UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

PROGRAMA ACADÉMICO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

“Factores críticos para la exportación de castaña pelada de Madre de Dios -
Perú hacia Corea del Sur desde el 2014 hasta 2017”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
NEGOCIOS INTERNACIONALES

AUTORAS

Flores Cama, Magaly - 0000-0002-9253-539X

Morales Castillo, Brani – 0000-0001-8789-1085

ASESORA

Pérez Aponte, María Cecilia - 0000-0002-9988-7312

Lima, 14 de Julio de 2018

*Dedicado a Dios por la vida y por permitirnos llegar hasta este momento
de nuestro desarrollo profesional. A nuestras familias por su apoyo y
comprensión.*

Agradecimientos

A todos aquellos que contribuyeron en brindar la información para realizar este trabajo y en especial a los actores de la región de Madre de Dios, lugar donde nace la castaña.

RESUMEN

En la presente investigación, analizamos los factores críticos para la exportación de castaña pelada de Madre de Dios – Perú, hacia Corea del Sur en el periodo 2014 - 2017.

En el primer capítulo, se realiza un análisis de la castaña (*bertholletia excelsa*), fruto natural del departamento de Madre de Dios en Perú. Asimismo, mencionamos el proceso de recolección, zafra y distribución de este preciado fruto, la investigación del país de destino, Corea del Sur y sus procesos comerciales.

En el segundo capítulo, se describen las herramientas de investigación. Se mencionan los actores que intervienen y como se llegará a obtener la información a recolectar desde la misma zona de los castaños en Madre de Dios – Perú.

En el tercer capítulo, se analizan todos los datos recopilados. Se extrapoló los datos obtenidos a una bitácora, para con ello, poder obtener los resultados de acuerdo a las categorías de preguntas planteadas y de manera veráz.

En el cuarto capítulo, se describen los hallazgos de los tres segmentos utilizados: Expertos en exportaciones, Especialistas en Derecho Ambiental y Forestal y Concesionarios castañeros y Organismos no gubernamentales. Con estos importantes hallazgos, posteriormente se logran los objetivos y se da respuesta a la hipótesis.

En el quinto capítulo, se concluye y recomienda de acuerdo a todo el estudio realizado durante los seis meses de investigación.

Se ha analizado papers, libros, páginas web e investigaciones sobre el fruto. Asimismo, se ha realizado una investigación minuciosa en la misma Región de Madre de Dios.

Palabras Clave: Madre de Dios, castaña, fruto, investigación.

ABSTRACT

During the investigation, we analyzed the critical factors of the exportation of peeled chestnuts from Madre de Dios – Peru to South Korea during the years of 2014 through 2017.

In the first chapter, we provided an analysis of the peeled chestnuts, a native fruit from Madre de Dios – Peru. We mentioned the process of harvesting and distributing this extraordinary fruit to South Korea, as well as observing the business process of peeled chestnuts within South Korea.

In the second chapter, we detailed all the tools used to conduct the analysis. These included the surveyors and how we collected information from the chestnut plantations in Madre de Dios-Peru

In the third chapter, we analyzed all the data we have and what it represents. We exported all the acquired data into a spreadsheet to provide an accurate information for this research.

In the fourth chapter, we described the three segments we used. It includes the experts on exportation, environmental specialists, chestnut harvesters and non-government organizations. With this important analysis, we reach answers to our hypothesis.

In the fifth chapter, we closed the research and provided feedback according to our six-month investigation of the peeled chestnuts.

We have used research papers, textbooks, studies, websites, and other sources in the investigation of this fruit, we have also made an intense analysis of the Madre de Dios region.

Keywords: Madre de Dios, chestnut, fruit, research.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	2
1.1. La castaña, definición, origen, variedades y características para la exportación ..	2
1.1.1. Valor nutritivo de la castaña	5
1.1.2. Beneficios de La Castaña	5
1.1.3. Características de la Castaña para exportación.....	6
1.2. Factores Críticos de Éxito	13
1.2.1. Factores Críticos de Éxito de la Producción de La Castaña en Madre de Dios	13
1.2.2. Factores Críticos de Éxito de la Exportación de La Castaña a Corea del Sur	15
1.3. Corea del Sur lugar de destino.....	16
1.3.1. Características del Mercado de Corea Del Sur	18
1.3.2. Exportaciones peruanas de la castaña al mercado de Corea del Sur	19
1.3.3. Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur.....	21
1.4. Estrategias de Mercadeo del Comercio Internacional de la Castaña.....	22
1.4.1. Estrategias de Liderazgo en Costos	23
1.4.2. Estrategia de Crecimiento Intensivo.....	23
1.5. Logística	25
1.5.1. Puerto de Destino: Busan	28
1.5.2. Empaque y Embalaje	29
1.5.3. Medidas Sanitarias.....	34
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	38
2.1. Planteamiento de la investigación	38
2.1.1. Propósito de la investigación.....	38
2.1.2. Objetivos de la investigación.....	39
2.1.3. Tipo de investigación	39
2.1.4. Pregunta de investigación.....	39
2.1.5. Hipótesis general	40
2.1.6. Hipótesis específicas.....	40
2.1.7. Justificación	40
2.4. Diseño o abordaje principal.....	42

2.4.1. Identificación de la estructura de la entrevista	43
2.4.2. Guía de preguntas	44
2.4.3. Segmentos.....	44
2.4.4. Categorías	45
2.4.5. El instrumento de investigación	46
2.4.6. Procedimientos	47
CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE DATOS Y RESULTADOS.....	49
3.1. Segmento 1: Expertos en Exportaciones	49
3.2. Segmento 2: Especialistas Derecho Ambiental y Forestal	52
3.3. Segmento 3: Concesionarios Castañeros y organismos no gubernamentales	54
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN DE RESULTADOS	56
4.1. Discusión de Resultados	56
4.2. Hallazgos de la investigación	56
4.3. Brechas de la investigación	64
4.4. Barreras de la investigación.....	65
4.5. Limitaciones de la investigación	65
CAPÍTULO V - CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	66
5.1. Conclusiones.....	66
5.2. Recomendaciones	68
BIBLIOGRAFÍA	69

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	4
<i>Actuaciones esenciales para las empresas</i>	<i>4</i>
Tabla 2	5
<i>Valor alimenticio de la castaña</i>	<i>5</i>
Tabla 3	12
<i>Exportaciones peruanas de Castaña 2016-2017</i>	<i>12</i>
Tabla 4	19
<i>PBI Corea del Sur en US\$</i>	<i>19</i>
Tabla 5	20
<i>Exportaciones peruanas a Corea del Sur</i>	<i>20</i>
Tabla 6	21
<i>Arancel preferencial para la P.A. 0801210000</i>	<i>21</i>
Tabla 7	22
<i>Código de Sistema Armonizado para la P.A. 0801220000</i>	<i>22</i>
Tabla 8	28
<i>Principales eslabones para la extracción de la castaña.</i>	<i>28</i>
Tabla 9	29
<i>Clasificación por categoría de la castaña</i>	<i>30</i>
Tabla 10	31
<i>Cuadro de calidad permitida con mínimos y máximos.</i>	<i>31</i>
Tabla 11	34
<i>Leyes que regulan las importaciones en Corea del Sur.</i>	<i>34</i>
Tabla 12	35
<i>Autoridad Sanitaria en el Perú</i>	<i>35</i>
Tabla 13	36
<i>Autoridades Sanitarias en Corea del Sur.</i>	<i>36</i>
Tabla 14	37
<i>Límites máximos de toxinas permitidas</i>	<i>37</i>
Tabla 15	45
<i>Número de entrevistas realizadas en cada segmento.</i>	<i>45</i>
Tabla 16	50
<i>Principales puertos en Corea del Sur</i>	<i>50</i>

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Ficha Técnica de la castaña. Adaptado de información general obtenida de COMTRADE, Gobierno Regional de Madre de Dios, por COMTRADE y Gobierno Regional de Madre de Dios.	7
<i>Figura 2.</i> Mapa de concesiones en la región de Madre de Dios, por Instituto del Bien Común (IBC).	8
<i>Figura 3.</i> Principales empresas exportadoras de castaña o nuez del brasil. Adaptado de información estadística de las exportaciones de nueces del Brasil, por Agrodataperu. .	10
<i>Figura 4.</i> Proceso de la producción de la castaña.	15
<i>Figura 5.</i> Análisis FODA.	16
<i>Figura 6.</i> Mapa de Corea del Sur.	18
<i>Figura 7.</i> Exportaciones de nueces del Brasil 2016-2017. Adaptado de información estadística Agrodata, por SUNAT.	20
<i>Figura 8.</i> Exportaciones no tradicionales hacia Corea, elaborado por MINCETUR/SUNAT.	24
<i>Figura 9.</i> Estrategias de Crecimiento.	25
<i>Figura 10.</i> Cadena de distribución de la castaña.	27
<i>Figura 11.</i> Ubicación y división política de la región Madre de Dios, por PNUD.	27
<i>Figura 12.</i> Proceso carga expresa.	28
<i>Figura 13.</i> Vías de transporte para la exportación de castaña. Adaptado de guía práctica para Corea del Sur, por MINCETUR.	50
<i>Figura 14.</i> Operadores logísticos. Adaptado de guía práctica para Corea del Sur, por MINCETUR.	50

INTRODUCCIÓN

El Perú se encuentra en el tercer lugar en las exportaciones de castañas en América del Sur, después de Bolivia y Brasil, habiéndose identificado que el mercado asiático tiene un interés particular en dicho producto. En este marco, se plantea determinar cuáles son factores críticos que dificultan el desarrollo de la exportación de la castaña desde el departamento de Madre de Dios a Corea del Sur, interesa conocer, a través del trabajo de investigación, cuáles son las variables que entranpan el desarrollo de este fruto en el Perú para su exportación. En este marco, se analizará el fruto, su recolección, la situación de la castaña en el Perú y el aprovechamiento económico para la región de Madre de Dios, así como la identificación de los problemas para la accesibilidad de las zonas de extracción y su rendimiento por áreas, la conservación de árboles semilleros también es un aspecto importante a estudiar.

Se utilizará en la presente investigación las herramientas de comercio exterior, informaciones y textos del sector agropecuario referente al árbol de castaña, información de las Instituciones del Gobierno Peruano, el mercado, entre otros estudios cualitativos sobre el fruto y sus exportaciones.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. La castaña, definición, origen, variedades y características para la exportación

La castaña, “*Bertholletia excelsa*”, oriunda de la región amazónica, se encuentra entre los territorios de Venezuela, Colombia, Perú, Brasil, Bolivia y las Guayanas. En el Perú, existe sólo en el departamento de Madre de Dios, donde las plantaciones han surgido en forma natural y crecen en grupos que varían de cinco a cien árboles, separado unos de otros por distancias mayores a un kilómetro. En estado natural en la mayoría de los casos se puede encontrar hasta quince árboles por hectárea, mientras que en otros sectores sólo se puede ubicar un árbol por cada dos hectáreas (Figuerola, 1976).

El nombre de esta especie proviene del sabio alemán Alexander Von Humboldt, quien denominó a la castaña como *Bertholletia* en homenaje al botánico francés Luis Claudio Bertholet y *Excelsa*, por ser esta especie un árbol imponente y majestuoso en relación a los árboles dominantes de la zona circundante (Munine, 1990).

Las castañas son el fruto del árbol del Castaño, que puede llegar a medir hasta cincuenta metros de altura y tener hasta más de mil años de vida, originario del Asia Menor, los países del Mediterráneo en Europa, así como el Este de Norteamérica (Cornejo, 2007).

En Sudamérica existe una especie de la familia *Lecythidaceae*, la *Bertholletia Excelsa* (Castañales), tiene un fruto que es una cápsula como un “coco”, el cual contiene entre ocho a veinte semillas con cáscaras rugosas conteniendo en su interior un fruto blanco lechoso recubierta por una epidermis de color marrón llamado también Nuez del Brasil, castaña de Pará o castaña Amazónica (Cornejo, 2007). Asimismo, es preciso señalar que,

Los frutos necesitan un promedio de quince meses para madurar. El periodo de dispersión de frutos (caída) ocurre entre los meses de diciembre a marzo. El periodo de zafra es decir de recolección y chancado-partido de los cocos para el aprovechamiento de las castañas en la Amazonía peruana ocurre entre los meses de Diciembre a Abril, en esta época el árbol de castaña amazónica, ya presenta los frutos de la siguiente cosecha en inicio de formación. Algunas alteraciones de este periodo ocurren en función a las variaciones climáticas (Corvera e.t., 2010, p. 14-15).

En el Perú, la *Bertholletia Excelsa* se cultiva en el departamento de Madre de Dios, algunas empresas privadas como BAM (Bosques Amazónicos), velan por el cuidado de las zonas de concesión para el cultivo de las castañas, tal y como se trabajó en el Proyecto en REED en concesiones de castaña en Madre de Dios en el Perú, esto debido a la construcción de la Carretera Interoceánica que atrae a inmigrantes quienes deforestan y ocupan zonas de la concesión para el cultivo de la castaña. Es importante resaltar que la población de la castaña es de aproximadamente 2.000.000 de hectáreas, de la cuales 1.600.000 hectáreas se aprovechan para la recolección, siendo la principal actividad para el 25% de la población de Madre de Dios (Bosques Amazonicos, 2014).

Por su parte, el gobierno peruano a través del Ministerio del Ambiente, SERNANP, IIAP, ADEX, entre otras instituciones, trabaja en el ámbito rural, mediante proyectos sostenibles, buscando el cuidado y aprovechamiento de los recursos naturales que mediante la investigación, capacitación y ejecución de actividades, contribuyan al desarrollo nacional formando alianzas público privadas. Asimismo, se une a este desarrollo y a su vez contribuye a dar valor y competitividad a las empresas, el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP), mediante el Centro de Innovación Productiva y Transparencia Tecnológica (CITE), aporta en la innovación y mejora continua de la calidad y productividad donde debe aplicarse la tecnología. Esto significa, un avance a la modernidad que se requiere para obtener buenos productos y generar valor exportable de la castaña (Sernanp, 2013).

Tal como se describe en la página web del Ministerio del Ambiente (MINAM, 2016), la exportación de la castaña aporta activamente al desarrollo de Madre de Dios, tanto en lo ecológico, porque permite frenar la depredación de los bosques haciendo uso sostenible de los recursos naturales, en lo social, otorgando puestos de trabajo a más del 20% de la población que se dedica a esta actividad y en lo económico porque contribuye al desarrollo mismo de la región económicamente.

Los castañales tienen muchas amenazas, para poder conocer los factores de éxito de la exportación de la castaña al mercado de Corea del Sur, es preciso conocer dónde nace este fruto, la importancia de esta actividad en la Región Madre de Dios y los factores externos que afectan el desarrollo sostenible de este recurso. Se sabe que las preferencias alimenticias han cambiado en las últimas décadas y la conservación de la biodiversidad

está siendo cada vez más amenazada. Por ello, se tiene que conocer cómo se comportan las empresas de Madre de Dios quienes son las que exportan este fruto.

En una publicación de The Economics of Ecosystems and Biodiversity (TEEB, 2010), elabora un informe para las empresas patrocinado por el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, en donde se menciona cómo las empresas deben tomar conciencia sobre la amenaza que supone la pérdida de la biodiversidad, en ese informe se detalla cómo deben actuar las empresas. Asimismo, lo que deben tomar en cuenta para comercializar productos y servicios con certificación ecológica.

En la tabla 1, se muestran las principales acciones que se deben tomar en cuenta.

Tabla 1

Actuaciones esenciales para las empresas

Actuaciones esenciales para las empresas
1.- Determinar el impacto de la empresa en la biodiversidad y los servicios de los ecosistemas, así como su dependencia de ellos.
2.- Evaluar los riesgos y oportunidades empresariales derivados de ese impacto y esa dependencia.
3.- Elaborar sistemas de información sobre biodiversidad y los servicios de los ecosistemas, fijar objetivos, SMART, medir y valorar el rendimiento y notificar los resultados obtenidos.
4.- Tomar medidas para evitar, reducir el mínimo y atenuar los riesgos para la biodiversidad y los servicios de los ecosistemas, incluida en su caso la compensación en especie.
5.- Sacar partido de las oportunidades empresariales en la biodiversidad y en los servicios de los ecosistemas tales como mayor rentabilidad, nuevos productos y nuevos mercados.
6.- Integrar la estrategia y las medidas empresariales en la biodiversidad y los servicios de los ecosistemas a través de iniciativas de mayor calado en materia de responsabilidad social de las empresas.
7.- Colaborar con otras empresas y otras partes interesadas en gobiernos, ONG y la sociedad civil, a fin de mejorar las orientaciones y la política en materia de biodiversidad y servicios de los ecosistemas

Nota: Se ha elaborado el siguiente cuadro para señalar las principales acciones que deben considerar las empresas. Adaptado de Informe sobre la economía de los ecosistemas y la biodiversidad para las empresas – Resumen ejecutivo 2010, por TEEB.

