



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

REACTIVACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CAMU CAMU EN LA
REGIÓN LORETO, DURANTE EL PERÍODO 2016 AL 2021

**Línea de investigación:
Desarrollo empresarial**

Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Marketing y Negocios
Internacionales

Autor:

Zúñiga Carpio, Rubén Darío

Asesor:

Cárdenas Saavedra, Abraham

ORCID: 0000-0002-9808-7719

Jurado:

Chávez Gallo, Rodolfo Marcial

Pajuelo Camones, Carlos Heráclides

Zavala Sheen, Elmo Ramón

Lima - Perú

2023

Reporte de Análisis de Similitud

Archivo:

[1A_ZUÑIGA_CARPIO_RUBEN_DARIO_MAESTRÍA_2023.docx](#)

Fecha del Análisis:

19/06/2023

Analizado por:

Astete Llerena, Johnny Tomas

Correo del analista:

jastete@unfv.edu.pe

Porcentaje:

2 %

Título:

“REACTIVACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CAMU CAMU EN LA REGIÓN LORETO, DURANTE EL PERÍODO 2016 AL 2021”

Enlace:

<https://secure.arkund.com/old/view/163403296-266617-586060#DcYxDslwFATRu7gele9+28S5CqJAEUQukiYl4u5Y84r5puNK6yOjScgoUEEVNXRHC+pY2DiYmQgq7Um6xn6Oz9he5/ZOa75leXF0V/VSepvz+wM=>



DRA. MIRIAM LILIANA FLORES CORONADO
JEFA DE GRADOS Y GESTIÓN DEL EGRESADO



ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO
REACTIVACIÓN DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CAMU CAMU EN LA
REGIÓN LORETO, DURANTE EL PERÍODO 2016 AL 2021

Línea de investigación:

Desarrollo empresarial

Tesis para optar el Grado Académico de
Maestro en Marketing y Negocios Internacionales

Autor:

Zúñiga Carpio, Rubén Darío

Asesor:

Cárdenas Saavedra, Abraham

(ORCID: 0000-0002-9808-7719)

Jurado:

Chávez Gallo, Rodolfo Marcial

Pajuelo Camones, Carlos Heráclides

Zavala Sheen, Elmo Ramón

Lima - Perú

2023

Dedicatoria

A Bertha Carpio, mi madre por el categórico respaldo. A Mauro Zúñiga Fernández, mi padre que desde la gloria me acompaña. A mis hermanos porque con su lucidez, y soporte, fueron cimiento para culminar esta maestría que me permitirá iniciar inéditos horizontes.

Agradezco al creador, por ser fuente de inspiración.

A la familia y amistades, por su aliento y apoyo total.

A Iray, Condesuyos - Arequipa. Mi querida tierra.

Rubén Zúñiga Carpio

“Devolvimos la sonrisa a un niño y la esperanza a una nación”

“La oscuridad no se combate, se ilumina”

Agradecimientos

Al Dr. Abraham Cárdenas Saavedra por su contribución en el desarrollo de la investigación, por su rigurosidad lo que hizo posible la elaboración del trabajo de exploración.

A los integrantes del INIA Iquitos, en especial al M. Sc. Sixto Alfredo Imán Correa y Técnico Lolo Lumba Vásquez, quienes facilitaron el ingreso a los laboratorios de la Estación Experimental INIA, San Roque 209 San Juan Bautista, Maynas, Loreto, y al Centro Experimental “El Dorado” Km 25 carretera Iquitos – Nauta y alentaron la investigación necesaria para la culminación de la presente tesis.

Al equipo de profesionales del IIAP, sede principal, Avda. Abelardo Quiñones km 2.5 Iquitos – Perú por la información brindada.

A los Investigadores Genéticos, Dr. Mario Pinedo Panduro, e Ingeniero Agrónomo Elvis Paredes Dávila del IIAP por su meritorio apoyo al brindar datos sobre la obtención del camu camu en Loreto, Iquitos.

A la UNFV, cuerpo docente y personal administrativo; eterna gratitud.

El autor

ÍNDICE

RESUMEN.....	9
ABSTRACT.....	10
I. INTRODUCCIÓN.....	11
1.1. Planteamiento del problema.....	13
1.2. Descripción del problema	13
1.3. Formulación del problema.....	28
- <i>Problema general</i>	28
- <i>Problemas específicos</i>	28
1.4. Antecedentes.....	29
1.5. Justificación de la investigación.....	32
1.6. Limitaciones de la investigación	33
1.7. Objetivos	34
- <i>Objetivo general</i>	34
- <i>Objetivos específicos</i>	34
1.8. Hipótesis.....	34
- <i>Hipótesis general</i>	34
- <i>Hipótesis específicas</i>	34
II. MARCO TEÓRICO.....	36
2.1. Marco conceptual	36
2.1.1. <i>Teorías del comercio internacional</i>	36
2.1.2. <i>Teorías de la reactivación</i>	39
2.1.3. <i>Generalidades del Camu Camu</i>	41
2.1.4. <i>Fomento del sembrío del Camu Camu</i>	45
2.1.5. <i>Estudios de la oferta del Camu Camu</i>	48
2.1.6. <i>Estudio de la solicitud del Camu Camu</i>	56
2.1.7. <i>Cadena productiva del Camu Camu</i>	62
2.1.8. <i>Maniobras de mercantilización del Camu Camu</i>	64
2.1.9. <i>Exportaciones del Camu Camu</i>	66
2.1.10. <i>Repercusión de los envíos del Camu Camu del Perú</i>	68
2.1.11. <i>Las claves de la reactivación de las empresas</i>	70
2.1.12. <i>Agricultura inteligente 2021</i>	73
2.1.13. <i>El marketing agrario o agromarketing</i>	75

2.1.14. <i>La Asociatividad, la empresa familiar, el emprendimiento, las micro y pequeñas empresas y el rol del estado</i>	79
2.1.15. <i>Definición de términos</i>	94
III. MÉTODO.....	98
3.1. Tipo de investigación	98
3.2. Población y muestra	98
3.3. Operacionalización de variables.....	99
3.4. Instrumentos.....	100
3.5. Procedimientos	100
3.6. Análisis de datos.....	101
3.7. Consideraciones éticas	101
IV. RESULTADOS.....	102
4.1. Resultados.....	102
4.2. Análisis e interpretación.....	102
4.3. Contrastación de hipótesis.....	106
V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	108
Discusión.....	108
VI. CONCLUSIONES.....	110
VII. RECOMENDACIONES.....	114
VIII. REFERENCIAS.....	117
IX. ANEXOS.....	124

Índice de tablas

Tabla 1. <i>Límites fronterizos de Loreto</i>	16
Tabla 2. <i>Población estimada y densidad poblacional – Iquitos</i>	17
Tabla 3. <i>Indicadores de asistencia médica, área de Sanidad</i>	18
Tabla 4. <i>Locales de sanidad del departamento de Loreto</i>	18
Tabla 5. <i>Registro en el régimen pedagógico</i>	19
Tabla 6. <i>Perú: Población según analfabetismo – Iquitos</i>	21
Tabla 7. <i>Infraestructura aeroportuaria – Iquitos</i>	22
Tabla 8. <i>Características de puertos y embarcaderos – Iquitos</i>	23
Tabla 9. <i>Poblaciones naturales de camu camu en la región Loreto</i>	48
Tabla 10. <i>Área de plantaciones en Loreto y Ucayali</i>	51
Tabla 11. <i>Precios del camu Camu</i>	52
Tabla 12. <i>Evolución de las exportaciones de Camu Camu</i>	58
Tabla 13. <i>Producción de otros productos agrícolas 2011 – 2017</i>	59
Tabla 14. <i>Productos derivados del Camu Camu</i>	62
Tabla 15. <i>Resultado general de la reactivación del Camu Camu en la Región Loreto en el periodo 2016 al 2021</i>	103
Tabla 16. <i>Resultado general de la oferta exportable del Camu Camu en la Región Loreto en el periodo 2016 al 2021</i>	104
Tabla 17. <i>Reactivación en la oferta exportable del Camu Camu en la Región Loreto en el periodo 2016 al 2021</i>	106

Índice de figuras

Figura 1. <i>Reporte regional de indicadores sociales del departamento de Loreto</i>	27
Figura 2. <i>Valor de exportación nacional 1994 - 2020</i>	59

Índice de anexos

Anexo A. <i>Matriz de consistencia de la investigación</i>	124
Anexo B. <i>Encuesta aplicada</i>	125
Anexo C. <i>Validación de instrumentos. Cartas de invitación para validar el contenido del instrumento de medición</i>	128
Anexo D <i>Informe de Opinión de expertos del instrumento de investigación</i>	133
Anexo E <i>Confiabilidad de Instrumentos</i>	139
Anexo F. <i>Paneaux Fotográfico. Primera visita al Campo Experimental “El Dorado”,</i>	139
Anexo G. <i>Viaje a la Ciudad de Iquitos en diciembre 2021 para actualizar datos sobre trabajo de Investigación,</i>	140
Anexo H. <i>Anexo fotográfico correspondiente a visitas a las distintas localidades del interior de la Región Loreto, en las poblaciones naturales del Camu Camu que se encuentran en las áreas inundables a lo largo de los cauces de los afluentes del río Amazonas</i>	144
Anexo I. <i>Mapa geográfico revelando las zonas donde se produce el Camu Camu en la Región Loreto, Ucayali, San Martín y Huánuco</i>	149
Anexo J. <i>Flujo del proceso de comercialización de camu camu. Proyecto Asesoría en Planeación. Estudio de Mercado para Myrciaria dubia H.B.K. Mc Vaugh (camu camu) Agraria. (PROAPA-GTZ)</i>	150
Anexo K. <i>Mapa territorial revelando las zonas productoras de Camu Camu en el territorio Sudamericano</i>	151

RESUMEN

Objetivo: Conocer la relación entre “reactivación y la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, en el periodo 2016 al 2021” y si en las condiciones actuales en las que se viene produciendo y comercializando el camu camu se promueve la reactivación de la oferta exportable. **Método:** El estudio corresponde a un modelo correlacional-explicativa y el planteamiento fue el no experimental. La población estuvo constituida por recolectores y productores agrícolas que se dedican a la recolección de camu camu de Loreto, Iquitos, la población estuvo conformada por 20 recolectores y productores agrarios y por ser una población medianamente pequeña se trabajó con la misma cantidad de población, es decir con 20 agricultores. Los métodos que se usaron en la recopilación de los detalles que se aplicaron fue a través del cuestionario. **Resultados:** La reactivación del Camu Camu resultó deficiente en Loreto, Iquitos en el periodo 2016 al 2021; La oferta exportable del Camu Camu en Loreto, Iquitos fue baja durante el período 2016 al 2021. **Conclusión:** se admitió la hipótesis de la investigación: La reactivación tiene relación en la oferta exportable del camu camu en Loreto, Iquitos Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.

