811909200%7c%7c%7c8%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c2%7c1%7c1)

(TRADE MAP, 2018)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LAS PRINCIPALES EMPRESAS EXPORTADORAS DE CAMU CAMU

TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA ●		CUALITATIVA ○	
TIPO DE FUENTE:	FOTO ○	ANÁLISIS ESTADÍSTICO ●	DOCUMENTOS ○	TESIS ○
AUTOR: SIICEX				
DIMENSIÓN: Conocimientos de exportación				

SUBDIMENSIONES: Investigación de mercado		
INDICADOR: Información de las principales empresas exportadoras de Camu Camu		
DOCUMENTOS		
 <b>EXPORTACION DEL PRODUCTO CAMU CAMU SEGUN SUS PRINCIPALES EMPRESAS EN KG 2016 - 2017</b>		
	2016	2017
Empresa Agroindustrial Del Peru S.A.	137,233.79	51,261.00
Frutas De La Selva Sociedad Anonima Cerrada	0.00	32,040.00
Natural Peru Sociedad Anonima Cerrada	9,706.33	27,091.00
Mg Natura Peru S.A.C.	22,302.63	19,394.90
Algarrobos Organicos Del Peru Sociedad Anonima Cerrada	14,338.20	12,006.88
Peruvian Nature S & S S.A.C.	3,355.36	7,812.80
Ecoandino S.A.C.	7,237.68	7,754.20
DESCRIPCIÓN:		
Lista de las principales empresas exportadoras de Camu Camu y sus cantidades exportadas en KG en los periodos del 2016 y 2017.		
ENLACE WEB:		
<a href="http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/ReporteProducto.aspx?psector=1025&amp;preporte=prodemprvolu&amp;pvalor=1920">http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/ReporteProducto.aspx?psector=1025&amp;preporte=prodemprvolu&amp;pvalor=1920</a>		

(PROMPERÚ, 2019)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES DEL CAMU CAMU

TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA <input type="radio"/>		CUALITATIVA <input checked="" type="radio"/>	
TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/>	TESIS <input type="radio"/>
AUTOR: GESTION Y PERÚ 21				
DIMENSIÓN: Conocimiento de exportación.				

SUBDIMENSIONES: Investigación de mercado

INDICADOR: Participación de las ferias nacionales e internacionales.

DOCUMENTOS



Camu camu es el 'súper alimento' estrella del Perú en feria Biofach, la más importante del mundo

La Biofach 2018 se realiza en Nuremberg, Alemania.



DESCRIPCIÓN:

Feria realizada en Alemania Biofach 2018 donde el Camu Camu fue el producto estrella, asimismo Biofach es una feria emblemática, que tienen participación el sector agroindustrial desde 1998.

Feria Expo Amazónica 2018, realizada en Pucallpa Ucayali tuvo una gran acogida y pasada su meta en ventas, con un total de s/94 millones de soles, en donde el Camu Camu también tuvo participación de esta.

ENLACE WEB:

<https://peru21.pe/peru/expoamazonica-2018-evento-pucallpa-genero-negocios-s-94-millones-421052>

<https://gestion.pe/economia/camu-camu-super-alimento-estrella-peru-feria-alimentos-importante-mundo-227534>

(Anónimo, 2018), (Anonimo, 2018)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LAS PRESENTACIONES DEL CAMU CAMU PARA SU EXPORTACION

TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA ●		CUALITATIVA ○	
TIPO DE FUENTE:	FOTO ○	ANÁLISIS ESTADÍSTICO ○	DOCUMENTOS ●	TESIS ○
AUTOR: SIICEX				

DIMENSIÓN: Factores que inciden en la producción.

SUBDIMENSIONES: Producto.

INDICADOR: Presentaciones del Camu Camu.

DOCUMENTOS



**EXPORTACION DEL PRODUCTO CAMU CAMU SEGUN SUS  
PRINCIPALES PRESENTACIONES EN KG 2014 - 2019**

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES DEL PRODUCTO CAMU CAMU SEGUN SUS PRINCIPALES  
PRESENTACIONES 2014 - 2019

	2014	2015	2016	2017
Pulpa	26.896,88	245.860,11	222.939,07	82.630,50
Polvo	44.370,49	44.083,31	61.032,16	66.181,40
Otras Presentaciones	15.262,02	27.378,81	36.351,09	47.301,99
Capsulas	886,43	460,11	259,43	1.046,14
Natural	0,00	0,00	57,27	180,74
Extracto	1.274,99	336,45	104,39	177,88
Mermelada	8,22	0,00	0,02	51,52
Cosmético	0,00	0,00	13,64	5,29
Congelado	0,00	0,00	5,26	0,37
Bebidas	5.595,23	0,00	0,00	0,00
Total	94.296,24	318.118,78	319.762,33	196.575,84

\* Nota: Abril del 2019. La información que se muestra es una versión preliminar aproximada al mes de Abril, sin embargo se encuentra sujeta a actualizaciones.

FUENTE: SUNAT  
ELABORADO POR PROMPERU

DESCRIPCIÓN:

En la imagen de SIICEX, podemos identificar las presentaciones del Camu Camu y analizar sus diferentes tipos de exportaciones, en donde se puede apreciar que la exportación en pulpa es el más sobresaliente con una cantidad en el 2016 de 222,939 y en el 2017 de 82,630.50.