Las empresas pueden afirmar su liderazgo en materia de biodiversidad y ecosistemas desde ahora mismo siguiendo algunas pautas, entre las que destaca:

Colaborar con otras empresas, gobiernos, ONG y con la sociedad civil para mejorar las orientaciones y la política en materia de biodiversidad y servicios de los ecosistemas. Las empresas pueden aportar importantes capacidades a los esfuerzos de conservación y tienen un papel fundamental que desempeñar para evitar la pérdida de la biodiversidad. Las empresas necesitan participar más activamente en los debates políticos públicos para apoyar reformas normativas adecuadas y elaborar directrices complementarias voluntarias (TEEB, 2010, p. 14).

Por lo antes indicado, se quiere conocer el desarrollo de la actividad castañera en la Región Madre de Dios, la importante participación de las empresas exportadoras en el cuidado del recurso y las exigencias del mercado de Corea del Sur para los productos de origen orgánico durante el periodo 2014 al 2017, toda esta información dará respuesta a los objetivos e hipótesis planteada en la presente tesis.

1.1.1. Valor nutritivo de la castaña

La castaña tiene varias características interesantes desde el punto de vista nutritivo, posee un alto valor por su contenido protéico equivalente al de la leche, la parte comestible es esencialmente oleaginosa, con un buen tenor (porcentaje y calidad) de proteínas, que contiene los ocho aminoácidos esenciales para la dieta humana, siendo el alimento de origen vegetal que posee la mayor concentración de metionina². El aceite es de alta calidad y apto para el uso comestible, la semilla contiene casi un 17% de proteínas (Cebrián, 2017). Por lo tanto, esta nuez del Brasil se puede considerar como una parte importante de la dieta humana.

Tabla 2

Valor alimenticio de la castaña

VALOR ALIMENTICIO DE LA CASTAÑA					
Acidos grasos insaturados	59.10%	Minerales	100 gr.	Vitaminas	100 gr.
Humedad	2.60%	Calcio	166 mg	Vitamina A	20 Ug
Carbohidratos	20.50%	Hierro	3.2 mg	Niacina Tiamina	7.7 mg
Minerales	3.40%	Fósforo	660 mg	Riboflavina Acido	1.1 mg
Proteínas	13.20%	Selenio	375 mg	Ascórbico	0.1 mg
Fibra	1.20%				
Colesterol	0.00%				

Nota: Se ha elaborado el siguiente cuadro para resaltar el valor alimenticio de la castaña. Adaptado de información general, por Manutata SAC.

1.1.2. Beneficios de La Castaña

La castaña al ser un producto natural y otorga al ser humano un alto valor nutritivo en su dieta alimenticia. A continuación, se detallan algunos beneficios:

- Las castañas aportan una cantidad significativa de fibra (3 g por 100 g), la cual ayuda a que la absorción de carbohidratos sea menos rápida y por lo tanto, la glucosa se eleve lentamente, por ende las personas que sufren de diabetes deben consumirla en su dieta diaria.
- Es un gran antioxidante aportando al organismo un alto nivel de defensas.
- Las castañas ayudan a reducir el colesterol y triglicéridos elevados en la sangre.
- Protege el corazón con el mineral de Selenio.
- Aporta energía para los jóvenes en edad escolar.
- Mejora la función del sistema inmunitario y previene el envejecimiento prematuro.
- Con tres castañas en la dieta diaria se previene la formación de células cancerígenas.

1.1.3. Características de la Castaña para exportación

Según lo descrito en el Plan operativo de Castaña de la región Madre de Dios (MINCETUR, 2007), Bolivia y Brasil son los primeros productores de Castañas. Sin embargo, presentan diferentes problemáticas que han generado la reducción de su producción en los últimos años.

Asimismo, señala que la castaña de Madre de Dios, es un producto natural y silvestre, su conservación y cuidado sostenible a cargo del sector castaño es apoyado por algunas instituciones, tanto en el control de calidad al que es sometido el fruto, desde su mejoramiento genético, cuidado de las áreas aledañas a los árboles, así como también en la cosecha, post cosecha, inocuidad y manufactura del producto, para obtener finalmente una oferta de la Castaña de calidad.

FICHA TECNICA	
Nombre Comercial	Castaña, Nuez de Brasil, nuez de la Amazonía
Nombre Científico	Bertholletia Excelsa
Origen de la especie	Arbol originario de America del sur, de la amazonia del Brasil, Bolivia y Peru
Carateristicas	<p>Árbol de porte muy grande, llegando a medir hasta 60 m de altura.</p> <p>El fuste es cilíndrico, liso y desprovisto de ramas hasta la copa. El fruto es una cápsula, llamada popularmente "coco", esférico y ligeramente achatado, con cáscara dura y leñosa. El peso de cada fruto varía entre 200 y 2,000 gr con diámetro de 10 a 25 cm, un promedio de 18 semillas angulosas de 4 a 7 cm. de longitud, la composición centesimal del fruto está representada por 75% de cáscara y 25% de castaña con cáscara coriácea y rugosa, conteniendo en su interior una almendra blanco-lechosa, recubierta por una epidermis de color marrón.</p>
Nivel de Desarrollo en Madre de Dios	Nivel IV: con oferta exportable regional y demanda internacional.
Principales zonas de Producción en Madre de Dios	Toda la producción proviene de árboles silvestres, éstos se encuentran dispersos en la mayoría de los bosques primarios de la Región sin embargo la explotación por la concentración de árboles se realiza principalmente en la Provincias de Tahuamanu y Tambopata.
Producción y rendimiento forestal en Madre de Dios	Casi la totalidad de la castaña proviene de la silvicultura, la Región provee aproximadamente el 99% de la producción nacional la cual fluctúa en 1.8 a 4.5 mil toneladas
Productores	Pese a no existir una estadística oficial, se estima que el número de personas involucradas directa e indirectamente en esta actividad oscila entre 15000 y 20000 personas. Es decir, alrededor del 20% de la población de Madre de Dios está vinculada a la actividad castañera, alrededor de 10,000 personas se encuentran ligadas a la cosecha de castaña y una cantidad similar en el proceso de transformación y exportación. Son 18 las organizaciones de castañeros, 118 concesionarios cuentan con certificados orgánicos y 1 asociación (RONAP) cuenta con certificado de Comercio Justo.
Formas de presentación de la castaña en Madre de Dios (Oferta Actual y Potencial)	<p>Oferta Actual: castaña pelada y sin pelar.</p> <p>Oferta Potencial: Harina y aceite de castaña</p>
Usos	Ingredientes para la industria de alimentos, cosméticos y productos farmacéuticos
Partidas arancelarias	Nueces del Brasil sin cascara (subpartida 0801220000)
Envases de exportación	Empacado del producto en bolsas aluminizadas al vacío y embaladas en cajas de cartón corrugado con una capacidad para 20 kilos o 44 libras netas de producto.
Principales mercados de exportaciones directas e indirectas	Países a los que se llega actualmente: Estados Unidos, Reino Unido, Canadá, Letonia, Polonia, Países Bajos, Australia, España, Suecia y Colombia, Corea del Sur.
Valor FOB de exportaciones	Para el año 2017 desde el Perú se exportaron US\$ 45.8 millones en las partidas de castaña pelada

Figura 1. Ficha Técnica de la castaña. Adaptado de información general obtenida de COMTRADE, Gobierno Regional de Madre de Dios, por COMTRADE y Gobierno Regional de Madre de Dios.

1.1.3.1 Zonas de extracción

Las zonas de mayor extracción, informado por MINCETUR actualmente son:

- La parte baja de la cuenca del río Tambopata, incluyendo el río La Torre y áreas adyacentes, dentro de la actual Reserva Nacional Tambopata (RNT);
- la cuenca del río Palma Real y otros tributarios del Bajo Madre de Dios, a ambos márgenes, incluyendo la quebrada San Francisco y Lago Valencia;
- la cuenca baja del río De las Piedras, desde Tipishca hasta Lucerna aproximadamente, y sus afluentes, los ríos Pariamarca, Pariamanu, Manuripe y Mavila;
- ambos lados de la carretera Puerto Maldonado - Iñapari, en el tramo comprendido entre Puerto Maldonado y Alerta, principalmente; y
- ambos lados de la carretera Puerto Maldonado - Mazuko, en el tramo comprendido entre Puerto Maldonado y San Juan, principalmente.

En la figura 2, se muestra el mapa en donde se detalla las comunidades, bosques de producción permanente y concesiones en la Región Madre de Dios, en él se marca con un triángulo rojo la zona de color lila para las concesiones de castañas.

Figura 2. Mapa de concesiones en la región de Madre de Dios, por Instituto del Bien Común (IBC).

1.1.3.2 La zafra

La temporada de recolección del fruto caído, se inicia en el mes de Noviembre hasta Abril, la post recolección es en Mayo con el tratamiento y procesamiento del fruto. Finalmente, su almacenamiento hasta el mes de Junio donde culmina el proceso.

Actualmente, en la zona de Madre de Dios, se trabaja de forma manual por parte de los concesionarios castañeros, esta es una manera ancestral de extraer la castaña de su coco, cortándolo con un machete y recolectando la semilla o castaña en su cáscara en sacos de polietileno para su posterior comercialización.

1.1.3.3 Principales Asociaciones de concesionarios castañeros

Desde el año 2001 los castañeros están organizados en múltiples gremios asociados, según el MINAGRI hasta el año 2013 habían más de 983 concesiones sólo de castaña, representando el 49% de concesiones otorgadas en la Región Madre de Dios.

- Una de las principales asociaciones es la Federación de Productores de Castaña de Madre de Dios (FEPROCAMD), que agremia a once asociaciones y más de cuatrocientos miembros de las casi mil concesiones vigentes. Algunos de las principales asociaciones son: Castañeros de la Reserva de Tambopata Los Pioneros (ASCART), conformada por 29 productores.
- Recolectores Orgánicos de la Nuez Amazónica del Perú (RONAP), conformada por 15 productores.
- Forestal Indígena Madre de Dios (AFIMAD) conformada por 214 productores.
- Entre otros.

Un punto importante a tomar en cuenta, es que hay diferencia en los intereses de los gremios, algunos defienden los linderos, se enfrentan a los mineros, y otros defienden el comercio justo en el marco de producto orgánico.

1.1.3.4 Los principales productores

A continuación se detalla cómo está dividido el mercado de castaña y los principales exportadores de castaña en el Perú (Ver Figura 3).

Figura 3. Principales empresas exportadoras de castaña o nuez del Brasil. Adaptado de información estadística de las exportaciones de nueces del Brasil, por Agrodataperu.

Para el año 2017, el principal exportador en el Perú es la empresa peruana El Bosque EIRL, con una participación del 24% del valor FOB, seguido por Agrícolas y Forestales SAC con un 21%, La Nuez SRL con 12%, entre otros.

Las principales regulaciones para este producto son:

- Certificación Orgánica: Programa Orgánico de Candela - Perú (2001); Asociación de Castañeros de la Reserva Nacional Tambopata (2005).
- Certificación de Comercio Justo: Asociación de Recolectores Orgánicos de Nuez Amazónica del Perú, en alianza comercial con Candela – Perú (2004).
- Certificación Forestal Voluntaria: Asociación de Castañeros de la Reserva Tambopata, en alianza comercial con Fast Trade del Perú. (2004).

Para el procedimiento de exportación de la castaña pelada, la empresa exportadora deberá obtener del Servicio Nacional de Sanidad Agraria – Senasa, el Certificado Fitosanitario de Exportación, paso seguido se realiza la inspección física de la castaña la misma que se lleva acabo en los almacenes de empresas dedicadas a la exportación; los especialistas del Senasa evalúan el estado fitosanitario y que estén libres de plagas cuarentenarias,

hongos y otros contaminantes que pueden afectar el producto. También se verifica que la castaña esté envasada en bolsas aluminizadas y embaladas en cajas de cartón corrugado para garantizar que el producto llegue en buen estado al país importado. Se debe tomar en cuenta que todo este proceso de envasado se realiza en la planta procesadora de la empresa exportadora.

El mercado de frutos secos a nivel internacional ha crecido exponencialmente. En el comercio internacional están comprendidas en el capítulo 8 de frutas y frutos comestibles. Nomenclatura: “Nueces del Brasil sin cáscara frescas o secas”, partida arancelaria 0801220000. (Plan estratégico regional exportador – PERX – Madre de Dios).

A continuación, se detalla los principales países exportadores y valor FOB al año 2017.

Tabla 3

Exportaciones peruanas de Castaña 2016-2017

Exportaciones peruanas de Castaña (enero - octubre)									
0801220000 - NUECES DEL BRASIL SIN CASCARA FRESCAS O SECAS									
RK	PAÍS	FOB (MILES US\$)				TONELADAS			
		2016	2017	Var. % 17/16	Part. % 17	2016	2017	Var. % 17/16	Part. % 17
1	COREA DEL SUR	233	22,954	9743%	56%	26	1,397	5194%	48%
2	ESTADOS UNIDOS	21,591	10,123	-53%	25%	2,945	809	-73%	28%
3	BRASIL	1,521	1,039	-32%	3%	217	119	-45%	4%
4	REINO UNIDO	516	989	92%	2%	65	112	73%	4%
5	VIETNAM	296	892	201%	2%	35	49	41%	2%
6	NUEVA ZELANDA	1,718	838	-51%	2%	217	58	-73%	2%
7	AUSTRALIA	2,145	783	-64%	2%	288	82	-72%	3%
8	FRANCIA	863	555	-36%	1%	104	34	-67%	1%
9	RUSIA	516	397	-23%	1%	69	26	-62%	1%
10	NORUEGA	-	294		1%	-	15		1%
11	ISRAEL	-	277		1%	-	32		1%
12	LITUANIA	704	269	-62%	1%	94	25	-74%	1%
13	ITALIA	623	267	-57%	1%	72	16	-77%	1%
14	COLOMBIA	69	261	279%	1%	45	58	29%	2%
15	JAPON	125	242	93%	1%	16	16	2%	1%
16	ALEMANIA	638	181	-72%	0%	78	21	-74%	1%
17	POLONIA	269	136	-50%	0%	32	16	-50%	1%
18	PAISES BAJOS	237	111	-53%	0%	30	7	-77%	0%
19	PORTUGAL	-	108		0%	-	12		0%
20	CANADA	940	88	-91%	0%	124	6	-95%	0%
21	ECUADOR	22	30	39%	0%	2	2	-29%	0%
22	HONG KONG	62	26	-58%	0%	8	1	-84%	0%
23	SUECIA	6	11	73%	0%	1	1	-2%	0%
24	SINGAPUR	107	10	-90%	0%	13	1	-93%	0%
25	SUIZA	3	8	180%	0%	0	1	67%	0%
26	CHILE	4	5	1%	0%	1	0	-52%	0%
27	GRECIA	83	-	-100%	0%	10	-	-100%	0%
28	SUDAFRICA, REPUB	112	-	-100%	0%	16	-	-100%	0%
29	BELGICA	125	-	-100%	0%	16	-	-100%	0%
30	MALASIA	20	-	-100%	0%	2	-	-100%	0%
	RESTO	11	-	-100%	0%	1	-	-100%	0%
	TOTAL GENERAL	33,560	40,889	22%	100%	4,525	2,916	-36%	100%

Nota: Exportaciones peruanas en valor FOB y toneladas de la castaña 2016-2017. Adaptado de información estadística de las exportaciones peruanas de la P.A. 0801220000, por Adex Data Trade.

En la Tabla 3, se visualiza un crecimiento de 22% frente al año 2016 con un valor FOB total de US\$ 40,889, el mayor importador Corea del Sur seguido de Estados Unidos.

1.2. Factores Críticos de Éxito

Desde el 2011 hacia adelante, las exportaciones de los productos agropecuarios no tradicionales peruanos vienen teniendo un incremento. Por este motivo, no sorprende que de denominen orgullosamente peruanos aquellos frutos orgánicos y de alto valor nutritivo en los mercados internacionales como son: el plátano, la granada, el langostino, los arándanos, la quinua, el café, los espárragos, la palta, el mango, la uva, la nuez del brasil, entre otros (Banco Central de Reserva, año 2016). En ese contexto, la exportación de la castaña en los últimos dos años ha tenido un crecimiento sostenible, según información obtenida de Agrodato Perú, la castaña pelada tuvo un aumento de 14% en el año 2017 frente al año anterior, esto debido a la compra que realizó Corea del Sur, quien se convirtió en el principal destino para este fruto. ¿Será conveniente que el mercado peruano se concentre en un solo cliente? o ¿es preferible incrementar el mercado y no centrarse en atender a un solo cliente? (Comex Peru, 2016).