Palabras clave: reactivación, exportación, oferta exportable.

ABSTRACT

Objective: Know the relationship between "reactivation and the exportable supply of camu camu in the Loreto region, in the period 2016 to 2021" and if in the current conditions in which camu camu has been produced and marketed, the reactivation of the exportable supply is promoted. **Method:** The study is corresponded to model explanatory was non-experimental - correlational. The population was made up of constituted and agricultural producer who are dedicated to the harvest of camu camu from the Loreto, Iquitos, the population was made up of 20 collector and agricultural producer and since it is a fairly small population, the same amount of population was employed, that is to say, with 20 agricultural producers. The methods used to collection that details applied was: the questionnaire. **Results:** The reactivation of Camu Camu it was deficient in the Loreto, Iquitos during the period 2016 to 2021; The exportable supply of Camu Camu from the Loreto, Iquitos was low during the period 2016 to 2021. **Conclusion:** It was admitted the hypothesis was accepted: The reactivation is related to the exportable supply of camu camu from the Loreto, Iquitos, during the period 2016 to 2021.

Keywords: reactivation, export, exportable supply.

I. INTRODUCCIÓN

La reactivación se debe entender como una redención, es el período del momento económico que se define por el renacimiento de las necesidades económicas, esto a su vez hace que aumente el trabajo, la elaboración, la transacción y las operaciones de negocios.

También, son factores económicos que tienen una tendencia ascendente, que se manifiesta en el movimiento económica en general, que tiene su base en el empleo. Lo que permite producir una transformación de capital que tiene repercusiones multiplicadores sobre las acciones económica de un país, lo que permite generar un desarrollo o un crecimiento económico, por consiguiente, se puede superar una crisis.

La oferta exportable de una entidad es más que certificar las cantidades solicitadas por un determinado consumidor o describir con bienes que puedan satisfacer las exigencias de los compradores de destino; además, el fruto debe cometer con los requerimientos y normativas del cliente objetivo, es decir debe cumplir con los estándares establecidos para su exportación.

La oferta exportable igualmente tiene que ver con el volumen producido, financiera y de cometido de la empresa. Es decir, la entidad debe desplegar un conocimiento de la actividad exportable, con propósitos definidos y sensatez de sus capacidades y falencias.

Los efectos del análisis se muestran en tablas. El estudio abarca los siguientes capítulos: Capítulo I: Introducción que comprende: Planteamiento del problema, Descripción del problema, formulación del problema, problema general y problemas específicos, antecedente, justificación de la investigación, limitaciones de la investigación, objetivos generales y específicos, e hipótesis.

Capitulo II: Marco teórico que comprende: Marco conceptual, antecedentes del estudio problema.

Capítulo III: Metodología que comprende: Tipo de investigación, población y muestra, Operacionalización de variables, instrumentos, procedimientos, análisis de datos y consideraciones éticas.

Capítulo IV. Resultados que comprende: Contrastación de hipótesis, análisis e interpretación.

Capítulo V: Discusión de resultados.

Capítulo VI: Conclusiones.

Capítulo VII: Recomendaciones.

Capítulo VIII: Referencias.

Capítulo IX: Anexos.

1.1. Planteamiento del problema

Las labores de cultivo del camu camu en zonas rurales de Iquitos, por muchos años ha constituido una actividad comercial enfocada principalmente a la venta local; posterior a los estudios que determinaron la alta concentración en vitamina C que posee este fruto de la Amazonía, nació un interés de mercados internacionales, que fue en aumento conforme pasaron los años, aunque las exportaciones se mantuvieron en alza por varios años, disminuyeron significativamente cuando Japón (el principal mercado) redujo su demanda, debido a varios factores, principalmente el hecho que ese país comenzó a cultivar el fruto aplicando biotecnología, lo que hizo más competitivo a su producto frente al nuestro.

En muchas oportunidades fueron necesarias reactivaciones a esta actividad, incluso con apoyo del Gobierno Regional, se tomaron medidas para impulsar la siembra, cosecha y exportación del camu camu mediante programas con incentivos económicos, que permitieron remediar el descenso de las exportaciones.

Con esta investigación se obtendrá información relevante y útil que constituirá material de consulta para comprender la correlación que se da entre la reactivación y las exportaciones de camu camu, incluso mostrará las condiciones actuales sobre la reactivación y la oferta exportable de este fruto, se identificará el potencial que posee nuestra región para cubrir la demanda creciente de este fruto.

1.2. Descripción del problema

En el contexto nacional y mundial es reconocido el Departamento de Loreto, Iquitos como una zona destacada de frutales oriundos, en donde se obtienen frutas nativas y cultivables de peculiaridades insuperables en aroma y esencia. Muchas de estas frutas poseen en esta oportunidad relevancia universal y se plantan en aproximadamente la mayoría de superficies cálidas del planeta, como anona, piña, cacao, papaya. Lo que se debe resaltar, un número significativo de estos frutos son populares y degustados a nivel local y nacional.

La investigación se efectuará sobre los escenarios existentes de obtención y mercadeo del Camu Camu en Iquitos con preferencia a la exportación para la fase: 2016-2021, considerando la alta demanda de frutos que ha empezado a exportar el Perú.

En los recientes periodos se ha producido una naciente actividad en las transacciones de Camu Camu; no obstante, se percibe que el fruto tiene dificultades en el proceso de producción y resulta pertinente encontrar una solución previa a un mercado mayor. Esto es, no significa la obtención explicativa para su comercio (oferta) (fundamentalmente de una fuente razonable), que le permita compensar el requerimiento integral, existente y potencial.

El requerimiento para el comercio de un producto beneficioso con la mayor cantidad de vitamina C es por la que en el mercado internacional sea altamente valorado ya sea como fruto deshidratado, liofilizado o néctares que se vienen ofreciendo a los almacenes de investigación de las empresas. El ámbito de esta investigación se hará en Iquitos y provincias: lugares estratégicos donde se cultiva el Camu-Camu, incluyendo distritos como: Maquia, Jenaro Herrera, Requena, Pebas, el Estrecho (Río Putumayo), principalmente alrededores de la ciudad de Iquitos.

Existe un requerimiento progresivo del fruto, en cuyos escenarios existentes de obtención, los agricultores y acopiadores para la exportación se les ha imposibilitado cumplir en los niveles solicitadas y en las cantidades sostenibles en forma permanente, en consecuencia, es preciso advertir los elementos que establecen su real escenario e identificar qué componentes establecerían el mercado exportable del Camu Camu para el periodo 2016-2021.

La agrupación política identificada con las siglas MERA (2018) a mérito del documento oficial N° 0083-2018-JNE que se publicó la primera semana del mes de Febrero 2018, presentó las legítimas aspiraciones de un eventual gobierno en el periodo 2019-2022 como una exigencia de un documento público emitido por la PCM que contó con la colaboración de expertos del Movimiento Esperanza Región Amazónica (MERA) que recogió los anhelos de la colectividad,

instituciones gubernamentales y privadas y constituyó una herramienta base para promover el progreso razonable de la Región Loreto en una etapa democrática del 2018 al 2021. Datos que también fueron cotejados con el BCRP Sucursal Iquitos, de fecha 26 de agosto de 2021 y del MIDIS Loreto 2022. El MERA para el desarrollo regional acopió, evaluó y presentó la siguiente información:

1.2.1. Diagnóstico. Entorno geográfico y ambiente estratégico

En la Geografía del territorio del Perú, Loreto se ubica entre las coordenadas $0^{\circ} 1' y 8^{\circ} 50'$ de latitud Sur $70^{\circ} 07'$ y $77^{\circ} 50'$ de superficie terrestre y el meridiano de base oeste, cuenta con una extensión de 368,852 Km², que constituye el 28.7% del total de la superficie del Perú, se ubica en el Nor – Este del Perú, alcanza especialmente áreas de Jungla Baja, o el conocido como Planicie Amazónica. Es el territorio del Perú de mayor tamaño. Sus límites por el Norte con Ecuador, por el Nor-Este con Colombia, por el Sur-Este con Brasil, por el Sur con Ucayali y por el Sur-Este con la Región San Martín y Departamento de Amazonas.

Su lugar Geográfico le da una formidable jerarquía en la capacidad e importancia en el territorio del Perú y en las probabilidades de progreso y proyección del espacio que ocupa en el continente, fundamentalmente el amazónico. Constituido por ocho Provincias.

1.2.2. Área geográfica

Es el Territorio del Perú más extenso en cuanto a superficie y representa alrededor del 29% del área del país.

1.2.3. Topografía

El suelo lo compone fundamentalmente la Hoya Amazónica, relativamente llano e insuficientemente abrupto.

1.2.4. Suelos altitudinales

Omagua y Rupa Rupa.

1.2.5. Accidentes geográficos

Áreas cenagosas y aguosos, anegados invariablemente. Espacios cubiertos por el líquido elemento en las épocas de lluvias. Áreas altas que jamás se cubren de agua, ni en las grandes crecidas de los ríos.