ENLACE WEB:

<http://www.siicex.gob.pe/siicex/apb/ReporteProducto.aspx?psector=1025&preporte=prodprevolu&pvalor=1920>

(PROMPERÚ, 2019)

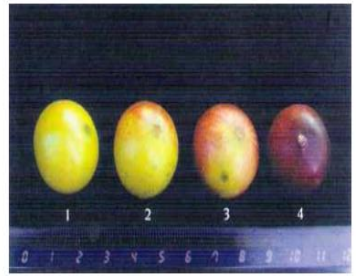
FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA ANALIZAR LA TEMPORADA DE  
COSECHA DEL CAMU CAMU

TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA ○		CUALITATIVA ●	
TIPO DE FUENTE:	FOTO ○	ANÁLISIS ESTADÍSTICO ○	DOCUMENTOS ●	TESIS ○

AUTOR: TCA Y IIAP.						
DIMENSIÓN: Factores que inciden en la producción						
SUBDIMENSIONES: Tiempo de cosecha						
INDICADOR: Conocimiento de las temporadas en que se cosecha el Camu Camu						
<b>DOCUMENTOS</b>						
<b>Cuadro 2.1:</b> Características diferenciales entre <i>Myrciaria dubia</i> y <i>Myrciaria sp.</i> al estado natural			<b>Cuadro 2.2:</b> Época de floración y maduración del camu camu de acuerdo a su ubicación geográfica (Mendoza <i>et al.</i> 1989)			
<b>Característica</b>	<i>Myrciaria dubia</i>	<i>Myrciaria sp.</i>	<b>Río o Zona</b>	<b>Tipo de camu camu (meses)</b>	<b>Epoca de floración (meses)</b>	<b>Epoca de maduración</b>
Porte de planta:	arbusto	árbol	<b>Río Ucayali</b>			
Epoca de cosecha:	diciembre-marzo	marzo-mayo	Supay-Sahua	Arbustivo	Set.-Oct.	Nov.-Ene
Peso de fruto:	10 g hasta 20 g	23 g hasta 40 g	Iricahua	Arbóreo	Feb.-Mar.	Abr.-May.
Color de fruto:	rojo intenso a morado	morado a marrón	Caño Supay	Arbóreo	Feb.-Mar.	Abr.-May.
Cáscara del fruto:	apergamizada	semi leñosa	Zona de Contamana	Arbóreo	Set.-Oct.	Ene.-Feb
			Zona de Pucallpa	Arbóreo	Ago.-Set.	Dic. Ene.
			Tapiche	Arbustivo	Set.-Oct.	Nov.-Ene
			<b>Río Amazonas</b>			
Color de semilla:	amarillenta	rosada	Yarapa-Cochabambas	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Tamaño de semilla:	generalmente grande	pequeña y pilosa	Uvos	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Forma de semilla:	chata, reniforme	ovalada, dura	Tabuayo	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Sección de la semilla:	ovalada	plana	Nanay	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Semillas por fruto:	1 a 4	1 a 2	Pitayacu	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Diámetro tronco:	Hasta 1,0 m	hasta 0,5 m	Itaya	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Corteza:	rojiza, se desprende en grandes placas	rojiza, lisa.	Ampiyacu	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Ramificación:	copa baja, globosa, densa	copa muy alta	Apayacu	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
Fruto:	menor tamaño	mayor tamaño	Quebrada de Pochana	Arbustivo	Oct.-Nov.	Ene.-Feb
Contenido ácido ascórbico:	mayor	menor	Manití	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
			Oroza	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
<p>En las poblaciones naturales que se encuentran en las áreas inundables a lo largo de los cauces de agua, la floración natural se produce cuando los ríos han disminuido su caudal, dejando los tallos y hojas quedan expuestos a la luz. Esto normalmente se presenta entre los meses de setiembre y octubre. La fructificación se presenta entre diciembre y febrero, dependiendo de la localidad. En plantaciones efectuadas en zonas con buen drenaje, lejos de la influencia de las inundaciones, la floración presenta dos picos en el año. El primero se da entre los meses de setiembre y octubre y el segundo entre los meses de marzo y abril, con la fructificación produciéndose tres a cuatro meses más tarde (ver Cuadro 2.2).</p>			<b>Río Marañón</b>			
			Samiria	Arbóreo	Oct.-Nov.	Ene.-Feb
			Queb. Yanayacu	Arbóreo	Oct.-Nov.	Ene.-Feb
			Queb. Pahuachira	Arbóreo	Oct.-Nov.	Ene.-Feb
			<b>Río Napo</b>			
			Fco. de Orellana	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
			Caño Boyador	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
			Núñez cocha	Arbustivo	Set.-Oct.	Dic. Ene.
<p>En el Cuadro 2.2 se presenta la época de floración y la de fructificación de plantaciones naturales de camu camu arbustivo (<i>Myrciaria dubia</i>) y de camu camu arbóreo (<i>Myrciaria sp.</i>) en el Perú</p>						
<b>DESCRIPCIÓN:</b>						
<p>En el cuadro 2.1 se observa las características de <i>Myrciaria Dubia</i> y <i>Myrciaria sp.</i>          En el cuadro 2.2 se observa la época de florecimiento y maduración del Camu Camu de acuerdo a sus ubicaciones geográficas.</p>						
<b>ENLACE WEB:</b>						
<a href="https://es.scribd.com/doc/25018356/El-Cultivo-Del-Camu-Camu">https://es.scribd.com/doc/25018356/El-Cultivo-Del-Camu-Camu</a> <a href="http://repositorio.iiap.org.pe/bitstream/IIAP/146/1/camu_libro_2001.pdf">http://repositorio.iiap.org.pe/bitstream/IIAP/146/1/camu_libro_2001.pdf</a>						