El Perú es uno de los principales productores y exportadores de castañas sin cáscara, aunque el mercado se encuentra dominado por Bolivia. Según cifras del Centro de Comercio Internacional, Perú fue el segundo exportador de este producto en 2016, con 5,450 toneladas, muy por detrás de Bolivia, que exportó 24,465 toneladas, más de la mitad del total exportado por el mundo en dicho año (40,905 toneladas). Por otro lado, entre los principales importadores de castañas sin cáscara se encuentran EEUU, Alemania, Reino Unido y Países Bajos, que las utilizan en las industrias alimenticia y cosmética (Comex Perú, 2016).

En la presente investigación, se quiere conocer y analizar qué problemáticas son las que afectan directamente al éxito de la exportación de la castaña.

1.2.1. Factores Críticos de Éxito de la Producción de La Castaña en Madre de Dios

Análisis

Existen varias dificultades en la exportación de castaña, ya que la extracción de este producto está limitada a concesiones que son dadas por el Ministerio de Agricultura y el INRENA, lo cual ha generado la creación de mafias para la extracción de castaña.

El estado dificulta la exportación debido a la existencia de un complejo sistema burocrático, y no toma importancia a los problemas que causan a la población que vive de la extracción de este producto, como en Puerto Maldonado. Así como no hay una mayor rapidez en la tramitación de documentos (Plan estratégico regional exportador – PERX – Madre de Dios, 2007).

Existen algunas limitantes para la producción de castaña, si bien es cierto el progreso es considerable, es necesario indicar lo siguiente:

- En primer lugar, los precios internacionales de la castaña fluctúan muy rápidamente haciendo muy vulnerable la actividad.
- Las prácticas de cosecha y post-cosecha, dan como resultado un producto de dudable calidad, poniendo en riesgo la competitividad del producto.
- Falta decisión política para el apoyo a la producción de castaña, pues se viene priorizando las políticas que favorecen la extracción forestal de madera lo cual crea un conflicto y presión sobre las áreas castañeras.
- La tala del castaño.
- Descoordinación en el trabajo de Instituciones públicas y privadas en el apoyo a la recolección y transformación.
- Falta de visión y gestión empresarial de las organizaciones recolectoras y procesadoras.
- Limitado uso de maquinaria en el proceso productivo para mejorar la eficiencia y reducir costos de producción.
- Escasas fuentes de financiamiento a los recolectores y procesadores que limita la adopción de tecnologías.
- Deficientes acciones de investigación.

Proceso	Descripción
ESPECIE NATIVA DE LA AMAZONIA PERUANA	<p>En el Perú la región Madre de Dios es donde se concentra la mayor cantidad de castañales para su aprovechamiento. El árbol de castaño requiere un suelo húmedo para sus raíces, pero necesita luz por ello se eleva en lo alto de las zonas de los castañales hasta 60 metros de altura</p> <p>Los castañales se encuentran en su mayoría en la zona oriente de Madre de Dios</p> <p>Muchas de las zonas extractivas se encuentran dentro de las Reservas Naturales protegidos de Tambopata</p>
RECOLECCIÓN	<p>La recolección o zafra del fruto se da entre noviembre y marzo, el árbol deja caer su fruto por acción del viento y lluvia, en temporada de invierno amazónico.</p> <p>En la temporada de recolección los cocos han caído del árbol y son recogidos por los castañeros en sus canastas que llevan al hombro, posteriormente con machete en mano cortan el coco leñoso y dentro de ello se encuentra las semillas en su cáscara que pueden ser entre 15 o 20 unidades, estas son almacenadas en sacos de polietileno para su acopio.</p> <p>Un árbol adulto rinde 80 kilos de castaña con cáscara, eso equivale a 25 kilos aproximadamente de castaña pelada. Se estima que anualmente se obtiene de 3 a 4 millones de kilos anuales de castaña sin cáscara</p>
SELECCIÓN Y DESHIDRATADO	<p>Está compuesto por varias fases.</p> <p>Secado en máquinas a vapor de 60 grados luego se ingresa a agua fría para que se separe el fruto de la cáscara</p> <p>Selección de tamaño y separar los residuos o partidas de las enteras</p> <p>Proceso térmico o deshidratado, se reduce la humedad de 25% a 3.5%</p> <p>último control aséptico</p>
EMBASADO Y EMBALADO	<p>Se embasa al vacío en bolsas planas de plástico, en cajas de cartón corrugado de 25 kg.</p> <p>Se apila hasta 10 cajas en palets de madera listo para su exportación</p>

Figura 4. Proceso de la producción de la castaña.

1.2.2. Factores Críticos de Éxito de la Exportación de La Castaña a Corea del Sur

En primer lugar, se puede analizar el país al cual se puede realizar la exportación: Corea del Sur puntos básicos e importantes:

- PBI US\$ 1.116 trillones
- Crecimiento de 3.6 %
- PBI Per capita US\$ 32,100

Ahora en base al análisis crítico de viabilidad de las exportaciones, se realiza un análisis FODA, donde:

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Autonomía administrativa de los recursos naturales. • Existencia de potente mercado e instituciones con autonomía para inversión • Existencia de áreas potenciales para reforestación. . • Capital extranjero interesados en adoptar tecnología nueva. • Actividad de bajo impacto ambiental reconocida como sostenible. • Certificación que optimizan el proceso de organización de los productores. • Inicio de proceso de articulación en la cadena de valor. 	<ul style="list-style-type: none"> • Interés de agencias de cooperación internacional por trabajar invertir y promover la Amazonía. • Creciente mercado de consumo de productos naturales y nutracéuticos. • Megaproyectos en espera de ejecución. • Capacidades existentes para aprovechamiento integral de castañales. • Existen espacios de intercambio de experiencias y otros dentro de MAP. • Existe el marco legal del Programa Nacional de la Castaña. • Interés por los productores en exportar su producto.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Escaso nivel de tecnología e infraestructura. • Cadena productiva poco competitiva para el nivel internacional. • Bajo nivel de organización. • Normatividad inadecuada e instituciones públicas ineficientes. • Sistema de información deficiente. • Mal aprovechamiento del espacio natural. (Bosque) • Ausencia de mentalidad empresarial. • resistencia al cambio por el alto nivel de corrupción en la cadena. • Falta de incentivos para el manejo del bosque a través de productos • Inseguridad – Narcotráfico. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cambio climático. • Fenómenos Naturales. • Tasa elevada de Natalidad, por ende se crean asentamientos humanos no planificados. • Precios inestables en mercados externos. • Políticas, estándares y normas inadecuadas. • Incremento de deforestación en áreas castañeras (Tala legal e ilegal) • Falta de asesoría e instrucción a los productores. • Actividad minera y de hidrocarburos. • Aprovechamiento de otros países en la explotación del Bosque.

Figura 5. Análisis FODA.

1.3. Corea del Sur lugar de destino

Situación geográfica y demográfica

Según se describe en el Informe de Gestión III Trimestre OCEX SEÚL (MINCETUR, 2015), Corea del Sur se ubica en la parte sur de la península de Corea, limita por el norte con la República Democrática de Corea del Norte que desde el año 1945 han mantenido conflictos, siendo en su conjunto una de las civilizaciones más antigua del mundo; al este se encuentra el mar de Japón y su capital es Seúl.

Su población es de más de 51 millones de personas, según el último informe del Banco Mundial 2016.

La estructura de Gobierno Sur Coreano se rige por la Constitución de la República de Corea y con ella mantiene relaciones diplomáticas con más de 170 países y es miembro de la ONU, así como de otras Asociaciones Asiáticas y de la OCDE.

En el último artículo de ICEX España, el PBI de Corea del Sur se mantiene en el undécimo lugar del ranking mundial.

Situación económica y tecnológica

En el año 2009, Corea del Sur era considerada como una de las nueve economías con mayores exportaciones. Es un principal socio de las economías más grandes del mundo, su capital Seúl está considerada como una de las ciudades financieras y comerciales más importantes de la economía global, tal como se detalla en la información de Servicios al Exportador Corea del Sur (SIICEX, 2016).

Según un artículo de la BBC del 25 de Enero 2015 ¿Cómo logró Corea su milagro económico?, Corea Del Sur, es uno de las potencias económicas más sofisticadas del mundo, es su gente la que la ha llevado a posicionarse en dicho nivel, esto debido a la importancia que se le ha dado a la educación.

Asimismo, entre sus principales empresas multinacionales están Samsung, LG, Hyundai, entre otras, las mismas son las primeras productoras mundiales de productos electrodomésticos y tecnología avanzada con la mayor cantidad de patentes vigentes.

Tienen como proyectos nacionales la Robótica, desarrollando el segundo robot humanoide del mundo creando también el primer androide coreano EverR-1.

Cultura y Arte

Los grandes cambios tecnológicos a pasos agigantados, han generado algunos cambios en las tradiciones coreanas, llevando a concentrar gran número de la población en las principales ciudades como Seúl. Además, nueve de los Patrimonios Culturales de la Humanidad de la UNESCO se encuentran en Corea del Sur.

La cerámica y la escultura se desarrollaron en épocas ancestrales, de religión mayoritariamente Budista, por ello es la escultura del Buda la que se multiplica por todos los talleres del país.

Actualmente, mantiene TLC con Perú, lo cual ha permitido conocer a este gigante asiático y con ello, establecer grandes negocios.

Figura 6. Mapa de Corea del Sur.

1.3.1. Características del Mercado de Corea Del Sur

Para lograr establecer negociaciones con el mercado de Corea del Sur, es preciso conocer sus características de cómo se desarrolla el comercio en ese país.

Con una población de más de 51 millones de habitantes y un PBI per cápita de US\$ 27,000 al año 2016, Corea es considerado un país con buena calidad de vida (ONU)

Los consumidores surcoreanos, son hábiles con la tecnología. Por ello, cualquier producto que lleven será investigado en la web, les gusta estar bien informados. Debido a la buena economía, los consumidores pagan por buenos servicios e incluso productos costosos pero deben ser de buena calidad.

Detalle del consumidor Surcoreano al año 2016 valores en US\$.

Tabla 4

PBI Corea del Sur en US\$

GASTOS DE CONSUMO - COREA DEL SUR					
Paridad del poder adquisitivo	2012	2013	2014	2015	2016
Paridad del poder adquisitivo	847,88	841,40	832,47	844,13	855,17
(unidades de moneda US)					

Nota: Detalle del consumidor surcoreano al año 2016 en US\$. Adaptado de información del World Economic Outlook Database, por IMF 2015.

El consumismo viene incrementándose de miles en miles de dólares año tras año en Corea del Sur, se proyecta buenas oportunidades de consumo considerando que los productos de primera necesidad, es decir la alimentación, serían en gran manera consumidos.

1.3.2. Exportaciones peruanas de la castaña al mercado de Corea del Sur

Según información recopilada por Agrodaperu, el año 2014 cerró con un valor FOB de exportación de US\$ 30,608.000, mientras que en el 2015 tuvo un incremento a US\$ 32,379.041. A fines del año 2016, el Perú re inició su comercialización de exportación y concretó la exportación de más de 20,000 toneladas de castañas hacia Corea del Sur por más de US\$ 44 Millones con un precio promedio de US\$ 14.56 el Kg, con ello se incrementa considerablemente las exportaciones de este producto para ese país.

Actualmente, el mayor mercado es hacia Corea del Sur que representa el 60% del total de las exportaciones (Agrodaperu, 2016).

Del mismo modo, en los dos últimos años las exportaciones de Castaña a Corea del Sur tuvo un aumento considerable, dejando por debajo a Estados Unidos uno de los principales compradores del Perú. Esto abre una gran oportunidad al mercado peruano, ya que la preferencia por parte de Corea del Sur ha sido favorable, asimismo se espera que siga incrementándose las compras para los siguientes años.

Gracias a la feria internacional OCEX SEÚL, se espera que el próximo año aumenten las ventas.

Es preciso señalar que el Perú debe trabajar en busca de otros mercados con la ayuda del gobierno el sector castañero tiene mucho aún por desarrollar y aprovechar este recurso en Madre de Dios.

Tabla 5
Exportaciones peruanas a Corea del Sur

País de Destino	Valor FOB US\$	Peso Neto Kg	Precio Kg
2014	30 608,745	4 087,179	7.49
2015	32 379,041	4 035,623	8.03
2016	39 062,341	5 281,034	7.4
2017	45 828,980	3 132,387	14.63

Nota: Se ha elaborado el cuadro de las exportaciones peruanas de castañas hacia Corea del Sur en valor FOB y volumen. Adaptado de información estadística, por Agrodata.

Figura 7. Exportaciones de nueces del Brasil 2016-2017. Adaptado de información estadística Agrodata, por SUNAT.

En la Figura 7 se detalla el valor FOB por exportaciones de Castaña en el año 2017, gran crecimiento del mercado Corea con un valor FOB de US\$ 21,201.

1.3.3. Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur

El ALC Perú-Corea contempla los siguientes temas como: Trato Nacional y Acceso de Mercaderías al Mercado, Reglas de Origen y Procedimientos de Origen, Defensa Comercial, Obstáculos Técnicos al Comercio, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Procedimientos Aduaneros y Facilitación de Comercio, Comercio Transfronterizo de Servicios, Telecomunicaciones, Entrada Temporal de Personas de Negocios, Servicios Financieros, Inversión, Comercio Electrónico, Propiedad Intelectual, Políticas de Competencia, Compras Públicas, Cooperación y Fortalecimiento de Capacidades Comerciales, Laboral, Medio Ambiente, Solución de Controversias y Asuntos Institucionales. Este acuerdo está vigente desde Agosto 2011 (Acuerdos Comerciales, 2011). Asimismo, Corea del Sur y Perú son miembros entre las 21 economías del Foro de Cooperación Económica Asia - Pacífico (APEC), el mismo que se estableció en 1989.

Tabla 6

Arancel preferencial para la P.A. 0801220000

SUBPARTIDA	AÑO	ARANCEL NMF	ARANCEL PREFERENCIAL	OBSERVACION	REGLA ESPECÍFICA DE ORIGEN
0801220000	2018	30	6		Todos los materiales del capítulo 8 utilizados deben ser totalmente obtenidos. Nota de la sección II (cap. 06 - 14). Las mercancías agrícolas y hortícolas que se cultivan en el territorio de una parte deberán ser tratadas como originarias en el territorio de esa parte aún cuando se cultiven a partir de semillas, bulbus, tubérculos, rizomas, esquejes, injertos, retoños, yemas u otras partes vivas de plantas de un país no parte.

Nota: Se muestra el arancel preferencial para la P.A. 0801220000 del TLC Perú-Corea del Sur, por SIICEX.

Tabla 7

Código de Sistema Armonizado para la P.A. 0801220000

HS CODE 0801220000						
CÓDIGO HS	NOMBRE DEMERCANCÍAS	DITC	FECHAREG	TASA DEIMPUESTO	IMPUESTO UNITARIO	PRECIOES TÁNDAR
0801220000	Sin cáscara	Arancel de TLC K-UE (1)	20180101 ~ 20180630	0.00	0.00	0
0801220000	Sin cáscara	Arancel de la OMC	20180101 ~ 20181231	32.80	0.00	0
0801220000	Sin cáscara	Tarifa del TLC K-US (1)	20180101 ~ 20181231	0.00	0.00	0
0801220000	Sin cáscara		20180101 ~ 20181231	0.00	0.00	0
0801220000	Sin cáscara	Tarifa del TLC K-Perú (1)	20180101 ~ 20181231	6.00	0.00	0

Nota: Se muestra el código de sistema armonizada para la P.A. 0801220000, por Aduana FTA Corea del Sur.

1.4. Estrategias de Mercadeo del Comercio Internacional de la Castaña

El aprovechamiento de la Castaña amazónica está regulado por la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, Ley Nro. 27308 y su reglamento aprobado por el Decreto Supremo Nro. 014-2001- AG y por algunas normas complementarias.

La concesión otorgada por el gobierno es de 40 años a partir del año 1947, pero se deberán cumplir con las obligaciones y derechos pactados en cuanto al control y vigilancia del área asignada para el aprovechamiento de la castaña, existen regulaciones para su uso, en caso de incumplimiento, esto será caducidad de contrato de la concesión. La población castañera empieza a reconocer que para desarrollar la actividad es primordial atender los requerimientos del estado internacional, por ello es importante estar actualizado, capacitado y cumplir con las certificaciones de calidad.

El POP de la castaña está basado en el análisis de la prueba de valor, la presente investigación está basada en las estrategias planeadas, como son:

- Asociarse entre productores.
- Manejo adecuado del bosque y certificados adecuados.
- Regularizar las Normas y estándares de Calidad.
- Formar Alianzas estratégicas.

- Información y promoción comercial estratégicas.
- Gestión de mercadeo y comercialización.
- Análisis Financiero.
- Tecnología e Innovación.