1.2.6. Clima

Tórrido caluroso húmedo y copiosas lluvias, las altas temperaturas son permanentes y las medias anuales están por encima de los 25° C. La temperatura intermedia al año su máximo llega a los 31° C (88° F). Las lluvias durante el año están por encima de los 1,000 milímetros.

1.2.7. Altura

La capital es Iquitos (104 msnm).

1.2.8. Linderos de frontera

Iquitos es al territorio del Perú que tiene más fronteras con países vecinos, la extensión de los límites fronterizos que hacen un total de más de tres mil kilómetros.

Tabla 1

Límites fronterizos de Loreto

Linderos de frontera	KM
Naciones	
Ecuador	560
Colombia	1,06
Brasil	1,160

Tomada de INEI 2016

1.2.9. Características geográficas

La temperatura del Departamento de Iquitos tiene un clima caluroso y de lluvias copiosas, la media del clima anual es superior a los 25°. La diversificación térmica diaria es poco impresionable, y las altas temperaturas persisten durante todo el día e inclusive en la noche. Las precipitaciones durante el año están siempre por encima de los mil quinientos mm. presenta evapotranspiración constante. Su geografía es limitadamente accidentada y levemente

ondulante. asimismo, se advierten gran cantidad de lagunas, llamadas “cochas” rodeadas por franjas pantanosas con exuberante vegetación, con preponderancia de gramíneas.

1.2.10. Demográfica

Conforme a los cálculos de la institución encargada de las estadísticas al 2016, Iquitos contaba con una urbe de 1,049,364 pobladores, constituye el 3.33% de la cantidad de personas del Perú.

Tabla 2

Población estimada y densidad poblacional – Iquitos

Departamento	Superficie (Km²)	Demografía Considerada 2016	Concentración Poblacional Hab/Km²
Perú Total	1,285,215.60	31,488,625	25
Iquitos	368,799.48	1,049,364	3

Tomada de INEI 2016

1.2.11. Patrimonio nativo y naturaleza ambiental

1.2.11.1. Las Tierras. La superficie de la región se identifica en escasa abundancia, principalmente de los límites más elevados, cuyo manejo es repartido sucesivamente así: 1% agronomía intensa, 14.6% capacidad agrícola (malezas y labranzas persistentes), 69% con capacidad boscoso (contemplan áreas cenagosas), 10.2% selvas de patrocinio y 5.2% etc.

1.2.11.2. Bosques. Las regiones del oriente peruano, apreciadas por abundantes recursos productoras que han significado elevadas ganancias en beneficio del Perú y la región.

Concorre también gran cantidad de distintos productos alimenticios y frutos dentro de los que destacan el Camu Camu, Píazava, Aguaje, etc.

1.2.11.3. Fauna. Porción de la Biodiversidad Amazónica, constituido por la fauna, con un gran número de variedades distintas (aves, reptiles, mamíferos, insectos, etc.), y tal como sucede con el recurso vegetación está conformada por una reserva genética que requiere ser salvaguardada en su hábitat natural. El habitante de las riberas encuentra su sostén en la actividad extractiva de la que obtiene incluso para la mercantilización en las plazas de la región,

alcanzando incluso la depredación de importantes variedades de animales como el venado, Paiche, etc.

1.2.12. Salud

1.2.12.1. Personal sanitario y asistencia médica. En Loreto como región, por cada 10,000 personas se cuenta con 2 médicos habilitados, lo que representa un escaso número de personal de apoyo en las distintas áreas tal como se percibe en la tabla N° 3.

Tabla 3

Indicadores de asistencia médica, área de Sanidad

Unidades de medición	Estándar	Regional
Doctores X 10,000 Pobladores	8.00	2.40
Estomatólogos X 10,000 Pobladores	1.80	0.30
Enfermeras X 10,000 Pobladores	4.40	2.00
Obstetras	2.00	1.40
Expertas y Asistentes X 10,000 Pobladores	12.00	13.50
Cama X Cada 10,000 Pobladores	--	0.40

Tomada de INEI - Iquitos

1.2.12.2. Construcción. El área de la sanidad está equipada con una decena de hospitales, sesenta y ocho centros menores y trescientos diecisiete puntos de salud que brinda asistencia a la metrópoli de pequeños ingresos, cabe precisar que a esa fecha solamente contaba con mil cien camas en servicio para toda la región.

Tabla 4

Locales de sanidad del departamento de Loreto

Demarcaciones	Redes	Microrredes	Hospitales	Centros de Salud	Puestos de Salud	Total
Maynas	2	8	2	17	89	108
Loreto	1	4		5	20	25
Mariscal Ramón Castilla	1	5	-	5	16	21
Requena	1	3	-	6	30	36
Ucayali	1	6	-	6	26	32
Alto Amazonas	1	6	1	7	50	58
Datem del Marañón	1	4	-	4	40	44
Putumayo	1	1	-	1	1	2
Total, Región Loreto	9	37	3	49	285	326

Tomada de Dirección Regional de Salud de Iquitos.

1.2.12.3. Enseñanza

La región Loreto muestra una necesidad por instalaciones pedagógicas de unas seiscientas mil quinientas noventa y dos plazas para estudiantes.

Es la asistencia de servicios educativos con excelentes innovaciones cumpliendo los modelos de eficacia hacia el progreso (autoaprendizaje, creatividad, tolerancia, liderazgo y armonía reposada); así como para el adiestramiento de los conocimientos y las capacidades sistemáticas solicitadas en las empresas de trabajo y en el progreso de los pueblos. Conforme al Banco Mundial, una instrucción es el pre requisito del desarrollo financiero continuado. La instrucción esencial confirma los modelos estatales, entre ellos el examen ECE y de categoría universal con la certificación PISA. Para la enseñanza más avanzada a través de la autoevaluación y certificación conforme requerimientos regulados en el país como mundialmente de oportunidad y eficacia examinadas. En Loreto los servicios básicos no es la más conveniente sobre todo en áreas rurales (por los desbordes de los ríos), no se hallan implementadas, hay aglomeración de estudiantes, el currículo y los horarios y temática no está acorde al contexto de la región, carencia de elementos humanos convenientemente idóneos, insuficientes condiciones de trabajo para los expertos de educación, carencia de instructores bilingües, escaso presupuesto propuesto.

1.2.12.4. Edificación educativa. Las construcciones inmobiliarias destinadas a la educación gubernativa es la siguiente: 1,144 instituciones urbanas y tres mil ciento veinte instituciones en el campo.

Tabla 5

Registro en el régimen pedagógico

Fase, Modalidad Y Grado Instructivo	Total	Gestión		Área		Sexo		Estatal		Particular	
		Pública	Privada	Urbana	Rural	Masculino	Femenino	Urbana	Rural	Urbana	Rural
Total	353,542	328,190	25,412	247,363	105,579	180,535	171,007	222,978	105,152	24,985	427
Básica Regular	326,387	307,886	18,501	221,089	105,579	180,535	158,481	201,015	104,871	18,074	427
Inicial	75,275	71,615	3,660	50,769	24,506	38,055	37,220	47,154	24,457	1,611	49
Primaria	175,466	166,238	9,228	108,477	66,989	89,939	85,527	99,531	66,707	8,946	282
Secundaria	75,646	70,033	5,613	61,841	13,803	39,912	15,734	56,326	13,707	5,517	96
Básica Alternativa	8,089	6,098	1,991	8,089	0	4,337	3,752	6,098	0	1,991	0
Básica Especial	701	701	0	701	0	381	320	701	0	0	0

Técnica Productiva	9,621	8,361	1,262	9,466	157	4,177	5,446	8,204	157	1,262	0
Superior No Universitaria	8,742	5,084	3,658	8,618	124	3,734	5,008	4,960	124	1,658	0
Pedagógica	1,171	1,065	106	1,171	0	476	695	1,065	0	106	0
Tecnológica	7,456	1,456	3,552	7,332	124	3,173	4,283	1,780	124	1,552	0
Artística	115	115	0	115	0	85	30	115	0	0	0

Tomada de Ministerio de Educación

Departamento Loreto: Registro en el régimen pedagógico por clase de servicio, espacio geográfico, como fase, particularidad y categoría formativa.

Las instituciones educativas en la región loreto muestran un incremento de instituciones (tres mil ochocientos sesenta y uno) en relación con la cantidad de instituciones escolares (tres mil cuatrocientos cinco), dado a que diversas oportunidades el inmueble o construcción se utiliza en el ejercicio de turnos diferentes de enseñanza, pasa por suceder que en poblados pequeños se presenta el contexto que se menciona a continuación: la institución educativa que brinda educación a nivel primario durante el día es la misma institución educativa que brinda servicio de nivel secundario por la tarde. En cuanto al escenario referido a las instituciones educativas; el número mayoritario de estas instituciones están ubicadas en la provincia de Maynas.

1.2.12.5. El problema del analfabetismo. El organismo competente de la ONU para el Progreso y asumiendo como reseña la localidad tomando como referencia el ente encargado de censar del 2014, la región Loreto muestra unas cantidades que van desde el 5.5% de individuos que no leen ni escriben, levemente menor en lo que respecta a la media del Perú que es de 7.1%. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la tasa de analfabetismo en esos momentos mostró una disminución en relación a porcentajes similares de tiempos preliminares (y que estaban entre el 6.9% y 8%) todavía perduran cantidades significativas de instrucción en algunos lugares cercanos, y serían cantidades de analfabetos de la región. En lo que respecta a Maynas, espacio donde se agrupa la mayor porción de la transformación en construcción pedagógica es la que ha disminuido en forma representativa.