(Villachica, 1996), (Pinedo, 2001)

<b>FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR PROPIEDADES DEL PRODUCTO</b>		
<b>TIPO DE INFORMACIÓN:</b>	CUANTITATIVA <input type="radio"/>	CUALITATIVA <input checked="" type="radio"/>

TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/>	TESIS <input type="radio"/>																																													
AUTOR: TCA Y IIAP																																																	
DIMENSIÓN: Factores que inciden en la producción																																																	
SUBDIMENSIONES: Producto																																																	
INDICADOR																																																	
DOCUMENTOS																																																	
Cuadro 2.5: Valor nutricional de 100 g de pulpa de camu camu (Roca, 1965)																																																	
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Componente</th> <th>Unidad</th> <th>Valor</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Agua</td> <td>g</td> <td>94.4</td> </tr> <tr> <td>Valor energético</td> <td>cal</td> <td>17.0</td> </tr> <tr> <td>Proteínas</td> <td>g</td> <td>0.5</td> </tr> <tr> <td>Carbohidratos</td> <td>g</td> <td>4.7</td> </tr> <tr> <td>Fibra</td> <td>g</td> <td>0.6</td> </tr> <tr> <td>Ceniza</td> <td>g</td> <td>0.2</td> </tr> <tr> <td>Calcio</td> <td>mg</td> <td>27.0</td> </tr> <tr> <td>Fósforo</td> <td>mg</td> <td>17.0</td> </tr> <tr> <td>Hierro</td> <td>mg</td> <td>0.5</td> </tr> <tr> <td>Tiamina</td> <td>mg</td> <td>0.01</td> </tr> <tr> <td>Riboflamina</td> <td>mg</td> <td>0.04</td> </tr> <tr> <td>Niacina</td> <td>mg</td> <td>0.062</td> </tr> <tr> <td>Acido Ascórbico Reducido</td> <td>mg</td> <td>2,780.0</td> </tr> <tr> <td>Acido Ascórbico Total</td> <td>mg</td> <td>2,994.0</td> </tr> </tbody> </table>					Componente	Unidad	Valor	Agua	g	94.4	Valor energético	cal	17.0	Proteínas	g	0.5	Carbohidratos	g	4.7	Fibra	g	0.6	Ceniza	g	0.2	Calcio	mg	27.0	Fósforo	mg	17.0	Hierro	mg	0.5	Tiamina	mg	0.01	Riboflamina	mg	0.04	Niacina	mg	0.062	Acido Ascórbico Reducido	mg	2,780.0	Acido Ascórbico Total	mg	2,994.0
Componente	Unidad	Valor																																															
Agua	g	94.4																																															
Valor energético	cal	17.0																																															
Proteínas	g	0.5																																															
Carbohidratos	g	4.7																																															
Fibra	g	0.6																																															
Ceniza	g	0.2																																															
Calcio	mg	27.0																																															
Fósforo	mg	17.0																																															
Hierro	mg	0.5																																															
Tiamina	mg	0.01																																															
Riboflamina	mg	0.04																																															
Niacina	mg	0.062																																															
Acido Ascórbico Reducido	mg	2,780.0																																															
Acido Ascórbico Total	mg	2,994.0																																															
			 <p><b>Figura 12.</b> Estados de madurez del fruto: 1. verde, 2. verde-pintón, 3. pintón-maduro y 4. maduro</p>																																														
DESCRIPCIÓN:																																																	
<p>En el cuadro 2.5 se observa los componentes por unidad de valor del Camu Camu. En la figura 12 se puede observar el proceso de maduración del Camu Camu, a través del tiempo.</p>																																																	
ENLACE WEB:																																																	
<p><a href="http://repositorio.iiap.org.pe/bitstream/IIAP/146/1/camu_libro_2001.pdf">http://repositorio.iiap.org.pe/bitstream/IIAP/146/1/camu_libro_2001.pdf</a>  <a href="https://es.scribd.com/doc/25018356/El-Cultivo-Del-Camu-Camu">https://es.scribd.com/doc/25018356/El-Cultivo-Del-Camu-Camu</a></p>																																																	

(Pinedo, 2001), (Villachica, 1996)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR LOS TIPOS DE PLAGAS DE LA COSECHA DE CAMU CAMU



TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA <input type="radio"/>		CUALITATIVA <input checked="" type="radio"/>																																																								
TIPO DE FUENTE:	FOTO <input type="radio"/>	ANÁLISIS ESTADÍSTICO <input type="radio"/>	DOCUMENTOS <input checked="" type="radio"/>	TESIS <input type="radio"/>																																																							
AUTOR: INIA.																																																											
DIMENSIÓN: Factores que inciden en la producción.																																																											
SUBDIMENSIONES: Plagas.																																																											
INDICADOR: Conocimiento de los principales tipos de plagas																																																											
DOCUMENTOS																																																											
<table border="1"> <thead> <tr> <th>N°</th> <th>NOMBRE COMUN</th> <th>NOMBRE CIENTIFICO</th> <th>FAMILIA</th> <th>PARTE ATACADA</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1</td> <td>"piojo saltador"</td> <td><i>Tuthillia cognata</i></td> <td>Homoptera</td> <td>Hojas</td> </tr> <tr> <td>2</td> <td>"picudo del camu camu"</td> <td><i>Conotrachelus dibiae</i></td> <td>Coleoptera</td> <td>Frutos</td> </tr> <tr> <td>3</td> <td>"barrenador de tallo y ramas"</td> <td><i>Cossula maruga</i></td> <td>Lepidoptera</td> <td>Ramas</td> </tr> <tr> <td>4</td> <td>"chinche del camu camu"</td> <td><i>Eressa sp.</i></td> <td>Hemiptera</td> <td>Frutos</td> </tr> <tr> <td>5</td> <td>"barrenador de ramitas"</td> <td><i>Xilosandrus compactus</i></td> <td>Coleoptera</td> <td>Ramas</td> </tr> <tr> <td>6</td> <td>"serruchador"</td> <td><i>Ecthoea quadricornis</i></td> <td>Coleoptera</td> <td>Ramas</td> </tr> <tr> <td>7</td> <td>"quereza de la piña"</td> <td><i>Disomicoccus brevipes</i></td> <td>Homoptera</td> <td>Raíces</td> </tr> <tr> <td>8</td> <td>"curhuinse"</td> <td><i>Atta cephalotes</i></td> <td>Hymenoptera</td> <td>Hojas</td> </tr> <tr> <td>9</td> <td>"pulgón de la melaza"</td> <td><i>Aphis gosypii</i></td> <td>Homoptera</td> <td>Hojas</td> </tr> <tr> <td>10</td> <td>"polilla"</td> <td><i>Nystalea nyseus</i></td> <td>Lepidoptera</td> <td>Hojas</td> </tr> </tbody> </table> <p style="text-align: center;"><b>Principales plagas en el cultivo de camu camu.</b></p>					N°	NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO	FAMILIA	PARTE ATACADA	1	"piojo saltador"	<i>Tuthillia cognata</i>	Homoptera	Hojas	2	"picudo del camu camu"	<i>Conotrachelus dibiae</i>	Coleoptera	Frutos	3	"barrenador de tallo y ramas"	<i>Cossula maruga</i>	Lepidoptera	Ramas	4	"chinche del camu camu"	<i>Eressa sp.</i>	Hemiptera	Frutos	5	"barrenador de ramitas"	<i>Xilosandrus compactus</i>	Coleoptera	Ramas	6	"serruchador"	<i>Ecthoea quadricornis</i>	Coleoptera	Ramas	7	"quereza de la piña"	<i>Disomicoccus brevipes</i>	Homoptera	Raíces	8	"curhuinse"	<i>Atta cephalotes</i>	Hymenoptera	Hojas	9	"pulgón de la melaza"	<i>Aphis gosypii</i>	Homoptera	Hojas	10	"polilla"	<i>Nystalea nyseus</i>	Lepidoptera	Hojas
N°	NOMBRE COMUN	NOMBRE CIENTIFICO	FAMILIA	PARTE ATACADA																																																							
1	"piojo saltador"	<i>Tuthillia cognata</i>	Homoptera	Hojas																																																							
2	"picudo del camu camu"	<i>Conotrachelus dibiae</i>	Coleoptera	Frutos																																																							
3	"barrenador de tallo y ramas"	<i>Cossula maruga</i>	Lepidoptera	Ramas																																																							
4	"chinche del camu camu"	<i>Eressa sp.</i>	Hemiptera	Frutos																																																							
5	"barrenador de ramitas"	<i>Xilosandrus compactus</i>	Coleoptera	Ramas																																																							
6	"serruchador"	<i>Ecthoea quadricornis</i>	Coleoptera	Ramas																																																							
7	"quereza de la piña"	<i>Disomicoccus brevipes</i>	Homoptera	Raíces																																																							
8	"curhuinse"	<i>Atta cephalotes</i>	Hymenoptera	Hojas																																																							
9	"pulgón de la melaza"	<i>Aphis gosypii</i>	Homoptera	Hojas																																																							
10	"polilla"	<i>Nystalea nyseus</i>	Lepidoptera	Hojas																																																							
DESCRIPCIÓN:																																																											
Cuadro de los 10 plagas que afectan al cultivo y que disminuyen la producción del Camu Camu																																																											
ENLACE WEB:																																																											
<a href="http://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/155/3/ST-Tecnologia_camu_camu.pdf">http://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/155/3/ST-Tecnologia_camu_camu.pdf</a>																																																											

(Melchor & Imán , 2007)

FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR AUMENTO DE LA PRODUCCION HACIENDO USO DE LA TECNOLOGIA

TIPO DE INFORMACIÓN: CUANTITATIVA ○ CUALITATIVA ●

TIPO DE FUENTE: FOTO ○ ANÁLISIS ESTADÍSTICO ○ DOCUMENTOS ● TESIS ○

AUTOR: IIAP, ANDINA Y INIA

DIMENSIÓN: Factores que inciden en la producción.