1.4.1. Estrategias de Liderazgo en Costos

Actualmente, el Perú busca disminuir costos al máximo sin comprometer la calidad de la producción, pero para esto se necesita aumentar la producción. Los procedimientos para determinar los costos está condicionado por la naturaleza de la industria y el tiempo en que se obtienen. Desde el punto de vista de la determinación de los costos, existen dos industrias básicas; la primera, transforma la materia prima o adición de materiales, tal situación acontece con la industria de transformación en la que se van agregando los materiales uno a otro hasta obtener el producto manufacturado. La segunda, toma la materia prima y la rompe, la disgrega, la subdivide, obteniendo a través de los procesos, diversos productos iguales en importancia en unas ocasiones, y en otras; un producto principal y varios subproductos, tal como sucede en la industria extractiva (Kotler & Armstrong, 2008).

Posteriormente, en base al producto, se puede determinar la estrategia del precio al Descrime, para determinar este costo está condicionado a la industria y el tiempo en que se obtienen. Desde el punto de vista de la determinación de los costos; las cuales líneas arriba fueron detalladas, esta situación acontece con la industria de transformación en la que se van agregando los materiales uno a otro hasta obtener el producto manufacturado.

1.4.2. Estrategia de Crecimiento Intensivo

A partir de la firma del TLC con Corea del Sur, el Perú ha obtenido grandes oportunidades de negociación con dicho país, pero en el último año 2017 se ha impulsado el crecimiento nuevamente. Esto se debe a que en las exportaciones tradicionales el sector minero golpeó en gran manera el desarrollo de los negocios con dicho país durante los años 2014 y 2015 (Rpp, 2017).

El 2017, ha sido el año de la expansión exportadora hacia Corea del Sur para los productos no tradicionales, donde se destaca el sector agropecuario con un 58%, seguido del sector textil con 18% y el sector pesquero con 13%, seguido de otros menores a 3% (Rpp, 2017).

Figura 8. Exportaciones no tradicionales hacia Corea, elaborado por MINCETUR/SUNAT.

En una investigación del Ministerio del Ambiente, “La Castaña Amazónica regalo de la biodiversidad” (Minam, 2014), se conoce el desarrollo que ha obtenido esta actividad de extracción de la Castaña, sus agrupaciones gremiales se organizan de la mejor manera para aprovechar sosteniblemente el ecosistema amazónico, apoyados con alianzas públicos privadas como son SERNANP, IIAP y las empresas exportadoras.

En este sentido, el tema de estrategia para el crecimiento o ingreso en diferentes mercados, para el producto Castaña, está basado en la sostenibilidad de la explotación de los recursos, mejorar la accesibilidad hacia las zonas de extracción, enriquecimiento de los bosques castañeros y su reforestación mediante sistemas agroforestales, si bien es cierto la castaña actualmente se exporta, se puede señalar la siguiente cadena de valor (Ver Figura 9).

Figura 9. Estrategias de Crecimiento.

1.5. Logística

Uno de los objetivos estratégicos planteados en el Plan Operativo de la Castaña Región Madre de Dios (MINCETUR, 2007), era promover la mejora de la infraestructura vial, fluvial y de manejo del bosque, el acceso al financiamiento por parte de los actores económicos involucrados en la cadena exportadora de la Castaña, la responsabilidad caía sobre el Gobierno Regional y el Ministerio de Agricultura. Esto se ha venido desarrollando parcialmente desde el año 2008, donde se incluyó como proyectos el mejoramiento de la infraestructura vial por parte del gobierno regional y local. Sin embargo, existen también proyectos de carreteras que han sido observados por los organismos no gubernamentales ambientalistas, poder judicial en donde no se otorga la buena pro, debido a que estos proyectos son considerados como perjudiciales para las comunidades nativas y que ponen en riesgo el ecosistema de la región Madre de Dios.

Con respecto a la logística, se sabe que para poder transportar el producto desde la zona de extracción hacia las zonas acopiadoras hay caminos de trochas de difícil acceso, inclusive en las épocas de lluvia que coincide con la zafra, se toma más tiempo circular a pie por dichos senderos selva adentro, luego de apilar en el centro de acopio, los sacos de polietileno con las semillas extraídas del coco, son enviadas a las plantas procesadoras de las empresas exportadoras en el centro de Puerto Maldonado en Madre de Dios, esto

puede ser fluvial o por carretera, para que posteriormente sean enviadas vía terrestre en camiones hacia sus locales en Lima y luego ser despachados para su exportación al aeropuerto Internacional Jorge Chávez en el Callao.

Las zonas de mayor concentración de la actividad extractiva de la castaña son:

- La parte baja de la cuenca del río Tambopata, incluyendo el río La Torre y áreas adyacentes, dentro de la actual Reserva Nacional Tambopata (RNT).
- La cuenca del río Palma Real y otros tributarios del Bajo Madre de Dios, a ambas márgenes, incluyendo la quebrada San Francisco y Lago Valencia.
- La cuenca baja del río De las Piedras, desde Tipishca hasta Lucerna aproximadamente, y sus afluentes, los ríos Pariamarca, Pariamanu, Manuripe y Mavila.
- Ambos lados de la carretera Puerto Maldonado - Iñapari, en el tramo comprendido entre Puerto Maldonado y Alerta, principalmente.
- Ambos lados de la carretera Puerto Maldonado - Mazuko, en el tramo comprendido entre Puerto Maldonado y San Juan, principalmente.

Desde estas zonas empieza el arduo trabajo de llevar la Castaña de mejor calidad hasta el consumidor final, a través de la cadena exportadora se puede identificar varios actores como son:

- Los agentes económicos de las etapas de producción (eslabones primarios).
- Transformación o acondicionamiento del producto (eslabones secundarios).
- Los canales de distribución y los consumidores intermedios y finales (eslabones terciarios).

Figura 10. Cadena de distribución de la castaña.

Figura 11. Ubicación y división política de la región Madre de Dios, por PNNUD.

En la actualidad, el traslado de la producción de Castaña se realiza a través de las vías de acceso fluvial o terrestre, principalmente en el eje de los ríos de Madre de Dios y Tambopata, así como de las carreteras Cusco - Quincemil - Puerto Maldonado - Iberia - Inapari y Cusco - Pilcopata - Shintuya y zonas adyacentes.

En el siguiente cuadro se detalla los eslabones principales en la extracción de la Castaña y sus segmentos, involucrados todos ellos, en la conservación de las áreas de Castañas y de la calidad final exigida por los mercados exportadores.

Tabla 8

Principales eslabones para la extracción de la castaña.

CADENA DE PRODUCCION	ESLABONES
Recolectores	Familias Recolectoras
	comunidades de familias recolectoras
	Concesiones privadas
	Zafreros
Transporte	Transporte Terrestre y Fluvial
Acopiadores	Barraqueros
	Asociaciones de Acopiadores
	Cooperativas
Transformacion primaria (Beneficiado)	Beneficiadoras privadas pequeñas, medianas y grandes
	Cooperativas
Transformacion Secundaria(Artesanal)	comunidades
	Cooperativas y asociaciones
Comercializadores	Beneficiadoras privadas grandes
	Cooperativas y asociaciones
	Empresas Comercializadora (Broker)

El fruto finalmente secada y pelada es almacenada en sacos de polietileno, los cuales se despachan para la industria, así también se le da el valor agregado final, combinando el fruto con diversos productos adicionales para el consumo directo.

Figura 12. Proceso carga expresa.

1.5.1. Puerto de Destino: Busan

Busan es la segunda ciudad más grande Corea del Sur, su puerto de Busan es el quinto más grande en el mundo, se encuentra ubicado al sur de la península de Corea a una distancia de 330 Km de la capital Seúl. El puerto ofrece conexiones con más de 500

puertos del mundo situados en más de 100 países, su atención es de 365 días al año y ofrece un gran desarrollo tecnológico, la parte sur está dedicada a la actividad pesquera. En la actualidad, tiene seis operadores vigentes y las industrias más importantes incluyen la construcción naval, electrónica, acero, automóviles, cerámica, papel y productos químicos.

Este puerto está administrado por la BPA, autoridad portuaria de Busan y es responsable del 40% de las exportaciones de Corea del Sur, tiene la capacidad para simultanear la presencia de hasta 169 buques, gracias a sus seis terminales de contenedores. El tráfico anual al cierre del 2017 supera hasta los 20 millones de TEUs los cuales pueden ser almacenados y gestionados en sus 840,000 m².

Con la alta tecnología y facilidad de comercialización se considera uno de los puertos más importantes para el envío de los productos hacia Corea del Sur.

Al ser uno de los primeros puertos del mundo mantiene los servicios de:

- Manejo de carga contenedorizada, a grane, general y refrigerada.
- Almacenamiento eficiente distribución
- Sistema de insecticidas
- Prevención de desastres del manejo de sistemas
- Manejo de residuo

1.5.2. Empaque y Embalaje

Entre la fecha de recolección y el momento del procesamiento de la Castaña, pueden transcurrir hasta 10 meses, ello explica la gran importancia que debe tener el almacenaje así como la pronta organización del transporte, esto debido al inclemente clima tropical de la zona de donde proviene el fruto.

Antes del empaque las Castañas son limpiadas de impurezas y son clasificadas por categorías según el siguiente cuadro.

Clasificación por categoría de la castaña.

Categoría	Número de castañas por pound (454 g)
Large	90-110
Medium	110-130
Small	140-160
Midget	160-180
Tiny	180-220

Las castañas levemente dañadas o partidas por regla general no se someten a la clasificación sino que son comercializadas bajo el rubro de “chipped”, las castañas rotas pedazos pequeños se comercializan bajo el rubro de “broken”.

Las características de calidad necesarias para su comercialización tienen grados de exigencia, mínimos y máximos. Principalmente las normas legales o también los importadores son quienes imponen dichas exigencias. Sin embargo, importadores y exportadores pueden acordar grados mínimos y máximos diferentes de los presentes, siempre y cuando éstos se encuentren dentro el marco que imponen las normas legales.

Tabla 10

Cuadro de calidad permitida con mínimos y máximos.

Determinantes de calidad	Grados mínimos y máximos
Sabor y olor	Específico del tipo, fresco, no rancio, enmohecido
Pureza	Libre de agentes externos como arena, piedrecillas, restos de fibra, insectos, etc.
Humedad	Máxima 1,5 -3%
número peróxido	max. 1,0 equivalentes por mil de peróxido de hidrógeno pro kg de grasa
ácidos grasos libres	máx. 0,5%
Residuos	
Pesticidas	No detectable
Oxidos de azufre	No detectable
Bromuro	No detectable
Oxido de etileno	No detectable
Metales pesados	
Plomo (Pb)	Máximo 0,50 mg/kg
Cadmio (Cd)	Máximo 0,05 mg/kg
Mercurio (Hg)	Máximo 0,03 mg/kg
Microorganismos	
Gémenes en total	Máximo 10.000/g
Levaduras y mohos	Máximo 500/g
Enterobacteriaceae	Máximo 10/g
Escherichia coli	No detectable
Staphylococcus aureus	Máximo 100/g
Salmonelas	No detectable en 25 g
Aflatoxina B ₁	Máximo 2 µg/kg
Suma de las aflatoxinas B ₁ , B ₂ , G ₁ , G ₂	Máximo 4 µg/kg

Empaques por unidades grandes (bulks)

Para su exportación a Europa, la castaña se empaqueta mayormente en unidades grandes (bulks) de metal o en empaques al vacío con folios impermeables al vapor (p.ej. de polietileno o de polipropileno), cada uno de 10 kg o de 20 kg de contenido. Antes de sellar las latas o los folios se aplicará gas protector (p.ej. nitrógeno) o se producirá un vacío (nitrogen flushing and/or vacuum packing) respectivamente.

Envase de venta

En caso que la castaña no se empaque en el país de origen en unidades grandes sino en pequeñas, especialmente concebidas para el consumidor final, el envase del producto deberá cumplir las siguientes funciones:

- Proteger al producto contra pérdida de aroma y absorción de olores y sabores indeseados (protección del aroma).
- Proteger el contenido quebradizo contra daños.
- Ofrecer suficiente conservabilidad, lo que implica que deberá impedir tanto la pérdida como la absorción de humedad.
- Contener un espacio para poder publicitar las informaciones específicas del producto.

Se podrían utilizar los siguientes materiales de envase:

- Bolsa de plástico, delgada (de polietileno o polipropileno).
- Latas de aluminio.

Embalaje para el transporte

Para el transporte de unidades grandes o de envases pequeños destinados al consumidor final se necesita un embalaje especial. En la selección de este embalaje se deberá observar lo siguiente:

- El embalaje de transporte, por ejemplo: de cartón, será tan sólido que las unidades grandes ni los envases pequeños puedan sufrir daños por presión externa.
- Sus dimensiones y medidas se elegirán de tal forma que el contenido -sean unidades grandes o envases pequeños- esté bien firme y no pueda moverse durante el transporte.

Sus dimensiones y medidas se adecuarán a dimensiones y medidas tanto de las paletas como de los contenedores de transporte.

Los embalajes deberán estar marcados con los siguientes datos:

- Nombre completo y dirección del productor/exportador, país de origen.
- Denominación y clasificación del producto.
- Año de cosecha.
- Peso neto, unidades.
- Número de caja.
- Lugar de destino, con dirección del comerciante, importador.
- Clara identificación de calidad biológica del producto.

Almacenaje

Una vez empacados, la castaña se almacenará en espacios protegidos del sol, a temperaturas bajas (menos de 18° C.) y baja humedad ambiental. Bajo condiciones óptimas estos productos se pueden almacenar aproximadamente un año.

Si se almacenan en un depósito mixto, los productos convencionales y biológicos serán debidamente separados para evitar confusiones. La mejor forma de lograrlo es adoptando las siguientes medidas:

- Información y capacitación específica del personal.
- Marcación específica de los silos, paletas, tanques, etc. que se encuentran en los depósitos.
- Hacer distintivos usando colores (por ejemplo: verde para producto ecológico).
- Efectuar por separado el control de ingresos y egresos (libro de almacén).

Está terminantemente prohibida la protección de almacenes mixtos con sustancias químicas (por ejemplo: gasificación con bromuro metílico). Se evitará, en lo posible la tenencia de productos ecológicos y convencionales en un depósito.

1.5.3. Medidas Sanitarias

Para las exportaciones a Corea del Sur se requiere una serie de medidas sanitarias a considerar, a través del portal de PROMPERU se puede conocer los requisitos que son exigidos para la exportación de la Castaña.

Todas estas normas están regidas por la Ley sobre seguridad Alimentaria (Framework Act on Food Security), la Ley de Inocuidad alimentaria (Food Sanitation Act) es la principal ley que regula el control de calidad de los alimentos.

Tabla 11

Leyes que regulan las importaciones en Corea del Sur.

LEYES Y REGULACIONES	MINISTERIO ENCARGADO
Food Sanitation Act - Ley de Inocuidad Alimentaria	MFDS
Functional Food Act - Ley de Alimentos Funcionales como suplementos nutricionales	MFDS
Special Act on Children's Dietary Life Safety Management	MFDS
Food Code - Código de Alimentos	MFDS
Food Additive Code - Código de Aditivos para alimentos	MFDS
Labeling Standards for Food - Standares de etiquetado para alimentos	MFDS
Functional Food Code - Código de Alimentos Funcionales	MFDS
Plant Protection Act - Ley de Protección Vegetal	MAFRA/QIA
Act on the Management and Support for the Promotion of Eco- Friendly Agriculture/ Fisheries and Organic Food	MAFRA/QIA

Nota: Se realiza el cuadro teniendo en cuenta las leyes y regulaciones por el ministerio encargado. Adaptado de Autoridades Sanitarias en Perú.

Tabla 12

Autoridad Sanitaria en el Perú.

AUTORIDAD SANITARIA EN EL PERU	
	<p>El Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, es un Organismo Público Técnico Especializado Adscrito al Ministerio de Agricultura con Autoridad Oficial en materia de Sanidad Agraria, Calidad de Insumos, Producción Orgánica e Inocuidad agroalimentaria... El SENASA, brinda los servicios de inspección, verificación y certificación fitosanitaria y zoonosanitaria, diagnóstica, identifica y provee controladores biológicos. Además registra y fiscaliza los plaguicidas, semillas y viveros; de igual manera, los medicamentos veterinarios, alimentos para animales, a los importadores, fabricantes, puntos de venta y profesionales encargados y emite licencias de internamiento de productos agropecuarios.</p>
SERVICIO NACIONAL DE SANIDAD AGRARIA (SENASA)	

Nota: Se realiza el cuadro en base a la información del Servicio Nacional de Sanidad Agraria. Adaptado de SENASA.

Tabla 13

Autoridades Sanitarias en Corea del Sur.