Tabla 6*Perú: Población según analfabetismo – Iquitos*

Situación del Alfabetismo/ Departamento	Total	Categoría de Edad				
		15 a 19 años	20 a 29 años	30 a 39 años	40 a 64 años	65 a Más. años
Departamento	547,385	100,631	149,303	109,414	153,681	34,356
Sabe leer y escribir	517,310	98,677	144,942	104,789	141,525	27,377
No lee ni escribe	30,075	1,954	4,361	4,625	12,156	6,979
Tasa	5.5	1.9	2.9	4.2	7.9	20.3

Tomada de INEI Sede Loreto

1.2.13. Poblaciones indígenas

En la Amazonía del Perú se han inscrito 1,786 colectividades (censadas) concentradas en 51 poblados nativos, que alcanzan una metrópoli de 332,975 personas en el 2007. Las demás poblaciones originarias registran cantidades menores al 7,0%. Estas colectividades franquean un grave inconveniente de decadencia de grupos y erudiciones originarias, un asunto auténtico y perenne que ha alcanzado un escenario crítico. Este inconveniente es significativo no solo por las disminuciones en la población, sino igualmente de una ingente cuantía de ilustraciones habituales acopiadas durante miles de años.

Actualmente, la repartición espacial de las poblaciones de la Amazonía ha constituido una reciente distribución teniendo en consideración el “progreso occidental” de sabidurías y tradiciones. Coexisten en la costumbre 705 colectividades originarias en la región Loreto, que simboliza el 40% del Perú. También, se concuerda con distintas corrientes para encauzar el inconveniente que se les presenta a las colectividades. Por otra parte, estándares que mantienen que las colectividades naturales corresponden soportar una innovación social y financiera desde la instrucción, de tal manera que consigan acceder al procedimiento dominante y ser parte profesional del mismo, abandonando de lado el asistencialismo del Estado y otros establecimientos que conserven su ambiente acostumbrado.

1.2.14. Transporte

La región Loreto para conectarse con el territorio del Perú, lo realiza con lo que se denomina transporte multimodal, esto es solamente río y aire, y escasamente en algunas zonas por carretera.

1.2.14.1. Acceso carretero. La región en estudio relaciona el comercio por las tres vías de transporte ya conocidas siendo la fluvial la más importante de todas por contar con enormes ríos navegables que unen a los pueblos ribereños, sin embargo, el transporte de carga pesado se mueve a través de los ejes Lima – Pucallpa y Lima – Yurimaguas, desde donde inevitablemente se tiene que usar el transporte fluvial hasta la ciudad de Iquitos, y; desde este punto a las distintas provincias de la extensa Amazonía.

1.2.14.2. Comercio aéreo. El movimiento aéreo cuenta con el Terminal que lleva el nombre del insigne Francisco Secada Vignetta en Iquitos, completamente asfaltada y de categoría internacional.

El siguiente en categoría es el Terminal de Yurimaguas de estructura acabada, sin embargo, algunos entendidos consideran sea trasladado a otro lugar por encontrarse muy junto a la metrópoli. Cuenta también con el terminal de Caballo Cocha, con el inconveniente de adolecer de sostenimiento del pavimentado de la pista de aterrizaje que se halla muy estropeada como consecuencia de las durezas del clima, luego el Aeródromo de Requena cuya extensión de la pista es de 1,000 x 18 con área pavimentada y cuyo servicio es para aeronaves (12,500) libras y gestionada por CORPAC. El recorrido entre Iquitos y Requena es de 160 km. La principal forma de viajar desde Iquitos a Requena y viceversa trasladando carga es en embarcación, desplazamiento que demora hasta 23h 22m.

Tabla 7

Infraestructura aeroportuaria – Iquitos

Categoría /Nombre		Localización provincial	Extensión de pista (m)
Aeropuerto Internacional	Francisco Secada Vigneta – Iquitos.	Maynas	2500

Aeropuerto de Andoas	Datem del Marañom	2500
Aeropuerto de Yurimaguas	Alto Amazonas	2000
Aeródromo de Caballo Cocha	Mariscal Ramón Castilla	1800
Aeródromo de Contamana	Ucayali	1800
Aeródromo de El Estrecho	Maynas	800
Aeródromo de Gueppi.	Maynas	800
Aeródromo de Requena	Requena	1000/800
Aeródromo de Teniente Bergerie	Maynas	800
Aeródromo de Trompeteros	Loreto	1800
Campo de aterrizaje Cabo Pantoja	Maynas	600
Campo de aterrizaje Colonia Angamos.	Requena	600
Campo de aterrizaje de Balsapuerto	Alto Amazonas	600
Campo de aterrizaje de San Lorenzo	Datem del Marañom	600
Campo de aterrizaje de Tierra Blanca.	Ucayali	600
Campo de aterrizaje Jeberos	Alto Amazonas	600
Campo de aterrizaje Lagunas	Alto Amazonas	600
Campo de aterrizaje Orellana	Ucayali	600
Campo de aterrizaje Pampa Hermosa	Ucayali	600
Campo de aterrizaje Remanso	Maynas	600

Tomada de GRPPAT/SGPAT – GORELORETO

1.2.15. Actividad fluvial

Las vías fluviales en el Departamento de Loreto tienen más de ocho mil doscientos kilómetros de extensión por las que se pueden desplazar en los más de catorce ríos, unos principales y otros de segundo orden, viabilizando el perfeccionamiento del movimiento económico, por el cual se desplaza más del noventa por ciento de carga y pasajeros.

Tabla 8

Características de puertos y embarcaderos – Iquitos

Nombre y ubicación del Puerto	Clase de puerto	Clase de embarc. máximo permisible	Clase de estiba que mueve	Clase de embarc. máximo permisible	Periodicidad de viaje	Otras diferencias
A. Puerto Nacional						
Terminal Portuario de Iquitos	Cabotaje	Calado	General	Calado	Mensual	Cuenta con grúas, capacidad de almacenaje.
Terminal Portuario de Yurimaguas.	Cabotaje	Calado	General	Calado	Mensual	Cuenta con grúas, capacidad de almacenaje
B. Otros Puertos						
Embarcadero José Silfo Alván Del Castillo.	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Mazán	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero San Pedro	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Requena	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Contamana	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero San Lorenzo.	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Saramiriza.	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Garcilaso	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Saramuro	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Nauta	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Intuto	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje

Embarcadero Trompeteros	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Tamshiyacu.	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero el Huequito	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero de Productores	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Belén	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero PETROPERÚ	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero EXPLORAMA.	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero SANAM	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Santa Clotilde	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje
Embarcadero Pebas	Fluvial	Lancha	General	Lancha	Diario	Sin grúas, ni capacidad de almacenaje

Tomada de Dirección Regional de Transportes y Comunicaciones
GRPPAT/SGRPAT – GORELORETO

1.2.16. Situación agrícola

Las tierras de Iquitos muestran restricciones de difícil manejo agrario, representando estas solamente el tres punto tres por ciento, y lo demás corresponde malezas, selvas en consecuencia corresponde a tierras carentes de nutrientes para su uso en la actividad agraria.

El área destinada a la agricultura está compuesta por el cinco punto cuatro por ciento de la superficie general, es por ello que en el compendio estadístico Perú 2018 INEI 13.71, se precisa que “en Loreto el 79.3% considera que el trabajo agrícola no genera adecuadas retribuciones al trabajador agrario”.

1.2.17. Forestal

Una de las riquezas nativas más significativas de la región Loreto es el sector forestal, por cuanto tiene los montes selváticos más diversos del planeta con variedades boscosas de todo tipo. La explotación masiva emplea métodos tradicionales que pone en peligro y constituye una amenaza a las maderas catalogadas como especies finas o de elevada calificación durante la compraventa.

1.2.18. Agua y limpieza

En el año 2014, el 55,8% de las casas de Iquitos disponían de servicio público de líquido elemento para el consumo, así como en proceso de implementación el servicio de drenaje.

1.2.19. Seguridad ciudadana

Se han dado distintos picos de hechos que están catalogados como quebrantamientos de la ley desde el año 2007 (36.9), la cual remontó a 51.4 con violaciones a la ley que se compara en un cuadro a diez mil personas.

1.2.20. Turismo

El patrimonio en cuanto a las reservas naturales establece significativos y seductores lugares turísticos beneficiando de manera novedosa, aun con sus espaciosas superficies nativas, que consiguiera estimular un beneficio turístico facultativo, encaminado a lo oriundo y natural.

1.2.21. Actividad comercial

Los componentes que contemplan considerable actividad en la fabricación en la extensión se hallan: (i) actividad agrícola, (ii) actividad minera, (iii) actividad manufacturera, (iv) acciones de comercio, y (v) restaurantes y hospedajes.

1.2.22. Actividad industrial

El departamento de Loreto no posee un centro industrial, este es incipiente que no pasa de producción cervecera Amazónica, y embotellamiento de dos fábricas de refrescos gasificados, y las montadoras de vehículos menores de la internacional Honda y la empresa peruana Mavila. En lo concerniente a la manufactura de derivados de madera sólo llega a la fabricación de triplay y planchas de madera. Como un dato relevante se puntualiza que a nivel nacional de los 4,006 servicios de capacitación solamente para Loreto se registraron 2 y de los 2,452 servicios de asistencia técnica se registró a 197. (Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego [MIDAGRI], 2022).

1.2.23. Ocupación y empleabilidad

El porcentaje de parados en Iquitos ha crecido comparativamente en relación con otros años lo cual tiene una significativa repercusión en la estabilidad social que se ha incrementado por la pandemia covid-19.

1.2.24. Perspectivas industriales

Las representaciones primordiales industriales aguardan mejores momentos para lo cual es imprescindible la inyección de fuertes capitales principalmente en pesca, derivados de madera y turismo.

1.2.25. Instituciones y gobierno

Las Administraciones de la Región han desaprovechado progresiva y constantemente posibilidades de suscitar una transformación gubernamental competitiva especialmente en las áreas colindantes con países vecinos como el Putumayo, Napo, Angamos, entre otros.