SUBDIMENSIONES: Tecnología

INDICADOR: Aumento de la producción haciendo uso de la tecnología

DOCUMENTOS

**GENERACIÓN DE TECNOLOGÍAS PARA EL MANEJO DE LA DIVERSIDAD BIOLÓGICA Y CULTIVOS EMBLEMÁTICOS EN UCAYALI**  
Jorge Manuel Revilla Chávez, Rubén Casas Beategui (UNIA)

Los agricultores de Ucayali, buscan alternativas ecológicas para el control de plagas en el cultivo de camu camu *Myrciaria dubia*. La aplicación de estrategias de producción como el Manejo Integrado de Plagas (MIP), son opciones prácticas que deben ser valoradas para mejorar la calidad de los productos a un mercado cada vez más exigente. El objetivo del proyecto es demostrar los efectos que tiene la aplicación de la estrategia MIP en el control de *Edessa* sp. (Chinche) y *Conotrachelus dubiae* (Picudo) principales plagas que dañan los frutos del camu camu en la etapa de producción. El estudio fue desarrollado entre Agosto y Octubre del 2016, en la provincia de Coronel Porcillo, distrito de Manantay, Región Ucayali. Se instaló un parcela testigo y una parcela para evaluar el efecto de la aplicación MIP, consistente en un conjunto de actividades que incluye el deshierbas por cada treinta días, aplicación inicial de fertilizantes consistente en 600 gr de guano de isla, 100 gr de roca fosfórica y 100 gr de dolomita como dantes, instalación de cuatros trampas amarillas (30x30 cm) con un pegante entomológico Temocid® por parcela y aplicación de Rotenol a razón de 40 ml por mochila de 20 litros, en el experimento se evaluó el daño generado por *Conotrachelus dubiae* y *Edessa* sp. en frutos de estado de pinton a maduro, en un diseño experimental de parcelas divididas. Los resultados indican que el porcentaje de frutos sanos presente en la aplicación del MIP (T2) fue mayor en 50% comparado con un 29% de frutos sanos en la parcela testigo (T1), del mismo modo la incidencia de daño por ataque a frutos por *Conotrachelus dubiae* (Picudo) (CF2) disminuyó con la aplicación MIP, de un 73% presente en el testigo (T1) a un 43% en la aplicación MIP (T2), sin embargo no se mostraron resultados importantes en la aplicación MIP (T2) y el testigo (T1) frente a los daños ocasionados por *Edessa* sp. (Chinche) (CF3) que fueron de 0% y 2% respectivamente. (Fig 1). Se concluye que la aplicación de la estrategia MIP favorece el incremento de producción de frutos sanos, disminuye la incidencia de daño producido por *Conotrachelus dubiae* (picudo).

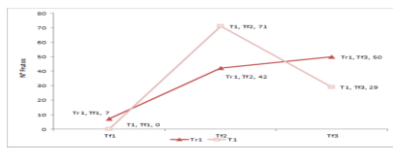


Fig 1. Evaluación de daño al fruto (%) por plagas en camu camu con aplicación de MIP comparado a un testigo en suelos de testings en el Caserio Pucallpa, Ucayali, Perú. Donde: T1: Tratamiento 1; T2: Testigo 1; T3: Frutos contaminados con *Edessa* sp. (Chinche); T4: Frutos contaminados con *Conotrachelus dubiae* (Picudo); T5: Frutos Sanos.

**III. TECNOLOGIA DEL CULTIVO**

3.1	Cernidos/selección de semillas	20
3.2	Identificación de genotipos superiores	22
3.3	Obtención de semilla mejorada	23
3.4	Procesamiento y conservación de semillas	27
3.5	Producción de plantones de calidad	31
3.6	Fijación del terreno	34
3.7	Siembras de plantación	34
3.8	Plantación definitiva	35
3.9	Cultivos asociados	35
3.10	Manejo de plantaciones	36
3.11	Vecería o alternancia	36
3.12	Propagación vegetativa	40
3.13	Lechada de desfogación	43
3.14	Control de malezas	44
3.15	Control de plagas	45
3.16	Cosecha	45
3.17	Post cosecha	46

DESCRIPCIÓN:

Aplicación de estrategia para el mejoramiento de plagas para la producción y mejoramiento calidad, proyecto agosto y octubre 2016.  
Proyecto tecnológico para mejorar la producción del Camu Camu, su manejo del cultivo y producción, para la entrada en nuevos mercados.  
Proceso de la tecnología del cultivo para el Camu Camu.

ENLACE WEB:

- [http://iiap.org.pe/Archivos/Publicaciones/Publicacion\\_2266.pdf](http://iiap.org.pe/Archivos/Publicaciones/Publicacion_2266.pdf)
- <https://andina.pe/Ingles/noticia-mejoraran-produccion-camu-camu-ucayali-alianza-entre-estado-y-empresas-privadas-229215.aspx>
- [http://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/155/3/ST-Tecnologia\\_camu\\_camu.pdf](http://repositorio.inia.gob.pe/bitstream/inia/155/3/ST-Tecnologia_camu_camu.pdf)

(Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana, 2016), (Melchor & Imán , 2007),

(Andina, 2019)



FICHA DE ANÁLISIS DOCUMENTAL PARA IDENTIFICAR EL PROCESO DE  
FORMALIZACIÓN DE UNA ASOCIACIÓN Y SU BENEFICIOS.

TIPO DE INFORMACIÓN:	CUANTITATIVA ○		CUALITATIVA ●	
TIPO DE FUENTE:	FOTO ○	ANÁLISIS ESTADÍSTICO ○	DOCUMENTOS ●	TESIS ○

AUTOR: SUNARP

DIMENSIÓN: Aptitudes Comerciales

SUBDIMENSIONES: Formalidades e integración en asociaciones.

INDICADOR: Beneficios de ser formal

DOCUMENTOS

**1. Búsqueda y reserva de nombre.** La reserva de nombre es el paso previo a la constitución de una empresa o sociedad. No es un trámite obligatorio pero sí recomendable para facilitar la inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la Sunarp. Durante la calificación de la Reserva de Nombre, el registrador público tiene que verificar si existe alguna igualdad o coincidencia con otro nombre, denominación, completa o abreviada, o razón social de una empresa o sociedad preexistente o que esté gozando de la preferencia registral.