AUTORIDADES SANITARIAS EN COREA DEL SUR	
Ministry of Food and Drug Safety - MFDS Ministerio de Inocuidad de Alimentos y Drogas	del Government Organisation Act es reestructurado y ampliado después de la consolidación del sistema de gestión de los alimentos que ahora incluye agricultura, ganadería y productos pesqueros. Sedes: 7 Oficinas, 1 oficina (Planificación y coordinación) , 43 Divisiones Agencia Afiliada: 1 Instituto (6 Departamentos, 39 Divisiones), 6 Administraciones Regionales de Drogas y Alimentos (13 Centros de Inspección de alimenticios
Korean Food and Drug Administration - KFDA	Inocuidad de Alimentos y Drogas – MFDS y es responsable de todas las actividades de seguridad alimentaria en relación con la política, la aplicación, la inspección y la vigilancia, el seguimiento a nivel nacional de los contaminantes en los alimentos, proteger la salud de los consumidores garantizando la inocuidad de los alimentos desde la granja a la mesa
National Fishery Product Quality Management Service (NFQS).	cuarentena, inspección y control de calidad de los productos de pesca para exportación e importación; administración del sistema de control de inocuidad de productos de pesca, control de la calidad, producción limpia para el ambiente, trazabilidad; etiquetado y cooperación internacional de cuarentena e inspección de los productos pesqueros
Agencia de Inspección y Cuarentena de Animales y Plantas (Animal and Plant Quarentine Agency – QIA)	Agencia del Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales (Ministry of Agriculture, Food, and Rural Affairs) Su propósito es proteger de pestes exóticas la agricultura, bosques y medio ambiente coreano.
Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs (MAFRA) Ministerio de Agricultura, Alimentación y Asuntos Rurales	relativos a la política agrícola en general y la inspección de cuarentena de productos agrícolas, incluyendo el ganado y los productos lácteos, así como los productos forestales.

Nota: El cuadro muestra los organismos gubernamentales en Corea del Sur. Adaptado de SIICEX.

KOREA CUSTOMS SERVICE

KCS es responsable de asegurar que el envío importado ha cumplido con todos los requisitos, incluyendo documentación, inspecciones y los aranceles de importación, antes de liberar el producto. Por lo tanto, las autoridades de inspección de cuarentena respectiva (MFDS y QIA) deben liberar el envío antes que KCS los libere. Todos los productos nuevos están sujetos a inspección obligatoria de laboratorio. Envíos posteriores del mismo producto que han superado la primera inspección de laboratorio será elegible para inspección documentaria y visual más simple y en menor tiempo, sin embargo todavía puede ser objeto de las pruebas de laboratorio aleatorias

Asimismo, el MFDS lleva a cabo la inspección de seguridad de los productos agrícolas importados, incluyendo los productos animales, alimentos procesados, alimentos funcionales, aditivos alimentarios, envasado de alimentos, envases y equipos.

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).

El código de alimentos Food Code, establece límites máximos de toxina aceptados según el tipo de producto exportado, para el caso de la Castaña se determina el siguiente:

Tabla 14

Límites máximos de toxinas permitidas.

TOXINAS Y ALIMENTOS	LIMITES
AFLATOXINAS B1, B2, G1 y G2	
Cereales, legumbres, oleaginosos y subproductos. Productos de cereales y legumbres	No más de 15 µg/kg (B1 no debe ser menos de 10 µg/kg)

Nota: El cuadro muestra los límites máximos de toxinas para cereales, legumbres, oleaginosos y subproductos. Producto de cereales y legumbres. *Adaptado de información general de SIICEX.*

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Planteamiento de la investigación

2.1.1. Propósito de la investigación

El propósito del presente trabajo de investigación es analizar cuáles son los factores críticos de las exportaciones de castaña pelada de Madre de Dios a Corea del Sur en los años 2014 al 2017. Asimismo, determinar el impacto del crecimiento en las exportaciones de castaña pelada y conocer cuál es la situación actual de la oferta exportable del fruto originario de Madre de Dios.

Mediante las opiniones de los actores se busca entender el punto de vista al respecto, así como saber el proceso productivo y logístico de la castaña, desde su recolección hasta su exportación. Asimismo, se quiere conocer de cerca los factores que impulsan el desarrollo de esta actividad desde la región Madre de Dios.

Para la presente investigación se ha empleado la metodología cualitativa – descriptiva, en base a la teoría fundamentada, construida por los conceptos e hipótesis, partiendo directamente de los datos obtenidos en el campo (Giménez, 2007). Además, es preciso "estudiar la realidad en su contexto natural, tal y como sucede, intentando sacar sentido de, o interpretar los fenómenos de acuerdo con los significados que tienen para las personas implicadas" (García, 1994, p. 32).

Por ello, se realizaron entrevistas semi-estructuradas a los principales actores para recabar información sobre la recolección hasta la venta final de la castaña de la localidad de Madre de Dios. Con este motivo, se entrevistó a los concesionarios de los castañales, especialistas ambientales, encargados de organismos públicos y privados como son: ACCA, ECA y FEPROCAMP, así como las principales exportadoras de castaña, las empresas CANDELA PERÚ y la NUEZ SRL. Con la información obtenida, se analizará de forma detallada y ordenada aquellos aspectos y/o variables que influyeron en esta actividad del año 2014 al 2017.

2.1.2. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar cuáles son los factores que dificultan el desarrollo de la exportación de la castaña desde el departamento de Madre de Dios entre los años 2014 – 2017.

Objetivos específicos

1. Identificar los elementos que obstaculizan la exportación de castaña al mercado de Corea del Sur.
2. Evaluar el potencial de la oferta exportable de castaña de la provincia de Madre de Dios.
3. Conocer las razones de exportación de las principales empresas y cooperativas exportadoras de castaña.
4. Analizar la oportunidad de negocio de venta de castaña al mercado de Corea del Sur.

2.1.3. Tipo de investigación

En base a la investigación cualitativa descriptiva del método transversal, se parte de un problema en un tiempo determinado (Hernandez, 2012). Por esta razón, se ha desarrollado una bitácora de preguntas en donde se ha plasmado preguntas que servirán como filtro para ayudar a dar respuesta a la hipótesis planteada, para lo cual se basará en el siguiente esquema:

2.1.4. Pregunta de investigación

La herramienta de trabajo de la investigación cualitativa, es el formulario de preguntas, la cual se realizará a todos los actores de los tres segmentos seleccionados, se debe tomar en cuenta lo siguiente sobre el formulario de preguntas:

Aunque los observadores participantes entran en el campo con interrogantes amplios en mente, antes de seguir líneas específicas de indagación, permiten que los demás emerjan en el escenario. Inicialmente, los investigadores de campo formulan preguntas como para permitir que la gente hable sobre lo que tiene en mente y lo que le preocupa, sin forzarla a responder a los intereses, preocupaciones o preceptos de los observadores (Taylor & Bogdan, 1982, p. 71).

Con el fin de dar respuesta a la hipótesis planteada:

2.1.5. Hipótesis general

El clima y la fauna variable de los últimos años son factores importantes que afectan a la producción de castaña, ya que del año 2015 en adelante la producción cayó de 200 a 80 barricas de castaña, la recolección sólo dura tres meses de diciembre a marzo, no sustentando así la economía de la población. Asimismo, la falta de inversión y las normas que regulan los recursos, afectarían directamente a las productoras de castaña en Madre de Dios.

2.1.6. Hipótesis específicas

- La ocupación por parte de la población de las zonas naturales para el desarrollo de la especie, ha generado la deforestación de los bosques para ser sustituidos por siembras y pasturas de otras actividades agrícolas, esto genera que se reduzca los castañales nativos perjudicando la valiosa semilla nativa.
- La falta de modernidad en su proceso de cultivo genera mucho esfuerzo, ya que la extracción de la semilla del coco debe hacerse de manera manual. Asimismo, se debe ir hacia las zonas de las concesiones que se encuentran dentro de los bosques naturales y que significan horas de camino.
- La falta de intervención del estado en regular y hacer cumplir las normas de cuidado en contra de los factores externos de las áreas naturales como son la tala ilegal, la minería y la agricultura en zonas adyacentes.

2.1.7. Justificación

Era de nuestro especial interés trabajar en un tema cuyos resultados sean útiles al desarrollo del sector productivo y exportador nacional. En este marco, nuestra asesora, bajo su experiencia y conocimiento profesional de la situación de la castaña en la Región Madre de Dios, nos sugirió el tema.

El fruto de la castaña es conocido en todo el mundo su alto valor nutritivo, excelente fuentes de minerales como el hierro, magnesio, fósforo y potasio. Además, aporta pocas calorías y junto a su alto contenido de fibra, hidratos de carbono y proteínas hacen de ese fruto parte esencial de la alimentación.

En el Perú, la Región que ha sido beneficiada con el árbol de la castaña es Madre de Dios, que gracias a su situación geográfica, clima y ecosistemas permite que el fruto crezca entre los bosques de la amazonía. Sin embargo, se sabe que el cuidado de los bosques de las Áreas Naturales Protegidas, debería darse de manera óptima mediante la reforestación para garantizar la producción de la castaña y satisfacer la demanda exportadora. La castaña peruana pelada es considerada de mejor calidad y tamaño que las que se producen en Brasil y Bolivia. Es por ello, que la presente investigación tiene como interés principal conocer cuáles son los factores que dificultan la exportación de la castaña pelada al mercado surcoreano.

Se ha elegido como país de destino a Corea del Sur que, debido a su creciente demanda de castaña pelada se posiciona como el principal país de exportación en el año 2017. Es una de las principales economías del mundo, su PBI per cápita se encuentra en crecimiento y alberga gran cantidad de habitantes, quienes se caracterizan por consumir alta cantidad de frutos secos, convirtiéndolo en un mercado atractivo y socio comercial para la exportación del producto.

Contexto

El contexto de la investigación está basado en la producción de la castaña, para lo cual se necesita conocer de dónde proviene, quiénes intervienen y todos los requerimientos que involucran el cuidado y mantenimiento del bosque. Tal es así, que parte del contexto ocurre en la amazonía peruana, concretamente en la ciudad de Puerto Maldonado en Madre de Dios. Por ello, se quiere investigar el aspecto ambiental, forestal y de conservación de los bosques.

Asimismo, comprobar que las concesiones otorgadas por el estado se encuentran trabajando teniendo en cuenta el cuidado del bosque nacional, dado que la castaña crece de manera silvestre únicamente en las dos Áreas Naturales Protegidas (ANP) en el Perú, la Reserva Nacional Tambopata y el Parque Nacional Bahuaja Sonene.

Muestra o Participantes:

Para realizar las respectivas entrevistas de la tesis, se ha buscado referencias en diferentes ámbitos que brinden respuesta acerca de los aspectos ambientales, producción,

exportación, así como entrevistas a los mismos recolectores hasta el consumidor final, para ello se ha entrevistado a las siguientes personas:

- Zoila Cruz Burga: Doctora en ciencias ambientales, Magister en ciencias y recursos forestales, máster en estudios Ambientales y Profesora principal en la Universidad Agraria la Molina (UNALM).
- Carlos Martin Soria Dall Orso: Abogado, especialista en derecho ambiental forestal, áreas naturales protegidas, hidrocarburos, minería, biodiversidad de tierras amazónicas.
- Mariano Castro Sanchez Moreno: Experto en derecho ambiental y gestión de la Universidad Católica del Perú (PUCP), maestría en biología en la Universidad Peruana Cayetano Heredia (UPCH) y en investigación legal en la PUCP.
- Ernesto Velarde: Especialista en Ecnegocios – ACCA.
- German Zumaeta: Coordinador de Proyecto – ACCA.
- David Asturima: Presidente de la Federación – FEPROCAMD.
- Juan Pablo Alba: Presidente de ECA.
- Giancarlo Sicla: Jefe de Certificaciones de la CANDELA PERÚ. Empresa transformadora y comercializadora de productos orgánicos.
- Abigail Sanz Salinas: Profesor de la Federación – FEPROCAMD.

2.4. Diseño o abordaje principal

Siguiendo el lineamiento de Morles (1992), “no existe un método único y eterno para crear ciencia; que cada investigación científica es un acto original y creativo; y que todo investigador verdadero puede crear su propio método” (p.72)

Por ello, en la investigación siendo esta descriptiva y no experimental, partimos del estudio de la actividad misma de la recolección del fruto, su aprovechamiento, almacenaje y la situación de las exportaciones de la castaña peruana en el periodo de estudio. Esto se realizará a través de entrevistas a profundidad y con ello la recolección de datos directos de la realidad peruana.

El diseño se desarrolla en campo, es decir, se obtiene la información de las mismas fuentes que intervienen en toda la actividad sin manipulación alguna de los procesos hasta su exportación.

Se realizará también entrevistas directas para la recopilación de opiniones de los diferentes sectores.

2.4.1. Identificación de la estructura de la entrevista

Para realizar las entrevistas se elaboró un cuestionario con un número determinado de preguntas, las cuales fueron acopladas para cada uno de los tres segmentos y que fueron consultados con los expertos en los temas relacionados a la investigación.

- Las entrevistas son individuales con los actores de los diferentes segmentos.
- Las entrevistas son flexibles, de manera que se recopilará las respuestas o informaciones no previstas.
- En algunas entrevistas se pudo observar que los entrevistados no quisieron responder ante la cámara de grabación, algunas preguntas no fueron respondidas porque desconocían y otras que no se atrevían a responderlas abiertamente.

Según la bitácora de preguntas (Ver Anexo N° 1) se ha agrupado una lista de preguntas de acuerdo al sector analizado:

- Negocios de exportación de la castaña, 5 preguntas
- Factores críticos de éxito de exportación de la castaña, 5 preguntas
- Desarrollo sostenible en Madre de Dios, 4 preguntas
- Logística y distribución, 2 preguntas

Asimismo, mediante la visita a realizarse en las zonas concesionarias de castaña de Madre de Dios se observará los hechos que ocurren en el entorno y junto a la opinión de los actores principales de esta actividad, se logrará conocer y describir la realidad. De la misma manera, se coordinará con el personal de la zona, para indagar y analizar sus procesos; y son ellos quienes brindarán toda la experiencia, ideas y datos que ayuden a responder los cuestionamientos planteados. Esto responderá al proceso operativo de la investigación.

2.4.2. Guía de preguntas

En la técnica de las entrevistas, se realizaron 16 preguntas a los entrevistados, las mismas que fueron semi estructuradas y dirigidas de acuerdo a la necesidad de conocer diferentes aspectos de la actividad de aprovechamiento y la exportación de la castaña. Se formularon preguntas abiertas e indirectas para conocer las diferentes opiniones de los entrevistados.

En el desarrollo de las entrevistas, algunas de las preguntas del formulario no fueron respondidas por los actores, debido a que desconocían la respuesta por no ser su campo.

2.4.3. Segmentos

En la búsqueda de la información para el desarrollo de la presente investigación, se realizó la composición de los segmentos en base a las necesidades de conocer los diferentes puntos de vistas de los involucrados en la actividad misma de recolección y exportación de la castaña. A continuación, se detallan los tres segmentos seleccionados:

Segmento 1.- Empresas que se dedican a la recolección, acopio y venta de la castaña, persona jurídica que busca el mercado nacional o internacional para obtener los mejores beneficios económicos. Asimismo, cumple con los requisitos indispensable para la comercialización del fruto, como son las certificaciones sanitarias y fitosanitarias que se requiere en el mercado extranjero.

Segmento 2.- Personal altamente calificado, expertos en el conocimiento del Derecho Ambiental, Biodiversidad y Conservación de los Recursos Forestales, son quienes identifican o advierten que una explotación indiscriminada afectaría en gran manera el recurso no maderable en la zona de Madre de Dios.

Segmento 3.- Pobladores de a pié, quienes trabajan al destajo, conocedores de la zona de los bosques naturales y expertos en la extracción del fruto con procedimientos ancestrales, son quienes se sustentan de esta actividad recolectora.

Tabla 15

Número de entrevistas realizadas en cada segmento.

SECTORES	ACTORES	ENTREVISTAS
SEGMENTO 1	EXPERTOS EXPORTACIONES	2
SEGMENTO 2	ESPECIALISTAS EN DERECHO AMBIENTAL Y FORESTAL	3
SEGMENTO 3	CONCESIONARIOS CASTAÑEROS Y ORG. NO GUBERNAMENTALES	5

2.4.4. Categorías

Las categorías de los temas claves para abordar en las entrevistas e indagar en los diferentes puntos de vistas de los entrevistados fueron:

- **Negocios de exportación de la castaña - 5 preguntas**

Las preguntas fueron planteadas para conocer la actividad comercial exportadora y el cuidado del fruto para atender a la demanda.

- **Factores críticos de éxito de exportación de la castaña - 5 preguntas**

Las preguntas responderán qué variables pueden afectar en la actividad de producción y recolección del fruto, se deberá conocer y entender el uso hasta la fecha manual de la extracción del fruto.

- **Desarrollo sostenible en Madre de Dios - 4 preguntas**

Se quiere conocer, la importancia del cuidado de los bosques amazónicos donde se encuentran los árboles castañales, la biodiversidad de las zonas aledañas a los castañales, la explotación sostenible con la cual se benefician más del 20% de la población de la zona de Madre de Dios.