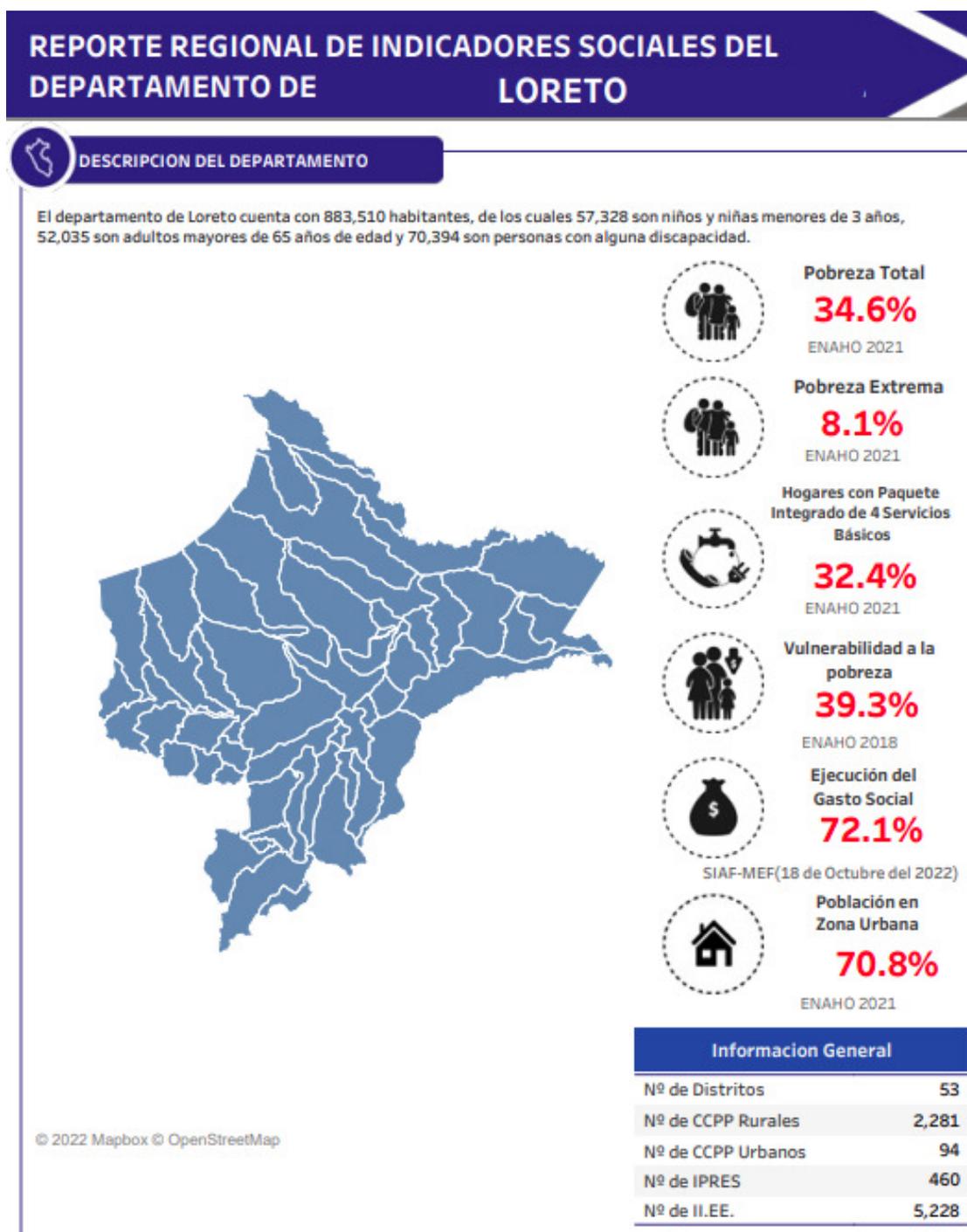
1.2.26. Niñez, adolescencia y pubertad

Conforme a datos del INEI, el 74% y 41% de los infantes, pequeños y muchachos por debajo de los 18 años de la región Loreto permanecen en un ambiente de necesidad y escasez extrema, proporcionalmente en porcentajes que se omite registrar por cuanto el sistema anti plagio los registra, pese a constituir data oficial del INEI, MIDIS, etc y en consecuencia impide precisar las cantidades incluso de organismos internacionales para un diagnóstico preciso y confiable. Por su parte la referida institución reportó las siguientes cifras a través de la Upload regional. Pobreza total 34.6%, pobreza extrema 8.1%, vulnerabilidad a la pobreza 39.3%, etc¹

¹ La agrupación política identificada con las siglas MERA a mérito del documento oficial N° 0083-2018-JNE que se publicó la primera semana del mes de febrero 2018, presentó las legítimas aspiraciones de un eventual gobierno en el periodo 2019-2022 como una exigencia a un documento público emitido por la PCM que contó con la colaboración de expertos del Movimiento Esperanza Región Amazónica que recogió los anhelos de la colectividad, instituciones gubernamentales y privadas y constituyó una herramienta base para promover el progreso razonable de la Región Loreto en una etapa democrática del 2018 al 2021. Datos que también fueron cotejados con el BCRP Sucursal Iquitos, de fecha 26 de agosto de 2021 y del MIDIS Regional › Loreto 2022”, (Figura 1).

Figura 1

Reporte regional de indicadores sociales del departamento de Loreto



Tomada de datos regionales relacionados a los indicadores sociales de Loreto. (reciente modificación realizada el 28 de diciembre del 2022) Hecho por la Dirección General de Seguimiento y Evaluación - DGSE-MIDIS.

Por otro lado, en el desarrollo del Plan Estratégico para Iquitos, los autores de la investigación precisaron en la situación general que, “en relación al PBI considerado al año 2016 alcanzó los 7’496,745 miles de soles. La actividad que contribuyó mayor importe al PBI fue la actividad productiva que simboliza el 19.5% del general; finalmente precisaron que - LORETO ES UNA REGIÓN QUE NO CUENTA CON UN PLAN ESTRATÉGICO INTEGRAL A LARGO PLAZO”. (Echevarría et al., 2018).

Seguidamente mencionaron que la situación geográfica y los contextos relacionados a la riqueza de la región se cimienta especialmente en el aprovechamiento de la riqueza natural y como consecuencia de haber elaborado el estudio del contexto al 2018 discurrieron las siguientes recomendaciones finales: 1. Elaborar el Plan Estratégico, 2. Nivelar las dimensiones aprovechables de los trabajadores orientando en técnicas de eficiencia y eficacia, 3. Instituir relaciones con los Ministerios y el Congreso para promover innovaciones reglamentarias (...) 5. Instaurar comisiones de seguimiento del Plan Estratégico para dar secuencialidad a las operaciones señaladas que se plantearon los investigadores considerando que le permitiría a la región Loreto alcanzar una ubicación privilegiada con intenciones óptimas para el año 2027. (Echevarría et al. 2018)

1.3. Formulación del problema

- Problema general.

¿Cuál es la relación entre la reactivación y la oferta exportable del Camu Camu de la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021?

- Problemas específicos

- ¿Cuál es el nivel de reactivación del Camu Camu, en la región Loreto durante el período 2016 al 2021?
- ¿Cuál es el nivel de oferta exportable del Camu Camu, de la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021?

1.4. Antecedentes

En el trabajo de investigación titulado: Plan de Negocios de Industrialización del Camu Camu - Caso Cooperativa Agraria Reverendo Padre Gerardo Cote-Ucayali, Aguirre y Javier (2017) puntualizaron que, la intención del estudio a través de una exposición al bosquejar un plan de acción que aporte utilidad añadida al producto. El camu camu es mercantilizado especialmente en pasta helada para los clientes del exterior, en este momento no existen contendientes originarios que ejecuten la innovación del producto en harina liofilizada; por lo que, la compañía Sanshin, situada en la región de Ucayali, opera con una instalación liofilizadora idónea de transformar la elaboración de la zona, pero; escasea de obtención propia. El fruto en mención al poseer el más alto porcentaje de vitamina C por encima de los otros productos le da una superioridad competitiva, según información verificada Japón era el primordial comprador de camu camu del país y por lo tanto se trataría del principal objetivo al que se debía enviar el fruto. Preciséndose que la harina liofilizada es la promoción que brinda una superior correspondencia permanencia/cualidad, es que concurre predilección por harina liofilizada en las compañías nutracéuticas. Considerándose que el trabajo de desecación no descompone los ingredientes del producto, se asevera que la harina liofilizada en el fruto la mantiene en forma excelente las particularidades organolépticas. La institución está conformada por 180 accionistas, de los cuales 105 son trabajadores de camu camu que ejercen la explotación habitual, pero, escasean de administración agronómico especializado. En el mercadeo, los trabajadores transfieren sus productos de modo particular, entregando insuficientes cantidades, lo que no es seductor para poder comerciar con importantes empresas, aumentando la grieta de agricultor a cliente terminal. De acuerdo a la inconsecuencia en los convenios mercantiles entre compañías transformadoras y recolectores, se gestan contrariedades de suministro del producto. El trabajo elaborado comprobó que las instalaciones deberían situarse en la zona de Callería, esto es en Ucayali debido a que es un lugar industrial

y cuenta con los caminos y servicios solicitados para su expansión y maniobra necesaria. Así mismo precisaron que: el proyecto era factible administradamente brindando un fruto de extraordinaria valía que consiente crear una actividad sólida de entradas en un espacio potencialmente elevado en desarrollo, y que su consumación servirá a optimizar los beneficios de sus integrantes.