**2. Elaboración de la Minuta de Constitución de la Empresa o Sociedad.** A través de este documento el titular de la empresa o los miembros de la sociedad manifiestan su voluntad de constituir la persona jurídica. El acto constitutivo consta del pacto social y los estatutos. Asimismo, se nombra a los primeros administradores, de acuerdo a las características de la persona jurídica.

**3. Aporte de capital.** Podrá aportarse dinero, el cual se acreditará con el documento expedido por una entidad del sistema financiero nacional, o bienes (inmuebles o muebles, en estos últimos se entienden los derechos de crédito) los que se acreditarán con la inscripción de la transferencia a favor de la empresa o sociedad, con la indicación de la transferencia en la escritura pública o con el informe de valoración detallado y el criterio empleado para su valuación, según sea el caso.

**4. Elaboración de Escritura Pública ante el notario.** Una vez redactado el acto constitutivo, es necesario llevarlo a una notaría para que un notario público lo revise y lo eleve a Escritura Pública. De esta manera se generará la Escritura Pública de constitución. Este documento debe estar firmado y sellado por el notario y tener la firma del titular o los socios, incluidos los cónyuges de ser el caso. El costo y el tiempo del trámite dependerán de la notaría que elijas.

**5. Inscripción de la empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la Sunarp.** Ya sea en el Registro de Sociedades, para las sociedades anónimas cerradas; abiertas, sociedad comercial de responsabilidad limitada; o en el Registro de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada. En la Sunarp obtendrá un asiento registral de inscripción de la empresa o sociedad como persona jurídica. Este procedimiento normalmente es realizado por el notario. El plazo de calificación es de 24 horas desde la presentación del título. Recuerda que la Persona Jurídica existe a partir de su inscripción en los Registros Públicos.

**6. Inscripción al RUC para Persona Jurídica.** El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica como contribuyente a una Persona Jurídica o Persona Natural. El RUC contiene los datos de identificación de las actividades económicas y es emitido por la Sunat.

Beneficios de tener un negocio formal

- Tendrás la libertad de exponer tu marca legalmente, sin problemas con las autoridades.
- Podrás crecer y emplear gente que obtenga beneficios del Estado.
- Ser formal te permite, además, acceder a préstamos bancarios. Formar parte del ecosistema comercial del país y contribuir con el crecimiento de emprendedores y empresarios quienes, como tú, buscan tener estabilidad económica y social.

Inscripción digital

También puedes constituir e inscribir tu empresa o sociedad en el Registro de Personas Jurídicas de la Sunarp mediante el SID-Sunarp, plataforma digital a través de la cual se puede iniciar el procedimiento registral electrónicamente sin necesidad de llenar formularios físicos ni acudir a una oficina de la Sunarp.

Para ello debes ingresar a través de <https://www.sunarp.gob.pe/w-sid/index.html> registrarte en el sistema -que te proporcionará un usuario y clave-, y seleccionar el ícono "Solicitud de Constitución de Empresas".

Entre las muchas ventajas de emplear el SID-Sunarp, destacan:

- Eliminación del soporte papel en el procedimiento registral.
- Mayor rapidez en el trámite notarial y registral, dado que la Sunarp registra la empresa o sociedad en un promedio menor a 24 horas e incluso obtener su respectivo RUC.
- Comunicación inmediata al correo electrónico del ciudadano sobre el estatus del trabajo notarial y registral.

Santiago de Surco, 4 de agosto de 2018

OFICINA GENERAL DE COMUNICACIONES - SUNARP

DESCRIPCIÓN:

El proceso para poder formalizar una asociación, es igual al modo de constituir una empresa. Todos los participantes deben estar en la minuta de constitución. El beneficio por ser formal, formar parte del comercial del país y crecer como emprendedores.

ENLACE WEB:

<https://www.sunarp.gob.pe/PRENSA/inicio/post/2018/08/03/constituye-tu-empresa-en-seis-pasos>

(SUNARP, 2018)

**ANEXO N° 8. PERX DE UCAYALI**

<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO # 4:</b> Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.				
<b>ACTIVIDAD # 1:</b> Fomentar el cultivo de valores y cambios de hábitos orientados al desarrollo exportador.				
<b>Indicador de logro:</b>		Generar una cultura exportadora en la región.		
<b>Indicador de avance:</b>		En el 2006 se inicia un programa integrado para fomentar valores vinculados a la exportación.		
TAREAS		METAS	INDICADORES	RESPONSABLES
T1	Diseñar e implementar programas y proyectos para fomentar la formación de valores en jóvenes y adolescentes.	Crear en los jóvenes los valores clave para la visión exportadora.	<ul style="list-style-type: none"> <li>A partir del 2006 existe un programa integrado para fomentar valores.</li> <li>A fines de 2010 hay tres programas en marcha.</li> </ul>	<u>Dirección Regional de Educación</u> , Institutos, Universidades, ONGs GOREU
T2	Incorporar dentro de la currícula de todos los niveles educativos charlas informativas sobre el sector exportador.	Afianzar el entendimiento de la importancia de la actividad exportadora como pilar del desarrollo económico de la región.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al 2010 todos los centros educativos de la región cuentan con un programa anual de charlas.</li> </ul>	<u>Ministerio de Educación</u> , GOREU, DIRCETUR
T3	Promover convenios entre universidades y empresas.	Facilitar programas de prácticas pre-profesionales a estudiantes universitarios en empresas exportadoras.	<ul style="list-style-type: none"> <li>A finales de 2006 se cuenta con 5 convenios formalizados.</li> <li>A finales de 2007 se cuenta con 10 convenios formalizados.</li> <li>A partir de 2008 se concretan más convenios anualmente.</li> </ul>	<u>Universidades</u> Empresas DIRCETUR Gremios empresariales
T4	Difundir mediante medios de comunicación masiva el cultivo de valores y de buenas costumbres.	Difundir los valores clave para la realización de la visión.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al 2010 el 50% de la población ha sido sensibilizada.</li> </ul>	GOREU, <u>Dirección Regional de Educación</u> . Medios de comunicación, ONG
<i>Si desarrollamos todas las tareas y alcanzamos las metas, ¿habremos cumplido con la actividad?</i>				
<i>Los indicadores, ¿nos permiten verificar el avance y logro de las tareas?</i>				