- **Logística y distribución - 2 preguntas**

Se plantean las preguntas para conocer la participación del Estado peruano a través de las instituciones del Estado y los diversos organismos no gubernamentales, como estos vienen apoyando el desarrollo de esta actividad económica en la zona de Madre de Dios.

2.4.5. El instrumento de investigación

Las investigaciones se fundamentan con la revisión de los diferentes libros que tratan el tema pero también con los datos recopilados en el lugar de los hechos, conocer los actores y la experiencia que obtienen del trabajo de la actividad castañera.

Para conocer y entender más el proceso de exportación de la castaña de Madre De Dios hacia el mercado Sur Coreano, se utiliza como instrumento de investigación un formulario de preguntas, que se elaboró para ser utilizado en las entrevistas que se realizarán a las personas involucradas en todo el proceso de aprovechamiento y comercialización de la castaña.

Se realizaron las siguientes entrevistas a profundidad:

- Entrevistas en profundidad a Gerentes Comerciales de empresas dedicadas a la exportación de castaña y Especialistas en Exportación:
 - Giancarlo Siccla, Jefe de Certificaciones de La Candela Peru SA.
 - Profesor Ivan Serpa, Especialista en exportaciones, ex trabajador de PROMPERU.
- Entrevistas en profundidad a Expertos en el tema Forestal, Ambiental y Conservación de los bosques naturales donde crecen las castañas
 - Zoila Cruz Burga, doctora en ciencias ambientales, magister Scientiae Conservación de Recursos Forestales y máster en estudios ambientales, profesora principal de la Universidad Nacional Agraria la Molina.
 - Carlos Martin Soria Dall'Orso, abogado, especialista en derecho ambiental, derechos indígenas, forestal, áreas naturales protegidas, hidrocarburos, minería, biodiversidad, cambio climático, tierras y amazonía.
 - Mariano Castro Sanchez Moreno, experto en derecho ambiental y gestión. Abogado graduado de la Universidad Católica del Perú (PUCP), fue viceministro de Gestión Ambiental del Ministerio del Ambiente – MINAM.

- Entrevistas en profundidad a concesionarios castañeros y Organizaciones no gubernamentales para el cuidado de la Amazonía peruana de zonas de castaños.
 - David Asturima, presidente de la Federación de Productores de Castaña de Madre De Dios.
 - Juan Pablo Alva, presidente de Ejecutor de Contrato de Administración de la Reserva Comunal de Amarakaeri ECCA.
 - German Zumaeta, encargado de Proyectos Asociación para la Conservación de la Cuenca Amazónica ACCA.
 - Ernesto Velarde, castañero concesionario y Director Regional Asociación para la Conservación de la Cuenca Amazónica ACCA.
 - Abigail Sanz Salinas, castañero concesionario de la Región de Tambopata, Madre De Dios.
- Visita a la zona castañera Las Piedras de Madre De Dios y conocer in situ la experiencia de la zafra y la comercialización.
- Visita a la planta de la empresa La Candela Perú, Distrito de la Joya, Puerto Maldonado - Madre De Dios – Perú.
- Visitas coordinadas con instituciones no gubernamentales encargadas de la conservación en zonas de castaños.

2.4.6. Procedimientos

- Una vez realizado el planteamiento inicial del tema e identificado los segmentos a tratar, se empezó a contactar con los actores potenciales para solicitar las entrevistas.
- Se realizó las llamadas telefónicas para explicar y dar a conocer el motivo del trabajo de investigación.
- Se remitió correo electrónico para concretar las citas para las entrevistas.
- Se realizó visitas a los actores y algunas de ellas fueron grabadas.
- Se estableció comunicación vía whatsapp, ya que algunos actores no autorizaron entrevistas.

- Se envió correo electrónico con archivo de preguntas y se recibió respuesta de las mismas.
- El día 04 de abril las tesistas se desplazaron hacia Puerto Maldonado - Madre de Dios.
- Se obtuvo información actual de las estadísticas de exportaciones de la castaña, no solo del Perú, sino también de los dos países exportadores como son Brasil y Bolivia, para con ello conocer el estatus mismo del fruto en otros países.

CAPÍTULO 3: ANÁLISIS DE DATOS Y RESULTADOS

Después de haber realizado las diversas entrevistas, conocer la zona de los castañales en Tambopata - Madre de Dios y obtener información in situ de los diferentes actores de esta investigación, se detallará de manera específica los resultados que se consiguió en cada segmento que se indicó en el capítulo anterior.

Al mismo tiempo, se considera la estructura en cuatro categorías de preguntas, desarrolladas según la especialidad, experiencia y conocimientos técnicos de cada participante entrevistado. Cabe señalar, que algunas preguntas no pudieron ser contestadas (No sabe - No opina) y se optó por describirlas y relacionarlas con las respuestas de otros actores para concluir en un análisis general de cada pregunta.

3.1. Segmento 1: Expertos en Exportaciones

El potencial que muestra Madre de Dios para crecer en sus exportaciones, es básicamente la facultad que tienen las empresas para exportar, utilizando sus fortalezas y debilidades para así aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado internacional,

Para la tesis, se está desarrollando el tema de exportación directa a Corea del Sur, teniendo presente el Acuerdo de Libre Comercio Perú – Corea que fue suscrito el 21 de marzo del 2011 en Seúl y que se regió desde el 01 de agosto del mismo año, en este ALC se crean nuevas oportunidades de empleos y promover desarrollos económicos integrales. Asimismo, implantar un tratado coherente protegiendo y conservando el medio ambiente. A la fecha, el arancel para Perú es del 6% y los frutos deben pasar varios estándares de calidad para su venta, teniendo como principales competidores a Bolivia y Brasil, quienes son los mayores exportadores de castaña, con el nombre Nuez del Brasil. En el viaje realizado a Madre de Dios, se ha verificado la cantidad de números disfrazados para la producción de este producto, que tiene una forma de recolección tradicional, muy insegura y aún así está mal renumerada. Se puede indicar que la falta de supervisión por parte de los gobiernos regionales está marcando cada día la inseguridad y el mal cuidado de los bosques.

Cabe mencionar, que casi en su totalidad la exportación de la castaña se realiza vía marítima, existen 16 puertos para la actividad exportadora. Principalmente la producción peruana sale después de haber hecho el recorrido de Madre de Dios a Lima, para posteriormente salir desde el puerto del Callao hacia el puerto de Busan.

Figura 13. Vías de transporte para la exportación de castaña. Adaptado de guía práctica para Corea del Sur, por MINCETUR.

Tabla 16

Principales puertos en Corea del Sur.

Puntos de ingreso principales en Corea del Sur
Puerto de Onsan
Puerto de Busan
Puerto de Bukpyung

Nota: El cuadro muestra los puntos de ingreso principales en Corea del Sur.

Adaptado de guía práctica para Corea del Sur, por MINCETUR.

Operadores Logísticos

- Asociación de Agentes de Aduanas del Perú (<http://www.aaap.org.pe>)
- Asociación Marítima del Perú (<http://www.asmarpe.org.pe>)
- Asociación Peruana de Operadores Portuarios (<http://www.asppor.org.pe>)
- Consejo Nacional de de Usuarios de Distribución Física Internacional (<http://www.conudfi.org.pe/quienes.php>)

Figura 14. Operadores logísticos. Adaptado de guía práctica para Corea del Sur, por MINCETUR.

Categoría de preguntas para el Segmento 1:

Negocios de exportación de la castaña:

La empresa exportadora menciona que para el negocio en general de exportación de castaña, se debe tener en cuenta el perfil de país de destino, por lo que se deben seguir lineamientos y requisitos para seguir un planteamiento de negocio, se tiene que analizar las fortalezas y debilidades, por ejemplo los exportadores a la fecha tienen coordinación directa con el castañero y las concesiones con quienes muestran una responsabilidad social, en la cual se debe realizar seguimiento. Asimismo, deben buscar ayuda del Estado, para que éste intervenga junto al gobierno Regional de Madre de Dios y sus autoridades en el cuidado y protección de los bosques naturales.

Factores críticos para la exportación de castaña:

Entre los factores críticos para la exportación, en base a lo investigado se puede concluir que el cambio climático afecta directamente a la producción de la castaña. Asimismo, como los gobiernos regionales no supervisan el cuidado de los bosques en el proceso de la actividad castañera que se realizan en las concesiones, no se crea una participación activa que garantice las cantidades de producción demandadas por el mercado internacional.

Desarrollo sostenible en Madre de Dios:

Está comprobado que Madre de Dios tiene zonas protegidas de conservación, áreas protegidas y las concesiones, se conoce que del total de los bosques no se explota ni el 50%. Asimismo, se está realizando un conteo del total de árboles que pronto se tendrá la información; Madre de Dios tiene frutos, maderera y turismo con el cual se debe de enfocar a la biodiversidad.

Servicios Logísticos:

Enfocándonos al país a exportar, el cual sería Corea del Sur, todo proceso de exportación sería desde el puerto del Callao, es posible poder repotenciar el puerto de Ilo, el cual debe mover todos los productos de la amazonia, así como Madre de Dios ha crecido desde la creación de la carretera la Interoceánica, así se puede buscar rutas de acceso, sin perjudicar o generar impacto ambiental.

3.2. Segmento 2: Especialistas Derecho Ambiental y Forestal

Para el desarrollo de la presente investigación, se consideró conveniente resaltar un punto importante, que es el medio ambiente, específicamente el cuidado que deberían recibir los boques. Madre de Dios es el departamento más rico en lo que se refiere a fauna y flora, sus grandes hectáreas y bosques hacen posible el ecosistema de estos animales. Asimismo, no solo es conocida como la capital de la biodiversidad del Perú, sino que también se la reconoce como la región que alberga importantes ecosistemas, los cuales se encuentran amenazados por una serie de actividades, entre ellas la minería ilegal y narcotráfico. La flora y fauna de la región presenta records a nivel mundial, por ejemplo alberga como mil especies de aves, 200 de mamíferos, 250 de peces, un alto número de reptiles, anfibios y plantas. Por ello, la flora y fauna de Madre de Dios es muy variada por contar con esa gran cantidad de animales y plantas se afirma en la página web del Sernanp.

Estas especies se encuentran amenazadas y es vital su conservación. Por otro lado, los aguajales, denominados así por la gran presencia de aguaje (*Mauritia flexuosa*), son ecosistemas de gran importancia para muchas especies de flora y fauna; también son

fuentes de agua pura. Así también la castaña, es considerada como la especie bandera de Madre de Dios, ya que es importante ecológicamente, por ser parte de los bosques primarios y porque es una fuente económica para muchos pobladores en Madre de Dios.

Categorías:

Negocios de exportación de la Castaña:

El cuidado del medio ambiente es un deber de todos los seres humanos, se ve en la actualidad el avance del calentamiento global y los esfuerzos de los países por controlarlo pero no es suficiente. El Perú es el segundo país con mayor territorio amazónico, menciona el experto ambiental Carlos Soria, que los impactos son a) cambio de diversidad y en los procesos que la sustentan, b) cambios en las condiciones climáticas, c) cambios en el ciclo reproductivo de los cultivos tradicionales y d) cambios en el ciclo hidrológico. El cambio climático es una amenaza externa constante a la cual hay que hacerle frente pues ello implica que en algún momento no se tenga la capacidad de atender la demanda del mercado.

Factores críticos para la exportación de castaña:

El gran valor nutricional, el producto 100% orgánico y el lugar de donde proviene la castaña es una excelente presentación ante los mercados internacionales, hay una tendencia en otros continentes por los alimentos sanos y de alto contenido nutritivo, los pilares del marketing deben ser orientados en este sentido, no dejando de considerar que debería de generarse mayor transformación y darle su valor agregado.

Desarrollo sostenible en Madre de Dios:

Se debe hacer un control de la paga por la extracción del fruto a la población que vive de esta actividad, ya que más del 20% de la población de Madre de Dios trabaja en esta actividad siendo una de las más importantes de la región. El Estado Peruano no se ha preocupado por dar educación y gestión de paisajes a los pobladores, sin embargo se desarrolla el desempeño ambiental para su incorporación del Perú al OCDE 2014-2016, que ayudan a tomar medidas y políticas públicas. Finalmente, ¿será esto suficiente para decir que la presencia del estado en la zona de Madre De Dios es constante? o ¿se debe actuar buscando también otras actividades que traigan sustento económico a los pobladores como es la explotación de la shiringa, copazú, palo rosa, la minería legal entre otros?

Servicios Logísticos:

Si bien es cierto la construcción de la interoceánica ha sido favorable para la región Madre de Dios, no es suficiente ya que no hay control en las zonas límites con Brasil o Bolivia por donde transita dicha carretera. Además, por lo agreste del territorio hay zonas que no tienen fácil acceso pues tienen que navegarse por los ríos durante días, no hay estudios de accesibilidad, se conoce por mapas la región pero no se trabaja en las zonas de mayor acceso para la comercialización de los frutos y así poder sacarlos a su zona de acopio. Dicho esto se espera un ordenamiento sino es a largo plazo para que siga creciendo el comercio y puedan los pobladores dedicados a las actividades comerciales legales también aprovechar su desarrollo económico.

3.3. Segmento 3: Concesionarios Castañeros y organismos no gubernamentales

El estado ha dividido el bosque de Tambopata en concesiones, los cuales son guardianes del bosque por 40 años, pero se debe de verificar quien asegura la coordinación interinstitucional entre las entidades del gobierno nacional, los gobiernos regionales y los gobiernos locales que actúan, intervienen o participan, directa o indirectamente, en el cuidado de las áreas naturales protegidas y los sitios prioritarios para la conservación. Además, existen empresas encargadas del seguimiento como el SERNANP, OSINFOR, ACCA y ECA, pero al parecer es más desarrollar la gestión considerando criterios de sostenibilidad financiera y ambiental.

Algunas de estas entidades se crean para seguir las normas y establecer los criterios técnicos y administrativos, orientar y apoyar la administración, pero la cual está a cargo de los gobiernos regionales, locales y los propietarios de predios reconocidos como áreas de conservación privada.

Categorías:

Negocios de exportación de la castaña:

Se puede concluir que el cambio climático es un problema mundial, la cual los potenciales fuentes de negocio en Madre de Dios se encuentran aún por explotar como otros frutos, madera y turismo, donde el gobierno no pone atención. Los guardianes del bosque sólo se encargan del cuidado pero se necesita mantenimiento y cumplir con las normas establecidas ; asimismo, se puede establecer barreras para la no exportación de castaña con cáscara.

Factores críticos para la exportación de castaña:

En conclusión, se ha recogido la información de cada entrevistado y uno de los factores críticos mencionados pueden ser los gobiernos regionales de la ciudad de Madre de Dios, estos no tiene presencia en la zona. Otro de los factores es el clima que golpea esta región así como la minería ilegal y el narcotráfico. Asimismo, se tiene cientos de kilos de números negros disfrazando las estadísticas.

Desarrollo sostenible en Madre de Dios:

En esta categoría todos los entrevistados coincidieron que Madre de Dios es definitivamente un mendigo sentado en un banco de oro, gente en extrema pobreza que tiene mucho por explotar, cabe recalcar que los castañales está establecido en las SPC, sitio prioritario de la conservación para el desarrollo sostenible.

Servicios Logísticos:

Madre de Dios, es una ciudad limitada donde la creación de accesos puede ocasionar impacto ambiental, brindar información y herramientas a los castañeros y exportadores para el desarrollo de las operaciones de distribución física y productos pueden generar otro tipo distribución para favorecer a la región.

CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

4.1. Discusión de Resultados

Para el desarrollo del siguiente capítulo, se ha tomado en cuenta los principales hallazgos comunes por cada segmento y categorías, aquellos que se repiten de manera constante en las entrevistas con los diferentes segmentos, de manera que se pueda realizar un análisis transversal de la información levantada. El procedimiento aplicado a través de las entrevistas ha permitido validar la información secundaria que se ha desarrollado en el capítulo 1 con respecto a los hallazgos que se presentarán a continuación. El objetivo de este proceso es analizar los factores críticos para la exportación de castaña pelada de Madre de Dios a Corea del Sur entre los años 2014 – 2017, lo cual se ve reflejado en las estadísticas que muestran las entidades correspondientes.

4.2. Hallazgos de la investigación

En base a los actores entrevistados y según la recopilación de los datos, a continuación se mencionará algunos hallazgos importantes a tomarse en cuenta y con los cuales se sacará las conclusiones.

A.- Expertos en Exportaciones

Negocios de exportación de la castaña:

Se ha conocido, en base a la entrevista realizada a una empresa dedicada a la exportación de la castaña, que ellos mantienen el trato directo con las concesiones y el recolector, también llamado castañero. Esta empresa muestra responsabilidad social con el medio ambiente, pero la responsabilidad con el castañero es nula, el castañero es directamente el que de forma insegura ingresa al bosque para la recolección del coco de castaña. Por otro lado, cabe mencinoar que el precio por cada saco de castaña pelada no sube de S/. 200 soles la barrica (72 Kg por barrica), cuando en el mercado la castaña se vende a un promedio de US\$ 14.65 Kg.