En la tesis Comercio internacional y competitividad de las Mypes exportadoras de Camu Camu de la provincia de Ucayali al mercado de EE. UU, García y Hermosa (2019) precisaron que dicha exploración siendo de naturaleza aplicada y esbozo no experimental – transversal, consideró como propósito, establecer la correlación que concurre entre la Comercialización al exterior y la Competitividad de instituciones pequeñas que a su vez negocian hacia el exterior el Camu Camu de la Región Ucayali a los clientes ubicados en EE.UU 2019, contempló como objetivo de investigación a una quincena de ejecutivos empresarios de las Mypes que desarrollan actividades de exportación del fruto materia de investigación (*Myrciaria dubia*) de Ucayali, la indagación estableció que efectivamente se da una correspondencia objetiva entre Comercialización Internacional e idoneidad de las Mypes desde donde se exportan el fruto en referencia (*Myrciaria dubia*) de Pucallpa hacia los EE.UU. Posteriormente, la investigación concluyó que efectivamente existe correspondencia efectiva entre el Comercio Internacional y la Competitividad de las Mypes que exportan (*Myrciaria dubia*) de Pucallpa a USA en el año 2019, ya que es menor a 0,05 (Sig. = 0,000). En consecuencia, se da correlación entre ambas; también se da una concordancia efectiva con la Exportación y la Competitividad de los establecimientos menores de producción de Pucallpa al emporio de EE. UU en el 2019, con una puntuación menor a 0,05 (Sig. = 0,000).

Munguía (2018), en el trabajo de exploración “capacidad de exportación y de producción del camu camu (*Myrciaria dubia*) entre el 2008-2017”, dicha exploración fue de tipo aplicada y delineación no experimental, descriptiva correlacional, el autor se planteó el

objetivo de, establecer la correspondencia entre las remesas y la magnitud de obtención del camu camu (*Myrciaria dubia*) en el espacio 2008-2017 en la indagación no fue preciso enumerar la población y la muestra, ya que dichos elementos son expo-facto establecidos a partir del año 2008 al 2017, de los cuales fueron derivados de datos lo suficientemente transparentes como: PromAmazonia, Minagri, Siicex, Senasa, Sierra Exportadora, Aduanet, Promperu. La exploración contribuyó a conocer que se dio un incremento en las zonas de cultivo y un desplome en la ganancia debido a carencia de información en los métodos de elaboración, sin embargo, el resultado definitivo ha sido efectivo, razón por el cual se ha advertido que la obtención y el importe de las remesas, ambos han ejercitado incremento. Se determinó que la correspondencia entre la cuantía de transacción al exterior y el proceso de obtención del camu camu, espacio 2008-2017 ha sido efectiva, toda vez que el inventario de correspondencia de Pearson entre el importe de expedición y el referente de medición de elaboración proyectó el efecto de 0.68, tomando en cuenta, las similitudes entre el importe de expedición con la extensión recolectada y la utilidad fue de 0.60 y -0.45 respectivamente.

Los ingenieros agrónomos de la Universidad Llanera, Ardila y Yunda (2017) en la hermana república de Colombia, en la parte orientada a la investigación del fruto en referencia como potencial opción productora camu camu (*Myrciaria dubia*) bajo el título -as a possible agricultural production alternative, dan a conocer los perspectivas técnico-agropecuarias del fruto en mención, y su ecología, también examina el expectante contenido de la variedad como producción mercantil para los mercados, La variedad es trascendental por su reconocido elevado contenido nutritivo, el fruto posee la más alta calidad de vitamina C acreditada a hoy, habiendo obtenido los siguientes Resultados: El camu camu, posee características de obtención propicias por su valiosa capacidad de ácido ascórbico, por lo cual es un fruto que se está posicionando en el mercado global, puesto que hasta ahora una decena de países son los que en este momento están importando el producto. La elaboración de pulpa de fruta entrevé una

extensión prometedora y expectante para la atención de la salud y la progresiva utilidad por la administración de bienes nativos protegidos de elementos artificiales, ya que el cliente está interesado en solventar mayor precio por un producto con alto valor agregado y principalmente sea de origen natural con altísimo valor nutritivo. En la república de Colombia la elaboración del camu camu se circunscribe a la recolección de los productos y limitado valor de procesamiento, las áreas geográficas que han ingresado en dichas operaciones son Putumayo, Caquetá, y Amazonas, este último ha mostrado efectos prometedores, para lo cual cuenta con el importante aporte de una alta Institución académica de reconocida trayectoria (SINCHI), el cual ha encabezado con importante éxito sucesivas campañas para mejorar los procedimientos productores tomando como base en la siembra, mantenimiento de áreas de explotación, recolección y el proceso del producto. En la región sur del continente, Perú es uno de los reconocidos vendedores de la fruta a distintos mercados, los ambientes agroecológicas son de zonas cálidas como el oriente peruano, los progresos competentes y especializados de las explotaciones de camu camu en la república de Colombia, podrían ser estimados para las circunstancias requeridas del piedemonte llanero, ya que el camu camu es una variedad de progreso temprano que ha expuesto interesante respuesta cuando se posee en agrupación y cuando se instituyen regímenes agroforestales, constituyéndola en una buena opción para la transformación de los procedimientos de producción en el territorio llanero.

1.5. Justificación de la investigación

Este trabajo queda ampliamente justificado porque permitirá determinar los elementos que permitirán la ampliación de los espacios de siembra del Camu Camu en Iquitos, asimismo la implementación se hará en base a la aplicación de tecnología de primer nivel, que admitirá aumentar el beneficio de las plantaciones de Camu Camu de Loreto, Iquitos durante el período 2016 al 2021. De igual manera el estudio de estrategias de mercadeo en la comercialización del

Camu Camu que garantizaría la acogida exportable del Camu Camu en el Departamento de Loreto, durante el espacio 2016 al 2021.

El presente trabajo de observación de posgrado proporcionará información para averiguar el contexto vigente de la obtención del Camu Camu, poniendo especial atención en el estudio de las complicaciones actuales de la oferta para la exportación del Camu Camu.

Iquitos posee una considerable biodiversidad de productos naturales (entre los que está el Camu Camu) en relación a los cuales se consiguen desenvolver bienes con alta utilidad añadida, y ser calificados para la exportación.

El Camu Camu es un producto nativo de la selva sudamericana que, debido a su alta utilidad añadida, brinda insuperables viabilidades económicas, tanto en el ámbito interno como para la exportación.

En consecuencia, el trabajo de investigación proporciona información relacionado a este fruto, sus propiedades, los productos suplentes, los clientes que se constituyen en el objetivo, el mercado que lo solicita y oferta actual, el fomento de este cultivo en la región de Loreto, análisis económico y propensiones del mercado. En consecuencia, brinda en forma concisa comunicación vigente relacionada al Camu Camu, que aliente y fortalezca las exposiciones y providencias de transformación concernientes con el progreso agroindustrial y agroexportador de este fruto, aportando con esto el aumento y progreso financiero de los agricultores agrupadas en el proceso productivo del Camu Camu del territorio de Iquitos y en consecuencia el incremento y progreso financiero del Perú.

El presente trabajo de investigación podrá ser usado como material de consulta para los productores o agricultores exportadores y a la región Loreto en general.

1.6. Limitaciones de la investigación

Las restricciones del presente trabajo de investigación ocurrieron en el aspecto económico y la geografía de la zona de trabajo de campo en Loreto. En lo que respecta a

cuestiones económicas por tener que realizar viajes al interior de los centros poblados o áreas alejadas de las principales urbes de Loreto por vía fluvial y aérea, teniendo en cuenta que la región la conforman una gran parte del Perú y de muy difícil acceso. La geografía de la selva es regularmente inhóspita y los lugares de extracción y sembríos de Camu Camu están alejadas unas de otros en forma considerable. Las distancias en la región de Loreto, por la poca viabilidad generalmente por río, tienen elevado costo toda vez que a los combustibles se les añade un aditivo para el funcionamiento adecuado de los motores de las embarcaciones fluviales.

1.7. Objetivos

- Objetivo general

- Analizar la relación entre la reactivación en la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.

- Objetivos específicos

- Establecer el nivel de reactivación del Camu Camu en la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.
- Evaluar el nivel de la oferta exportable del Camu Camu en la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021.

1.8. Hipótesis

- Hipótesis general

La reactivación tiene relación en la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021

- Hipótesis específicas

- H1: La reactivación del Camu Camu en la región Loreto fue deficiente durante el periodo 2016 al 2021

- H2: La oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto fue baja durante el periodo 2016 al 2021

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Marco conceptual

2.1.1. *Teorías del comercio internacional*

Según esta teoría García (2001) dice que, es el proceso de intercambio de capitales, bienes, etc entre dos actores financieros. Las riquezas que previenen del intercambio externo se las conoce como economías abiertas. El hecho de abrirse al exterior tiene larga data aproximadamente a la mitad del siglo XX, y se aceleró a finales de mil novecientos, el dinamismo se incrementó cuando entraron en juego diversas economías como las de Europa del este, el oriente asiático y las latinoamericanas.

2.1.1.1. Teoría de la primacía dominante de Adam Smith. Sierralta (2022) precisó que, el concepto clásico deviene de Adam Smith, quien consideraba que los productos se obtendrían en el lugar donde el valor de elaboración fuera más pequeño y desde allí se expedirían hacia otros lugares.

Sus hipótesis, la preeminencia dominante la tendrán aquellas regiones que son idóneos de donde se obtiene un bien empleando el menor número de elementos productivos en relación a los otros y, en consecuencia, con un valor de fabricación menor a la que se lograra conseguir.

2.1.1.2. Teoría de David Ricardo. Presume un progreso en relación al concepto del célebre economista mencionado en el acápite anterior; para Ricardo, lo concluyente no son los precios dominantes de fabricación, sino los precios conexos, efecto del balance con las demás naciones. De conformidad con este concepto una nación constantemente conseguiría utilidades de la comercialización entre los países, en cuanto sus precios de fabricación porque esta nación aspirará a dominar en la obtención en la que en comparación logre más eficiencia. (Escartín, s.f.)

2.1.1.3. Teoría de Heckscher-Ohlin. Toma en cuenta los postulados de los planteamientos de Ricardo de la primacía comparativa y considera que, los estados se dedican

exclusivamente al envío de las riquezas toda vez que la fabricación es intensa dada la abundancia en el que el país de origen. (ceupe.com).

2.1.1.4. Doctrina pura y fiduciaria del mercado internacional. Esta Teoría fue considerada para efectuar un estudio teórico y experto de la comercialización internacional que facilitara y le dé cimiento al manejo comercial.