<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO # 4:</b> Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.				
<b>ACTIVIDAD # 2:</b> Incentivar a personas naturales y jurídicas, líderes y emprendedoras en exportación a difundir y compartir sus experiencias.				
<b>Indicador de logro:</b>		Democratizar el conocimiento sobre la actividad exportadora en la región.		
<b>Indicador de avance:</b>		En el 2006 se impulsan reuniones de intercambio y transmisión de conocimientos sobre exportación.		
TAREAS		METAS	INDICADORES	RESPONSABLES
T1	Sistematizar y difundir experiencias de vida y buenas costumbres de personas y empresas exitosas en exportación.	Adecuar y adoptar metodologías de casos exitosos a empresas locales.	<ul style="list-style-type: none"> <li>A partir del 2006 se impulsan reuniones de intercambio y transmisión de conocimientos.</li> </ul>	DIRCETUR <u>CERX</u> DIREU PROMPEX Universidades Empresarios Gremios empresariales
T2	Difundir las experiencias exportadoras exitosas a través de medios de comunicación masivos y realización de conferencias y charlas.	Consolidar el conocimiento sobre la exportación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>A partir del 2006 se cuenta con un programa diseñado e implementado.</li> </ul>	DIRCETUR GOREU CCITU Medios de Comunicación CAPÍTULO III. <u>CERX</u>
<i>Si desarrollamos todas las tareas y alcanzamos las metas, ¿habremos cumplido con la actividad?</i>				
<i>Los indicadores, ¿nos permiten verificar el avance y logro de las tareas?</i>				

<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO # 4:</b> Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.				
<b>ACTIVIDAD # 3:</b> Fomentar la consolidación de empresas privadas formales con visión exportadora.				
<b>Indicador de logro:</b>		Consolidar una cultura empresarial entre las pequeñas y medianas empresas.		
<b>Indicador de avance:</b>		Para finales de 2006 se ha completado un programa para facilitar la formalización de las empresas.		
TAREAS		METAS	INDICADORES	RESPONSABLES
T1	Formalizar a las pequeñas y microempresas y brindarles asesoría.	Disminuir la informalidad de las empresas más pequeñas de la región.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desarrollar un programa para facilitar la formalización de las empresas a finales de 2006.</li> <li>• Al 2010 el 60% de las empresas se han formalizado.</li> <li>• Al 2015 el 100% se ha formalizado.</li> </ul>	Ministerio de Trabajo ONGs GOREU <u>PROMPYME</u>
T2	Desarrollar estrategias de organización y gestión empresarial, incluyendo la elaboración de planes de negocio.	Mejorar la gestión operativa de las pequeñas y microempresas y fomentar la generación de negocios de manera estratégica.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• A finales de 2006 se ha elaborado un programa para generar las capacidades de gestión de las empresas.</li> <li>• A finales de 2007 el 20% han participado en dicho programa.</li> <li>• A finales de 2009 el 50% han participado en dicho programa.</li> <li>• A finales de 2012 el 80% han participado en dicho programa.</li> <li>• A finales de 2015 el 100% han participado en dicho programa.</li> </ul>	Ministerio de Trabajo <u>PROMPYME</u> Gremios empresariales ONG's GOREU
<i>Si desarrollamos todas las tareas y alcanzamos las metas, ¿habremos cumplido con la actividad?</i>				
<i>Los indicadores, ¿nos permiten verificar el avance y logro de las tareas?</i>				

**ANEXO N° 9. POP DE CAMU CAMU**

<b>OBJETIVO ESTRATÉGICO # 4:</b> Desarrollar una cultura exportadora con visión global y estratégica que fomente capacidades de emprendimiento y buenas prácticas comerciales basadas en valores.				
<b>ACTIVIDAD # 1:</b> Difusión de los beneficios de la cultura exportadora.				
<b>Indicador de logro:</b>		Impulsar el desarrollo de la actividad exportadora entre los productores de camu camu.		
<b>Indicador de avance:</b>		Al 2008 el 50% de los empresarios han recibido algún tipo de capacitación sobre comercio exterior.		
TAREAS		METAS	INDICADORES	RESPONSABLES
T1	Capacitar a los agentes económicos involucrados en el cultivo de camu camu.	Generar una conciencia sobre la importancia de la exportación como actividad generadora de riqueza y desarrollo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al 2008 se han organizado 04 eventos por año.</li> </ul>	MINAG INIA <b>Gerencia de Desarrollo Económico</b> Cámara de Comercio DIRCETUR CERX
T2	Ofrecer cursos de comercio exterior a empresarios del sector.	Desarrollar capacidades de exportación entre los empresarios de la región.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Al 2008 el 50% de los empresarios han recibido algún tipo de capacitación.</li> <li>Al 2010 la mayoría de empresarios tienen conocimientos sobre comercio exterior.</li> </ul>	<b>PROMPEX</b> GOREU DIRCETUR Cámara de comercio
T3	Desarrollar foros de intercambio de experiencia entre los agentes productivos.	Promover el conocimiento de casos de éxito como instrumento para generar una cultura exportadora.	<ul style="list-style-type: none"> <li>A partir de 2006 se inicia un programa de intercambios, para luego realizarse anualmente.</li> </ul>	<b>PROMPEX</b> GOREU DIRCETUR Cámara de Comercio
<i>Si desarrollamos todas las tareas y alcanzamos las metas, ¿habremos cumplido con la actividad?</i>				
<i>Los indicadores, ¿nos permiten verificar el avance y logro de las tareas?</i>				