En el Reporte de Sostenibilidad 2015 – 2016, de una de las empresas exportadoras de castaña de Madre de Dios, se hace mención que las relaciones comerciales se han fortalecido con los productores aledaños a la zona e inclusive con los nuevos clientes.

Esta situación se sustenta en el cumplimiento de las leyes, igualdad de oportunidades, respeto al medio ambiente y protección de la biodiversidad, entre otros valores. Si bien es cierto, actualmente muchas empresas cuentan con las certificaciones requeridas para la exportación de castaña, esta situación no garantiza que se esté cumpliendo con la norma debido a que no hay una institución que vigile oportunamente el cumplimiento de las mismas, como son el Comercio Justo (WFTO), Orgánico (en base a los estándares EU, NOP y Reglamento Técnico Peruano), Biocomercio (Union for Ethical BioTrade UEBT), HACCP (Análisis de Peligros y de Puntos Críticos de Control), entre otros.

La ausencia de las autoridades regionales en el seguimiento de estas certificaciones afecta de manera negativa al crecimiento de la zona, que podría verse beneficiada si se presentase un trabajo articulado entre productores, recolectores y exportadores.

Aprovechamiento del Acuerdo de Libre Comercio con Corea del Sur:

En el Plan Operativo de Mercado POM Corea del Sur 2009 desarrollado por MINCETUR, ya se mencionaba sobre el gran atractivo del país asiático como un socio comercial importante, se desarrolló también sus principales características, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de sus políticas comerciales.

La deficiente agricultura en el país surcoreano, se debe a su territorio montañoso, lo cual debería ser una gran oportunidad y un interesante mercado para el Perú. Asimismo, el alto poder adquisitivo de la población, sus hábitos de consumo, promoviendo el cuidado y preservación del medio ambiente y la diversificación de sus importaciones, se tomaron en cuenta para generar una gran apertura para los productos tradicionales y no tradicionales.

En dicho documento se programaron 6 medidas políticas a largo plazo, las cuales son:

- Política 1: Fortalecer la presencia del Perú en los mercados de destino.
- Política 2: Estrategias de posicionamiento de la oferta exportable peruana.
- Política 3: Acciones de promoción comercial, inteligencia y acceso a los mercados a nivel sectorial.
- Política 4: Acciones de promoción comercial, inteligencia y acceso a los mercados a nivel de producto.

- Política 5: Facilitación al comercio exterior.
- Política 6: Fomentar cultura exportadora.

Este importante análisis abrió el camino al acuerdo comercial TLC con Corea del Sur, ello viene siendo aprovechado, pero aún no en su totalidad por los productores y exportadores peruanos. El Perú tiene un alto potencial en productos orgánicos y esto debe tomarse como una ventaja competitiva para seguir creciendo en la producción de la castaña (MINCETUR, 2010).

En el último Reporte de Comercio Bilateral Perú – Corea del Sur realizado por el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2017) se detalla lo siguiente:

Corea del Sur importó en el año 2017 bienes por un valor de US\$ 478 mil millones, entre sus principales socios tiene a China y Japón, seguidos de EEUU, Arabia, Kuwait, Katar, Australia entre otros. El Perú incrementó su exportación en un 50% con relación al 2016 hacia ese país, principalmente por la alta producción de cobre y la nuez del Brasil. Las Exportaciones No Tradicionales peruanas a Corea del Sur están compuestas principalmente por tres sectores: pesca, textil/confecciones y agricultura, de esta última forma parte la castaña.

El acuerdo de libre comercio (ALC) Perú-Corea del Sur, busca fortalecer relaciones comerciales y generar condiciones favorables para el comercio e inversión entre ambos países, permitiendo herramientas de control y seguridad tanto para los inversionistas de las partes como para ambos países, lo cual generará mayor desarrollo en el corto, mediano y largo plazo. En los últimos años, el Perú ha iniciado un proceso de acercamiento y negociaciones con Asia, cabe precisar que se tiene mayor interés de negocio con Corea del Sur, por ser un país representativo para los peruanos en diversas oportunidades de mercado, como la industria Textil y agropecuaria.

Factores críticos para la exportación de castaña:

Uno de los factores críticos en el segmento de empresas exportadoras es el control de la producción. Las empresas pueden hacer seguimiento a la calidad del producto, pero no hay un compromiso con el productor, debido a que éste muchas veces desconoce sus derechos.

Otro factor importante es la falta de presencia de las entidades fiscalizadoras. Si bien es cierto, que durante el período 2014 al 2017, el crecimiento de estas empresas fue positivo, el valor económico generado no necesariamente se refleja en las condiciones socio – económicas de los productores, los contratos no son formales y no hay acuerdos escritos; se identifica que ambos documentos se trabajan a partir de las próximas campañas.

Un factor crítico que se debe cuidar es la apertura de nuevos mercados, las empresas están en constante búsqueda de nuevos clientes y ello garantiza diversificar su portafolio. Se observa que durante los últimos cinco años, las empresas vienen desarrollando nuevos productos con valor agregado como son los chocolates con castaña, el aceite de castaña, la harina de castaña, estos derivados valorizan el producto y es un punto importante de innovación hacia nuevos nichos de mercados.

Desarrollo sostenible en Madre de Dios:

Una información importante que indicó un representante de una empresa exportadora de castaña es el pre financiamiento que se otorga a los productores para la preparación de la recolección. Sin embargo, se pudo comprobar también que este beneficio no es para todos, en tanto se debe cumplir con ciertos criterios, que en muchos casos no pueden ser costeados por los productores, ya que en particular afectan sus gastos operativos en el proceso de recolección.

Asimismo, las empresas se comprometen al cuidado del medio ambiente en sus proyectos, indican que pondrán en marcha la implementación de sistemas de uso de aguas del subsuelo y el aprovechamiento de almacenar el agua de las lluvias.

Para el desarrollo sostenible de Madre de Dios las empresas indican que dentro de sus compromisos inmediatos está el de tener cero multas o sanciones por incumplimiento de la legislación ambiental.

Durante el periodo de producción, las empresas contratan personal operario de la zona, indican que el 100% se encuentra en planilla directa. Este procedimiento legal beneficia a los pobladores de la zona con trabajo contratado con todos sus beneficios; sin embargo, debido a que solo es por temporada deberían de buscar otras opciones de permanencia y que produzcan en otras actividades.

Deberá de mejorarse el sistema de seguridad y salud ocupacional que permita monitorear a su personal y puedan capacitarlos y darles a conocer cómo deben proteger a las personas que están laborando en las plantas procesadoras.

Servicios Logísticos:

La información brindada por un representante de la empresa exportadora de castaña indica que la recolección hasta el punto de acopio es a pie, posteriormente los sacos con las castañas sin pelar son transportados por carretera en camiones que llegan a la planta. También existe la modalidad de aquellos castañeros que ponen los sacos de castaña sin pelar directamente al almacén de la empresa, esto implicaría la variación en los pagos que realiza la empresa. Por ello, deberá de tenerse de manera transparente los valores para los pagos tanto en punto de acopio como puesto en planta.

El país de destino es Corea del Sur, todo proceso de exportación sería a través del Puerto del Callao, es posible poder repotenciar el puerto de Ilo el cual debe mover todos los productos de la amazonia, así como Madre de Dios ha crecido desde la creación de la carretera Interoceánica, así se puede buscar rutas de acceso, sin perjudicar o generar impacto ambiental.

B.- Especialistas Derecho Ambiental y Forestal

En base a los entrevistados de este sector y sus respuestas a las preguntas de investigación, se encuentran problemáticas que afectarían en un futuro la actividad castañera. Los expertos entrevistados señalan que hay amenazas del entorno, como es principalmente el cambio climático por el calentamiento global. Por ello, las actividades económicas deberán de realizarse con el debido respeto al ecosistema. En la publicación de Mariano Castro Sánchez-Moreno hace especial hincapié sobre “La imprescindible estrategia ambiental peruana para acceder a la OCDE”, se señala, entre otras conclusiones, cómo el Perú debe de estar atento para que se aplique las recomendaciones con las cuales deberán llegar a participar como miembros de la OCDE. Destaca entre ellas las siguientes: a). Asegurar una mejor gestión ambiental en las industrias extractivas afrontando la informalidad, mejorando el manejo de sustancias químicas o peligrosas y combatiendo sus efectos negativos sobre la biodiversidad y los ecosistemas. b). Incentivar el aprovechamiento sostenible del rico patrimonio natural y de las oportunidades que provee la eco innovación y el desarrollo de nuevos sectores económicos.

Asimismo, en materia de aprovechamiento de la base de recursos naturales: sector agropecuario y silvicultura, se recomienda, entre otros puntos: robustecer la gobernabilidad forestal y mejorar capacidades para manejo sostenible de recursos naturales. Todo esto involucra plenamente al Estado Peruano para que aplique las recomendaciones, normas y leyes en las que las empresas peruanas deberán de cumplir plenamente en el proceso de explotación de los recursos en la amazonía peruana, cumpliendo con ello facilitaría el proceso de adhesión del Perú a la OCDE. (Castro, 2016).

Negocios de exportación de la castaña:

Es el Estado Peruano es quien debería supervisar a través de sus Instituciones de Gobierno Regional el desarrollo de las empresas exportadoras de castaña, el apoyo que debe brindarse a los concesionarios tanto en educación como en oportunidades de mejorar su calidad de vida, aunque se sabe que no es posible cubrir y visitar las zonas de las concesiones, ya que son muy alejadas de la ciudad y no hay suficiente personal para atenderlas.

En la actualidad, se da una valorización importante al producto natural, la tendencia de los productos orgánicos son factores los que influyen en el mercado internacional, es por eso que ahora miran a la amazonía peruana como una tienda para adquirir productos saludables.

Se analiza que el factor ambiental está siendo desprotegido; la minería ilegal y el narcotráfico, están acabando con la flora y fauna de Madre de Dios, el calentamiento global es un tema mundial y se debe prestar mayor atención en la protección de los bosques y sus frutos, en especial la castaña ya que sólo le quedarían 40 años más de recolección. Si el Estado no busca la forma de atender estos temas conjuntamente con los concesiones, no se puede hablar de un crecimiento de exportación a largo tiempo.

Desarrollo sostenible en Madre de Dios:

La actividad castañera impacta positivamente en la Región Madre de Dios, debido a que otorga puestos de trabajo a la población y es una actividad de bajo impacto ambiental. Sin embargo, los productores deben estar en constante capacitación para conocer también los procesos de exportación, es finalmente la educación la que influiría en el crecimiento y

desarrollo de los concesionarios. Se debe tomar en cuenta por parte de las empresas exportadoras una paga justa por la castaña con cáscara.

Servicios Logísticos:

La extracción de la castaña es una actividad que se realiza selva adentro y los caminos son rurales y de difícil acceso, es por eso que el Estado Peruano debería de mejorar o implementar nuevos caminos para poder transportar no solamente la castaña sino todas las materias primas tanto en la misma Región Madre de Dios como hacia la capital Lima, todo ello con su correspondiente estudio de impacto ambiental.

C.- Concesionarios Castañeros y organismos no gubernamentales.

Después de las conversaciones sostenidas con representantes de organismos gubernamentales, se observa que se manejan por debajo de la mesa números negros, por ejemplo que en el año 2017 el Perú, tuvo que importar castaña de Bolivia para completar el envío a Corea del Sur, ya que el fenómeno del niño golpeo duramente esta zona. Asimismo, se conocía que las concesiones no cumplen las leyes del estado, pero tal es así que estos cuidadores del bosque, no cuentan con los medios para poder solventar todos los requisitos, cabe recalcar que en el contrato firmado se estipula que el cuidado y seguimiento de este espacio será de forma conjunta, lo cual no se viene desarrollando, la federación busca solventar y poder realizar su propia planta de procesamiento.

Factores críticos para la exportación de castaña:

El impacto de los factores externos de las zonas concesionarias se refleja en la baja producción que realizaron en el último año, el fenómeno del niño, las zonas invadidas para viviendas y las quemaduras de maleza, alejan a las abejas Bombón que se encargan de la floración. No hay una participación activa por parte de las autoridades, los concesionarios manifestaron que solo el estado les otorga los contratos y reciben la paga por los derechos forestales, mas no se involucran en atender las necesidades de protección para los concesionarios y las zonas extractivas.

Según informaron los concesionarios, el Estado interviene únicamente mediante:

- Autorizaciones (Contrato/Permiso) que concede a los particulares para el uso de las áreas castañeras.

- Control de la producción para el cobro de los derechos forestales (Valor del producto al estado natural y canon de reforestación).

Es importante mencionar que en toda actividad económica los beneficios deben ser equitativos tanto para los exportadores como para los productores. Si el mercado está dispuesto a pagar por productos naturales ricos en nutrientes y que son muy saludables pues se deberá de pagar un precio justo por la castaña natural de la amazonia.

Desarrollo sostenible en Madre de Dios:

La producción de castañas en el Perú corresponde íntegramente a la Región de Madre de Dios, por ello los cánones deberían de favorecer también a la población y desarrollo de dicha Región. Sin embargo, en la visita que se realizó se observó que todavía hay pobreza en la zona, un productor informó que los castañeros entregan sus sacos de castaña a las exportadoras y éstas pagan después de la comercialización, dejando al productor en espera del pago correspondiente.

Se necesita incrementar la producción, mantener las regulaciones para la conservación de las zonas y que no sean impactadas por la mano del hombre. No se ha realizado estudios tecnológicos que puedan apoyar en la extracción del fruto, se indica que toda actividad cerca a los castañales podría causar impacto ambiental desfavorable a los árboles, el procedimiento a la fecha aún se realiza de forma manual y tradicional.

Por otro lado, existen organizaciones no gubernamentales que están trabajando en proyectos de protección y desarrollo de los pueblos indígenas de diferentes zonas de la Región Madre de Dios, estos impulsan el aprovechamiento de otros recursos y frutos.

Las mesas de asociaciones de castañeros se reúnen periódicamente para analizar sus temas como asociación, sin embargo no reciben la visita o apoyo del Gobierno Regional de Madre de Dios, quienes deberían supervisar las concesiones.

Los castañeros solicitan apoyo para la construcción de su planta de procesamiento, que debería de ayudar a elevar el valor y por ende recibir un precio justo por el producto procesado.

Servicios Logísticos:

Las zonas de los castaños son lugares de poco acceso, existe un método de poleas que podrían ayudar a movilizar los sacos de castaña como existe en zonas de castaños de Bolivia, sin embargo no está dentro de sus responsabilidades realizar dichos estudios, sino es deber del Estado realizar las investigaciones y los estudios correspondientes, no debería de comercializarse castaña peruana mezclada con productos de otros países, esto en perjuicio de la buena reputación e imagen del comercio de esta actividad.

Actualmente, se cuenta con muchas concesiones inventariadas pero se sabe que hay zonas que no han sido registradas.

4.3. Brechas de la investigación

Para el desarrollo de la presente investigación se encontraron diferentes brechas, las cuales dan motivos de impedimento a la realización de una investigación a profundidad, las principales fueron las siguientes:

- El Tiempo limitado para el desarrollo de la investigación, ya que al llegar a Madre de Dios se vio que el tema desarrollado era amplio, el cual se trató de cubrir en base al tema investigado.
- Distancia geográfica de las personas de contacto en este caso los participantes de la mesa de castaña, los cuales se encontraban en Cusco y otras ciudades.
- Empresas exportadoras de castaña, impidieron el ingreso a sus plantas y oficinas administrativas, sólo una de ellas permitió la visita y recibió en el comedor de la planta de Puerto Maldonado en donde brindaron información.

Se intentó reiteradas ocasiones contactar con las dos más importantes empresas exportadoras del rubro a través de llamadas telefónicas, correos electrónicos, mensajes telefónicos, y comunicaciones vías redes sociales pero lamentablemente no se logró establecer contacto.

4.4. Barreras de la investigación

Principalmente, las barreras para la presente investigación son:

- En primer lugar, no se ha tenido información de fuentes secundarias, ya que no hay libros específicos de exportación de la castaña, que informe o brinde una orientación teórica para el seguimiento en la elaboración de la tesis.
- En segundo lugar, se puede indicar que no se ha tenido información del consumo interno, ya que la castaña está directamente destinada a la exportación.
- Falta de apoyo de algunas personas de entidades del estado: personas representantes de las entidades gubernamentales, se negaron a prestar entrevistas y responder la bitácora.
- Los gobiernos regionales, no otorgaron entrevistas por evitar cuestionamientos.

Estas barreras serán tomadas en cuenta para seguir buscando información complementaria a esta tesis.