2.1.1.5. Doctrina de la ponderación y el intercambio internacional. Basada en la experiencia del mercado y de los costos de los productos en bajada, agrupando su enorme utilidad en el proceso de los ingresos sin interesar la forma que permita su alcance.

Debido a los estudiosos de la ponderación consideraban a la riqueza en fase invariable, orientaron su curiosidad en importes y en los aumentos que accedieran una inclinación invariable de los efectos desde el terreno en donde se producían hasta las zonas de comercio sin que el contexto instituido fuera trastocado. En el proceso el capital solo desempeña la función de proporcionar el cálculo económico sin interesar el nivel de costes. (Durán, s.f.)

2.1.1.6. Doctrina de la localización. Puede considerar una proporción absurda si no se tratan las situaciones en lo que respecta a riquezas oriundas de cada estado. Al respecto Normand (2014) considera que la doctrina como tal radica del suceso elemental de que las riquezas oriundas son definidos y aparecen comercializadas en forma heterogénea en el planeta. La posición disímil de las riquezas originarias establece, en los ciclos iniciales del progreso mercantil, circunstancias desiguales que se da en los países en la obtención de algunas mercancías.

El aprovechamiento de las riquezas del medio de origen llevó a los comerciantes al exclusivismo en distintas operaciones. En lo concerniente al acopio de capital y el discernimiento especializado se desenvuelven, producen la predisposición a supeditarse en forma paulatina de estos recursos oriundos, en la medida que la población prospera ampliamente, y aparece la necesidad de suplirlos por otros bienes de características artificiales.

2.1.1.7. Doctrina de la demanda equitativa de John Stuart Mill. La Doctrina contempla que en el interior de un procedimiento de precios comparativamente y de segmentación universal del quehacer, la comercialización de envíos de un estado se robustecerá en la medida a que éste adquiera o adquiera productos procedentes de algún lugar homólogo. El triunfo de un estado es conservar el exceso limitado de sus envíos en relación a las importaciones. (eumed.net)

2.1.1.8. Doctrina de modelo de geo negocios. Sevilla (2018) refiere que las actividades productivas en cuanto adquieren por propósito un movimiento beneficioso, ambicionan a difundir y a superar los límites universales.

El ejemplo muestra tres modelos de variables. Las condicionales (establecen si coexiste o no eventualidades con el fin de efectuar transacciones más allá de las fronteras), las motivacionales (exterioriza en cuanto la sociedad contempla si hay por conquistar considerando un beneficio o prestación en el entorno mundial), y las de control (muestran las operaciones condicionales que elevan al máximo y que se da por parte del estado matriz).

2.1.1.9. Doctrina de la inversión internacional. Para Gallopin (2010) el movimiento de las economías. La comercialización es la obtención de un bien o actividad económica en un estado y su comercio a un consumidor en otro país, este acuerdo no lo efectúan los países sino las sociedades económicas o un cliente, con autonomía para comercializar en el espacio originario o mundial.

Esta doctrina considera dar explicación a las consecuentes interrogantes:

- ¿Qué ocasiona a las compañías a incursionar en otros escenarios más allá de las fronteras con fines de negocios y a la obtención de licencias?
- ¿Qué expectativas pretende conseguir una compañía global al instaurar su disposición material en el exterior?

2.1.1.10. Teoría de la geografía económica. Consideró que “Paul Kruggman parte de la existencia de nuevos factores que no tenía presente la teoría clásica: la tecnología, la capacitación y entrenamiento de la clase trabajadora, así como la ubicación geográfica de los países, la cual hace más o menos costoso el transporte de las mercaderías” (Sierralta, 2018, p. 61).

2.1.1.11. Teoría Evolutiva. El autor manifiesta que las teorías que se han visto, a excepción de la teoría cepalina, poseen una línea habitual o una viga principal de soporte: la disponibilidad o insolencia de capitales establece lo que una nación debe producir y, el resultado, lo que debe exportar o importar cuando los actores lo ofrecen en excelentes contextos y pequeños costos, luego precisa, “En esta situación de tendencia se puede deducir que los países latinoamericanos con cuantiosos recursos nativos y materias primas corresponderían ofrecer a la fabricación de mercancías que demanden de estos factores, ya que tienen preeminencias relativas y características únicas. Así se concuerda una cualidad o una orientación determinista” (Sierralta, 2022, p. 43).

2.1.2. Teorías de la reactivación

La principal corriente de esta inclinación económica lleva el nombre de John Maynard Keynes, el economista que en base a sus planteamientos ha contribuido y que, hoy en día sigue interviniendo sobre las economías actuales. Constituye en trascendental que se experimenta en los centros de enseñanza del planeta, cimentado en su creación más notable conocida como “Teoría universal del empleo, la ganancia y la riqueza”.

El modelo plantea la intrusión del estamento de más alto nivel de la nación en la hacienda a través del estudio de políticas fiscales y monetarias o, planteado de otra forma, por intermedio de la normativización del dinero y de la manera en que se asigna el beneficio (elección fiduciaria), o por intermedio de los impuestos y del expendio gubernamental (iniciativa fiscal). Estimulando el consumo estatal como impulsador de la corrección

económica, de modo que, incrementando el consumo estatal se acreciente la ocupación, el cual, determinará, haga desarrollar el gasto de la urbe y así crear más puestos de trabajo hasta retornar a obtener un nuevo espacio de moderación.

En el entendido de esta propuesta de opciones tan disímiles que busca el estado de bienestar, advierten en el keynesianismo su pertinente modelo de realización financiera.

En consecuencia, ha sido el modelo que se ha utilizado en estos últimos tiempos, una postura por el consumo gubernamental, por un esperanzado esquema de transacciones que impulse el sistema financiero, que fortaleciese el comercio, que inquietase el patrimonio. Pero, este ejemplo nos ha conducido a un escenario fin en que la deuda tanto estatal como privada ha alcanzado metas indefendibles. En consecuencia, numerosos expertos han cambiado sus doctrinas y se está apostando en apogeo los conceptos liberales de Hayek. Pero, todavía coexisten diversos expertos keynesianos y neokeynesianos que, preservan al extremo este tipo de gasto público; el más destacado es el galardonado Nobel de economía, Paul Krugman.

Modelo neoliberal o austriaco

Con sus bosquejos absolutamente contrarios a los de Keynes, surge de las canteras de la Escuela Austriaca y Friedrich August von Hayek que ronda en torno a los denominados mercados libres y de los costos que nos proveen. En los importes de los efectos y productos esta toda la investigación. Los administradores financieros, con esos datos, obtienen un incremento equitativo. Los aprietos suceden en la medida que la interposición gubernamental deforma los importes, la información, termina creando inflación y recesión (espacios y falta de trabajo).

Considera, una muestra de beneficio seguro a través del gobierno, de las entidades bancarias de más alto nivel del estado desmedidamente inferior, precipita booms económicos que terminan en gigantescas dificultades económicas". En consecuencia, Hayek considera

limitar la participación del gobierno al mínimo, y regresar a divisas protegidas por activos verdaderos, etc.

La doctrina está considerablemente desarrollada en los ambientes moderados y de corte neoliberal principalmente europeos (sin embargo, igualmente se muestra entre iniciativas estrategias de centroizquierda) y somete en la actualidad al sistema económico que administra la Unión Europea.

Así como el perfil destacado del que sostiene Keynes en boga es Paul Krugman, la de la corriente liberal es Milton Friedman. No obstante, supuestamente una y otra teoría son enteramente encontradas, coexisten diferentes puntos de unión entre ellas, en los cuales concuerdan:

- Uno y otro como teorías surgen o se fortalecen a raíz del trance del 29, y entrambas rebuscan la continuidad del tipo actual capitalista.
- En novísima pretensión dualista son heterodoxos, debaten los status quo, las sentencias universalmente aceptadas (no obstante, la de Keynes fue ulteriormente una escuela muy considerablemente admitida).
- Como resultado de las dificultades presentes han mostrado una innovación en relación a ajenas opciones en relación a las de Friedman.
- Ahora, Hayek y Friedman dudan de la aplicación de modeladores exactos a la Economía.
- En las dos, el Gobierno es ineludible para las transacciones: en un sentido para inmischuirse, en otro para certificar que se desenvuelva. (Clavo, 2012).

2.1.3. Generalidades del Camu Camu

2.1.3.1. Cultivo. En el libro Estrategias para el desarrollo del camu camu en la amazonía peruana Pino (2010) menciona que es una variedad originaria de la región amazónica, prospera primordialmente en territorios de Perú, Brasil, Venezuela Colombia, y de manera campestre, su ambiente nativo son las superficies que se inundan en épocas de lluvia, prospera

en condiciones naturales en los aguajales, lagos, quebradas y afluentes del río más caudaloso del mundo.

Se conocen dos variantes de Camu-Camu: el arbustivo y el arbóreo. El arbustivo fue reconocido por Mc Vaugh en el año 1958 y para el año 1963, consideró la denominación a *Myrciaria dubia* H.B.K. Este espécimen arbustivo es el que posee mejores perspectivas de ofrecimiento en mercados internacionales, tanto en abundancia y excelencia, y es al que nos reseñaremos en el trabajo de tesis.

La planta alcanza alrededor de los 7 metros de alto. El tipo perfecto es la que muestra una cúspide amplia o coniforme, porque la obtención del producto es mayor y presenta mayor cantidad de ramas.

La tonalidad de los frutos cambia conforme el período de madurez que va del verde hasta el granate oscuro cuando alcanza la maduración. Cada fruto alcanza a pesar entre 2 a 20 gramos y podría alcanzar entre 2 a 4 centímetros de circunferencia; ostenta de 2 a 3 granos por producto maduro.