ANEXO N° 10. RESULTADOS

GRADO DE LA CULTURA EXPORTADORA																					9	7	4	20
N°	CONOCIMIENTOS BASICOS DE EXPORTACION									FACTORES QUE INCIDEN EN LA PRODUCCION							APTITUDES COMERCIALES				CBE	FIP	AC	CE
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20				
1	B	B	A	B	B	A	B	A	C	B	C	C	A	B	C	A	A	B	C	B	5	4	2	11
2	A	C	B	C	A	A	B	B	C	B	A	C	A	A	B	C	B	A	C	B	3	3	1	7
3	C	C	C	A	A	B	B	A	A	B	B	B	A	B	C	B	C	A	B	A	4	3	2	9
4	B	A	B	C	C	A	B	A	B	B	A	A	B	B	B	B	C	B	B	A	2	3	3	8
5	C	C	C	B	C	A	B	A	C	B	C	B	C	C	C	C	C	B	B	A	3	3	3	9
6	C	C	B	B	B	B	B	B	B	B	B	C	C	B	A	B	A	B	A	C	4	3	1	8
7	C	A	C	A	A	C	B	A	A	B	C	A	C	A	C	C	A	A	A	A	3	4	1	8
8	A	C	B	B	B	B	A	A	B	B	C	C	A	C	A	A	A	C	C	C	2	4	1	7
9	B	C	B	B	C	B	C	A	B	B	A	C	A	B	A	B	C	B	C	B	2	4	3	9
10	C	B	A	C	C	B	B	A	C	B	C	B	C	B	A	A	A	C	A	A	4	4	1	9
11	A	C	C	B	A	A	A	B	B	B	C	C	A	A	C	A	A	A	B	A	2	3	1	6
12	A	B	A	A	A	B	C	C	C	B	C	B	B	B	A	A	A	C	A	B	4	4	0	8
13	C	A	C	B	C	B	B	B	A	B	A	B	B	B	C	B	C	A	B	C	4	2	1	7
14	A	B	B	A	C	C	B	B	A	B	B	B	B	A	A	B	B	A	B	B	3	2	0	5
15	C	A	A	A	B	C	B	B	A	B	B	A	B	B	C	A	C	C	B	C	4	3	1	8
16	B	C	B	B	B	A	B	A	C	B	C	B	A	A	B	A	A	C	A	C	4	3	0	7
17	B	B	C	B	B	A	C	A	B	B	C	C	C	B	B	A	A	A	A	B	4	3	0	7
18	B	B	A	A	C	C	A	C	A	B	B	A	C	A	A	C	A	A	B	A	3	4	1	8
19	B	C	B	B	C	C	C	B	B	B	C	A	A	B	B	C	C	C	A	A	2	6	2	10
20	B	A	C	B	A	A	B	C	A	B	C	B	C	B	B	A	B	C	B	A	3	3	1	7
21	A	A	B	A	B	C	C	B	A	A	A	B	A	B	B	C	A	C	B	B	3	3	0	6
22	C	A	C	B	B	C	A	C	A	A	A	A	A	C	C	A	B	A	B	C	2	2	0	4
23	B	C	C	A	A	A	C	C	A	A	B	B	A	B	A	B	B	A	C	C	3	3	1	7
24	C	B	B	C	B	C	A	C	A	B	C	A	A	B	B	B	C	C	A	A	2	5	2	9
25	A	A	C	B	C	B	C	B	A	C	A	A	C	C	B	B	B	B	A	C	3	1	1	5
26	C	B	B	C	A	B	B	A	A	C	C	B	C	C	B	C	C	C	C	C	4	2	2	8
27	C	B	C	A	B	A	A	A	A	A	A	B	A	A	B	A	A	B	A	A	4	1	2	7
28	B	C	A	B	C	A	C	B	A	B	A	A	C	B	C	A	B	C	A	A	2	3	1	6
29	C	A	C	C	C	B	C	B	A	C	C	B	A	C	C	C	C	A	B	C	3	4	1	8
30	A	B	A	A	C	C	A	A	A	B	A	A	A	B	B	B	B	C	B	B	2	4	0	6



**ANEXO N° 11. EVIDENCIA**



Imagen 01. Búsqueda de los productores de Camu Camu



Imagen 02. Aplicación de cuestionario



Imagen 03. Feria EXPOAMAZONICA 2018



Imagen 04. Productores





Imagen 05. Recolección del Camu Camu



Imagen 06. Recolección del Camu Camu fluvial



Imagen 07. Selección del Camu Camu



Imagen 08. Taller de Asociatividad por la ONG Agro salud





**Imagen 09. Seguimiento por parte de la ONG Agro salud**