4.5. Limitaciones de la investigación

Los productores concesionarios mencionaron que están pidiendo al Estado Peruano apoyo para la construcción de una planta procesadora, se considera que quizás con la inversión privada pueden recibir apoyo, ya que el Estado no está presente en esa inversión. Se solicitó por parte de los productores concesionarios la realización de trabajos de investigación para poder facilitar el acceso a las zonas de extracción, las cuales se podrían realizar con poleas, esta acción es responsabilidad del Estado Peruano, a través de sus Ministerios se puede medir el impacto que podría tener dicho proyecto.

CAPÍTULO V - CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Corea del Sur resulta ser un mercado atractivo para la exportación de castaña pelada de acuerdo a las exportaciones del 2017, es un mercado con alto poder adquisitivo y en crecimiento que apunta a niveles de consumo de productos saludables. Este país de destino es beneficioso para el Perú por la tasa de arancel del 6% en comparación de Brasil y Bolivia. Las exportaciones de productos no tradicionales hacia Corea del Sur se han desarrollado expotencialmente desde la firma del TLC con Perú en el año 2011. Hay grandes oportunidades de seguir incrementando las exportaciones de castaña pelada hacia dicho país, no existen obstáculos en la exportación misma, inclusive la demanda por productos orgánicos es lo más rentable para el exportador peruano. Ha sido de gran apoyo comercial, la oficina Comercial del Perú en Seúl (OCEX Seúl), ya que a través de ellos se han registrado importantes negocios de exportadores peruanos en cuanto a productos no tradicionales, en donde se comercializa, la castaña.

El departamento de Madre de Dios cuenta con gran potencial para el desarrollo de la castaña tanto en calidad como en cantidad, pero aún falta profesionalizar y perfeccionar los medios y métodos de recolección del producto final, así como la imagen de la castaña y el desarrollo de políticas de consumo. Se requiere de personal capacitado, como ingenieros ambientales y forestales, los cuales brinden técnicas de manejo apropiado del bosque para que se siga asegurando la calidad de producto, también se necesita destinar recursos para desarrollar nuevas tecnologías para la mejora del proceso productivo e investigación científica.

El esquema de manejo conjunto entre los concesionarios castañeros y Gobierno regional, está muy lejos de un trabajo en equipo y unido por el bien del bosque pero sobre todo del producto. Los recolectores están trabajando de una forma aislada y abasteciendo a las exportadoras, puesto que agrupa mejor los intereses de estos y les permite demostrar de una manera más consolidada ante el mercado internacional.

Las empresas de la zona, no cuentan con un planeamiento de seguridad para los recolectores, los cuales hasta el día de hoy vienen realizando este trabajo de forma artesanal e insegura, muchos de estos no tienen los niveles de educación adecuada por lo

que están siendo mal pagados y desatendidos. Los castañales se encuentran muchas veces selva adentro, en lugares poco accesibles, pues es solo en la temporada de zafra cuando ingresa el concesionario a extraer los frutos maduros, esto se realiza cada año, sin supervisión alguna. Debido a la falta de atención por falta de autoridades que garanticen la seguridad de los productores, se han detectado accidentes, inclusive recolección por parte de menores de edad que es perjudicial para el comercio justo.

Las exportadoras buscan la recolección de producto orgánico, pagando un incentivo S/. 1.50 por kilogramo en comparación al producto no orgánico. Dado que el mercado de Corea del Sur tiene preferencias por el consumo de alimentos superfood y la población está dispuesta a pagar su alto precio, se debería potenciar más su comercialización inclusive en otros países del continente asiático.

Uno de los motivos por los cuales no se ha podido lograr mejor escala de exportación de castaña, se debe al cambio climático, este producto es sensible a ciclo natural, ya que todos los años la producción no es igual, siendo menor cada siete años según información de los exportadores y los productores. Queda como antecedente que en el Fenómeno del Niño Costero en el año 2017, la producción de castaña no fue la esperada y ello generó que, según información de algunos productores, se compre producto boliviano para cubrir las ordenes de compras en ese año, generando un mal precedente y una mala imagen ante nuestros clientes internacionales.

La falta de infraestructura vial y lo accidentado al ingreso de la selva, la escasa cantidad de prestadores de servicios de transportes, sin una planta de transformación, la exportación será liderada por Brasil y Bolivia. Son obstáculos para la exportación de castaña que incrementan los costos logísticos, ya que se deben contratar los servicios desde Lima, lo cual implica la movilización de los proveedores de servicio y también de los representantes de las cooperativas para realizar un adecuado seguimiento de los procesos que experimenta la mercadería.

Con respecto a los ingresos de castaña en Madre de Dios, este no es el único producto que da beneficios a la zona y al igual que la castaña se necesita desarrollar para impulsar el crecimiento económico de la región.

5.2. Recomendaciones

Se recomienda destinar recursos e infraestructura para impulsar la exportación de castaña a diversos países de Asia y Europa, de tal manera que se pueda diversificar el mercado y con ello obtener mejores resultados para la exportación.

Es preciso realizar una buena proyección de la producción cada año para que se pueda cumplir con la demanda, realizar un control estricto de que la producción sea netamente peruana.

Se sugiere que la capacitación a los productores con respecto a temas comerciales se brinde de manera constante, tanto a los dueños de las concesiones como a todo el personal que trabaja en esta actividad, dando oportunidad a que ellos desarrollen sus estrategias a través de sus federaciones y asociaciones castañeras puedan realizar negocios directamente.

Se requiere contar con personal mejor capacitado y con conocimientos especializados para mejorar los procesos involucrados en la transformación completa del producto, de manera que la calidad de la castaña peruana siga sobresaliendo de la competencia y la cantidad de producción se vea incrementada considerablemente para satisfacer la demanda internacional.

Diseñar campañas promocionales que permitan dar a conocer las propiedades de la castaña amazónica oriunda del Perú, lo cual promovería el consumo interno de este producto, ya que en diversos puntos del país no es conocida. En general, se sugiere unir esfuerzos de los sectores públicos y privados con la finalidad de colocar al país en la vitrina de reconocimiento mundial de castaña.

BIBLIOGRAFÍA

Hernández Sampieri, Roberto / Fernández Collado, Carlos / Baptista Lucio, Pilar.. (2014). Metodología de la Investigación. Mexico: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V. Recuperado de : file:///C:/Users/o_bra/Downloads/Metodolog%C3%ADa%20de%20la%20Investigaci%C3%B3n%20-sampieri-%20ta%20EDICION.pdf [Consulta: 12 de diciembre de 2018].

Amazonia Puno – Madre de Dios (2014). La Castaña – Madre de Dios [Archivo de video]. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=7ToaEa2X_Os [Consulta: 02 de febrero de 2018].

Andina, Agencia Peruana de Noticias (2008). *Inrena Promueve Exportación de Castaña de Madre de Dios*. Recuperado de: <http://andina.pe/agencia/noticia.aspx?id=200367> [Consulta: 05 de febrero de 2018].

Bosques Amazónicos (BAM). (s.f.). *Portal Web de Bosques Amazónicos*. Lima: BAM. Recuperado de: www.bosques-amazonicos.com/ [Consulta: 10 de enero de 2018].

Cebrián, J. (2017). *Valor nutricional de las castañas y beneficios para la salud*. Recuperado de: <https://www.webconsultas.com/dieta-y-nutricion/alimentos-saludables/valor-nutricional-de-las-castanas-y-beneficios-para-la-salud> [Consulta: 10 de enero de 2018].

Cornejo, P. (2009). *La Castaña*. [Entrada en blog]. Recuperado de: <http://cornejotimote.blogspot.pe/2009/07/la-castana.html> [Consulta: 16 de enero de 2018].

Corvera, R., Del Castillo, D., Suri, W., Cusi, E., & Canal, A. (2010). *La Castaña Amazónica Bertholletia Excelsa. Manual de Cultivo*. Recuperado de: <http://www.iiap.org.pe/Archivos/Publicaciones/PUBL897.pdf> [Consulta: 11 de enero de 2018].

Fraser, B. (10 de marzo de 2015). La Innovación de la Castaña de Brasil: Un Negocio con Raíces en la Selva. *Mongabay*. Recuperado de: <https://es.mongabay.com/2015/03/la-innovacion-de-la-castana-de-brasil-un-negocio-con-raices-en-la-selva/> [Consulta: 13 de febrero de 2018].

García, E. (1994). *Metodología de la Investigación Cualitativa*. Recuperado de: <http://media.utp.edu.co/centro-gestion-ambiental/archivos/metodologia-de-la-investigacion-cualitativa/investigacioncualitativa.doc> [Consulta: 07 de febrero de 2018].

Gestión. (14 de octubre de 2016). Firma Coreana Comercializará Castañas Amazónicas de Perú en un Canal de Ventas por Televisión el 2017. *Gestión*. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/mercados/firma-coreana-comercializara-castanas-amazonicas-peru-canal-ventas-television-2017-118070> [Consulta: 03 de febrero de 2018].

Gimenez, G. (2007). *Metodologías de investigación en las ciencias de la actividad*. Recuperado de: www.publicaciones.cucsh.udg.mx/ppperiod/estsoc/pdf/estsoc_5/236.pdf [Consulta: 05 de febrero de 2018].

Heinz, H. (marzo, 2015). Situación Actual de la Castaña en la Amazonía Peruana. Proyecto Supera Perú. *Revista de la Cámara Peruana de Comercio Exterior (CAMEX)*, (2015), 6. Recuperado de: https://issuu.com/camexperu/docs/revista_camex_marzo [Consulta: 28 de enero de 2018].

Ingar, V. (s.f.). Programa Nacional de Promoción del Biocomercio. Recuperado de: <http://www.prompex.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=EEDC3517-9FD5-445A-9203-ABAFB7C239.PDF> [Consulta: 10 de febrero de 2018].

Instituto Boliviano de Comercio Exterior (IBCE). (2010). *Bolivia Líder Mundial en Exportación de Castaña*. Santa Cruz de la Sierra: IBCE. Recuperado de: <http://ibce.org.bo/images/publicaciones/bolivia-lider-exportacion-castana-ce185.pdf> [Consulta: 10 de febrero de 2018].

Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana (IIAP). (s.f.). *Portal Web del Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana*. Lima: IIAP. Recuperado de: <http://www.iiap.org.pe/> [Consulta: 30 de enero de 2018].

Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). (2017). *Corea del Sur, Undécimo País del Mundo por PIB*. España: ICEX. Recuperado de: <https://www.icex.es/icex/es/navegacion-principal/todos-nuestros-servicios/informacion-de-mercados/paises/navegacion-principal/noticias/NEW2017733350.html?idPais=KR> [Consulta: 02 de febrero de 2018].

Kotler, P. & Armstrong, G. (2008). *Fundamentos del Marketing 8va. Edición*. México: Pearson.

Korea Customs Service FTA (KCS FTA). (2010). *Korea Customs Service FTA Portal System Patent No. 10-07-0749933*. Korea: KCS FTA. Recuperado de: <http://www.customs.go.kr/kcshome/site/index.do?layoutSiteId=engportal> [Consulta: 10 de febrero de 2018].

Minerva, F. (2016). *Creciendo en Armonía con el Planeta y las Personas. Reporte de Sostenibilidad 2015-2016*. Recuperado de:

http://www.candelaperu.net/uploadfile/candela/2017-Feb-19-17-00-22_27_file_reporte-de-sostenibilidad_2015-16_final_es2.pdf [Consulta: 30 de enero de 2018].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (s.f.). *Acuerdo de Libre Comercio entre el Perú y Corea*. Lima: MINCETUR. Recuperado de: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe> [Consulta: 25 de enero de 2018].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2007). *Plan Estratégico Regional de Exportación Región Madre de Dios (PERX)*. Lima: MINCETUR. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/...PERX/Perx_Madre_Dios/PERX_MADRE_DIOS.doc [Consulta: 09 de febrero de 2018].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2007). *Plan Operativo de Castaña Región Madre de Dios (POP)*. Lima: MINCETUR. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/.../POP_Castana_Final_Madre_Dios.doc [Consulta: 09 de febrero de 2018].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2009). *Plan Operativo de Mercado POM Corea 2009*. Lima: MINCETUR. Recuperado de: https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2003_2013/6Planes_Mercados/POM_2007_2011/POM_Corea_Sur.pdf [Consulta: 11 de febrero de 2018].

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). (2015). *Informe de Gestión III Trimestre Ocex Seúl*. Lima: MINCETUR. Recuperado de: <http://www.mincetur.gob.pe> [Consulta: 25 de enero de 2018].

Ministerio del Ambiente (MINAM). (s.f.). *Portal de Transparencia Estándar del Ministerio del Ambiente*. Lima: MINAM. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/> [Consulta: 11 de enero de 2018].

Ministerio del Ambiente (MINAM). (2014). *La Castaña Amazónica. Regalo de la Biodiversidad*. Lima: MINAM. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/patrimonio-natural/wp-content/uploads/sites/6/2013/10/Publicaci%C3%B3n-CASTA%C3%91AS-compressed.pdf> [Consulta: 11 de enero de 2018].

Ministerio del Ambiente (MINAM). (2017). *Lanzan Pacto de Madre de Dios por la Justicia Ambiental que Une Instituciones Estatales y Civiles*. Lima: MINAM. Recuperado de: <http://www.minam.gob.pe/notas-de-prensa/lanzan-pacto-de-madre-de-dios-por-la-justicia-ambiental-que-une-instituciones-estatales-y-civiles/> [Consulta: 30 de enero de 2018].

Morles, V. (1992). *Planeamiento y Análisis de Investigaciones*. Recuperado de: http://www.mediafire.com/download/asoqfp01zzfdjfd/Libro_Planeamiento_y_analisis_de_investigaciones_-_Victor_Morles.pdf [Consulta: 25 de febrero de 2018].

Perales, E. & Guariguata, M. (2015). Consideraciones para una Simplificación Normativa del Aprovechamiento y Transporte de la Castaña en Madre de Dios. *InfoBrief*, 117, 1-7. doi: 10.17528/cifor/005546

Proexport Colombia (2012). *Perfil de Corea del Sur*. Recuperado de: <https://es.slideshare.net/pasante/perfil-corea-del-sur-11470121> [Consulta: 02 de febrero de 2018].

PromPerú (diciembre, 2017). Apuesta por los servicios. *Revista exportando.pe* (24), p. 30. Recuperado de: http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=760.72400 [Consulta: 17 de febrero de 2018].

Reátegui, E. (2010). *Evaluación de la Variabilidad Genética de la Castaña Bertholletia Excelsa en la Región de Madre de Dios, Mediante Marcadores Microsatélites*. (Tesis de licenciatura inédita, Universidad Nacional de San Agustín, Facultad de Ciencias Biológicas y Agropecuarias. Arequipa, Perú). Recuperado de: http://www.iiap.org.pe/Archivos/Publicaciones/Publicacion_1619.pdf [Consulta: 30 de enero de 2018].

Reyna, I. (s.f.). La Castaña, El Verdadero Oro de Madre de Dios. *Prensa Madre de Dios*. Recuperado de: <http://madrededios.com.pe/index.php/articulos-de-interes/item/1144-la-castana-el-verdadero-oro-de-madre-de-dios> [Consulta: 02 de febrero de 2018].

Servicio Nacional de Áreas Naturales Protegidas por el Estado (SERNANP). (s.f.). *Áreas de Conservación Privada*. Lima: SERNANP. Recuperado de: www.sernanp.gob.pe [Consulta: 13 de enero de 2018].

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (s.f.). *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. Corea*. Lima: SIICEX. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/281900874rad6DFB3.pdf> [Consulta: 10 de febrero de 2018].

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2016). *Servicios al Exportador. Guía de Mercado Corea del Sur*. Lima: SIICEX. Recuperado de: www.siicex.gob.pe [Consulta: 02 de febrero de 2018].

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2015). *Informe Especializado: Guía de Acceso para Alimentos al Mercado de Corea del Sur*. Lima: SIICEX. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/424394308rad45A78.pdf> [Consulta: 02 de febrero de 2018].

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX). (2016). *Guía de Mercado Multisectorial Corea del Sur*. Lima: SIICEX. Recuperado de: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/527583198rad02F71.pdf> [Consulta: 02 de febrero de 2018].

Sociedad de Comercio Exterior del Perú (COMEX). (s.f.). *Portal Web de Semanario Comex Perú*. Lima: COMEX. Recuperado de: <http://www.semanariocomexperu.wordpress.com> [Consulta: 25 de enero de 2018].

Zuidema, P.A. (2013). Ecología y Manejo del Árbol de la Castaña (*Bertholletia excelsa*). Recuperado de: https://www.researchgate.net/profile/Pieter_Zuidema/publication/46646069_Ecologia_y_manejo_del_arbol_de_Castana_Bertholletia_excelsa/links/02e7e51f0233a32fb3000000/Ecologia-y-manejo-del-arbol-de-Castana-Bertholletia-excelsa.pdf [Consulta: 23 de enero de 2018].