La consistencia de cultivo va a partir 2x2 m con 2,500 arbustos /hectáreas a 4x4 m con 652 arbustos /ha. La estación de plantación es los doce meses del año. Progresa en aguajales en zonas aluviales productivos, así como también en tierra firme y compacta, se desenvuelve en climas intermedios durante el año, esto es a 25° C y mínima de 23° C, la obtención del fruto comienza dentro del tercer año de iniciado el cultivo. (Pino, 2010).

2.1.3.2. Condiciones de desarrollo y siembra del Camu Camu. Villachica (1996) precisó que, en los pueblos nativos del Departamento de Loreto, situadas en tierras inundables, se efectúa la recolección entre diciembre a marzo, empleando botes, ya que coincide con el incremento del caudal de los afluentes. En plantíos preparados por la participación de la habilidad humana dispersadas en las áreas cenagosas- restingas, la estación de recolección aplaza, estando supeditado a las situaciones de las superficies, el margen de ímpetu, y si son

arbustos generosos o arbustos brotados; totalmente en aguajales se da una recolección importante entre febrero a mayo y otra estación de recolección naciente que va de octubre a diciembre.

Los plantíos nativos del Camu Camu arbustivo en la selva Amazónica del Perú se sitúan especialmente en márgenes y aguajales de aguas estancadas de Iquitos, principalmente en los torrentes del Ucayali, Tapiche, Tigre, Marañon, Tahuayo, Putumayo, Curaray, Napo, Nanay, Oroza, Ampiyacu, Apayacu, Manítí, Samiria, Pacaya, y Yavarí. Los rodales silvestres se identifican por un inferior beneficio de producto por hectárea (50% menor que un plantío hecho enteramente por la mano del agricultor por ha). La elevada consistencia de los plantíos imposibilita el acceso a los rayos del sol, la abundancia desproporcional de matorrales que pugna por los nutrimentos necesarios, y el desarrollo de brozas contiguas que no favorecen a la obtención del producto.

Los sembradíos creados por el agricultor selvático en el oriente peruano a 1997, se situaron especialmente en Pucallpa por la carretera Federico Basadre a la capital del Perú. A partir 1999, con la intervención del Ministerio de Agricultura y su proyecto de impulso del sembradío, han asistido alrededor de 4.500 favorecidos agricultores tendente a colocar 5.700 ha del fruto en referencia en Ucayali, 2012 y Loreto respectivamente y de estas hectáreas cultivadas, la indagación principal ha considerado que en este momento permanecen solamente 3.000 ha, y de estas, alrededor de 1.100 cuentan con administración (manipulación de rastrojales).

2.1.3.3. Nacimiento y repartición territorial del Camu Camu. El fruto en etapa nativa se ubica en áreas de playa que ocupan espacios muy reducidas, tal es el caso del río Nanay (unos 5 m), pero también zonas espaciosas llegando a los 100 m. en el río Putumayo. Coexisten poblados nativos en Venezuela, Colombia, Brasil y en el Perú, se halla en una gran cantidad de extensiones de aguas estancadas, que dan inicio a los afluentes de los ríos Oroza,

Putumayo, Napo, Apayacu, Manití, Ucayali, Marañón, Nanay, Tigre, Tapiche, Tahuayo, Pintuyacu, Itaya, Ampiyacu, Yarapa, Yavarí y Curaray. En Brasil, se mencionan a los ríos Trombetas (Estado de Pará) y Tocantins, Yavarí, Madeira, Negro y Xingú (Estado de Amazonas); Macangana y Urupé (Estado de Rondonia). Asimismo, en los ríos Orinoco, Caciqueare, Oreda, Pargueni y Caura (Venezuela), y finalmente en el río Inírida (Colombia)

En el anexo I, al final del presente trabajo de investigación se aprecia la ubicación territorial de localidades nativas de *Myrciaria dubia*. En el territorio nacional, las superficies oscuras pertenecen a amplias franjas, con significativa cantidad de lagos (aguajales), claramente ocupadas con la variedad. En las otras naciones, los lugares marcados son reseñados con descripciones preparadas sobre la incidencia de la variedad.

El fruto en referencia prospera de modo nativo en los cantos del curso de las corrientes lagunas y recorridos pequeños del curso de las aguas en la Amazonía. Su repartición nativa revela que la más grande agrupación de campos y de variedad se localiza en la selva nororiental del Perú, en la extensión de los ríos Amazonas y Ucayali y sus ríos secundarios, en la parte ubicada entre los parajes de Pucallpa (río Ucayali) y Pebas (río Amazonas). La investigación genética en laboratorio especializado realizada en el INIA, Perú (Mendoza et al., 1989) corrige que los territorios donde se distingue la más grande cantidad de plantaciones son la hondonada del Supay, esto es en el Bajo Ucayali, y el río Nanay, afluente del Alto Amazonas. Chávez (1993) muestra que el fruto en referencia se halla en el recorrido del caudaloso Amazonas hasta territorio de la república de Brasil, más concretamente también en lo que corresponde al río Orinoco, y en Rondonia, Brasil. Pero considerando que este fruto no es tan abundante y cuantiosa como la que se encuentra en el recorrido de los ríos y lagos en territorio de la geografía del Perú, en cuyos lugares se encuentra en abundantes cantidades totalmente naturales. Y precisamente son Iquitos y Pucallpa las que conservan la más alta ramificación geográfica de agricultura ligada a la obtención de Camu-Camu. Contabilizando con

aproximadamente unas 120.000 hectáreas situadas mayormente en Ucayali, pero para la obtención del producto se cultiva solamente alrededor de unas 200 de ellas de donde se extraen aproximadamente unas 250 toneladas.

Como datos referenciales se tiene que en cuanto a ciclos en que se considera la estación de florecimiento recae en los periodos de setiembre y octubre y su estación de madurez está en los meses de diciembre y febrero habitualmente, sin embargo, en algunas zonas geográficas esto se amplía incluso hasta mayo. (Instituto de investigaciones de la Amazonía peruana [IIAP Camu Camu], s.f.).

2.1.4. Fomento del sembrío del Camu Camu

En la actualidad se dan manejos para impulsar en forma continua el progreso de la labranza de Camu Camu. El programa de impulso de la siembra de este fruto se inició en 1997, en ese entonces el Ministerio de Agricultura, quien se encargó de desarrollar una serie de actividades para fomentar el cultivo a nivel de incipientes pero decididos agricultores, con el objetivo de alcanzar las 10.000 ha de plantaciones en un periodo que abarcaba desde 1997-2001. Fue por ello que el IIAP entabló sus acciones de fomento y exploración con la propuesta de iniciar un decidido programa de agroexportación de este ya reconocido fruto. “Programa de Agroexportación del Camu Camu” (iiap19-01).

El estado peruano a través de sus instituciones encargadas se planteó promocionar y alentar los sembradíos de Camu Camu a través del Decreto Supremo N° 046-99-AG del 25/11/99. Con este decreto se expresó el interés nacional de dar impulso a los sembradíos de Camu Camu, encomendando al Equipo de desarrollo de la Amazonía –UDA y al Instituto Nacional de Recursos Naturales (INRENA) la elaboración del denominado Programa Nacional de Camu Camu, considerando que cuando se instauró el Programa de agro - exportación del camu camu en 1997 se contaban con 5,349 ha en las tierras de San Martín, Loreto y Ucayali, sin embargo, para el 2003 disminuyó a 900 has. en Loreto y 500 has en Ucayali por falta de

soporte económico para el sostenimiento de los sembríos (iiap). Los 06 dispositivos precisados en el documento hacen referencia a los siguientes puntos: i) Preparación de una investigación de mercado, ii) Zonificación económica-ecológica de áreas permitidas y sometidas a constante estudio de suelos como el grado de acidez de los terrenos, entre otros iii) Desarrollo a la elaboración – conteniendo la autorización relacionada a los tratados de licencias, iv) Exploración, v) Soporte a la industria de exportación en la producción de investigaciones de posibilidad de instalar equipos para el procesamiento y elaboración de proyectos de servicios básicos, y vi) Impulso para desarrollar la producción hacia los consumidores internos y externos. En virtud a lo ya mencionado, la Unidad de desarrollo de la Amazonía –UDA dependiente del Ministerio de Agricultura y con intervención directa de la presidencia de la República confeccionó el instrumento legal llamado “Programa Nacional de Camu Camu 2000 - 2020”, en marzo del 2000. Ulterior a ello, el MINAGRI, reveló el escrito llamado “Estudio de Mercado para Myrciaria dubia H.B.K Mc (Camu Camu). También de los dispositivos de desarrollo determinados en el Programa Nacional se desprendieron estrategias conducentes claramente al perfeccionamiento de la actividad agrícola en la selva Amazónica, concretamente la Ley No. 27037 del 30 de diciembre de 1998 (Ley de la Promoción de la Inversión de la Amazonía). La esencia de la norma es “suscitar el progreso sostenible y completo de la región, instituyendo los escenarios para las transacciones estatales y el fomento de las transacciones privadas”. En relación con el dispositivo indicado, corresponde indicar que la parte a la que hace referencia, precisa que la conversión o procesamiento de los frutos seleccionados como plantaciones oriundas – en los que se incluyen el Camu Camu – quedarán exentos del pago de la Tributación correspondiente por un lapso de cinco décadas.

Debe tenerse en cuenta que considerando los años 1995 y 1997 en la ciudad de Iquitos y Pucallpa se inició la demanda de camu camu por parte de clientes que procesaban para obtener pulpa, congelarla y exportarla hacia los clientes japoneses cuya producción provenía

básicamente de las poblaciones naturales. (iiap.org.pe), éste impulso comprometió al Despacho Presidencial de la República en lo que se llamó “Programa Nacional de Camu camu 2000 – 2020 publicado en marzo 2000 mediante Decreto Supremo N° 046-99-AG del 29NOV1999 en cuyo artículo 1° estableció: “Declarar de utilidad nacional el desarrollo agrario de actividades relacionadas al camu camu, para impulsar el progreso sostenible y socioeconómica de la selva peruana”.

También, la norma faculta al MINDEF para que efectúe el traspaso de cien millones de soles tendente a la autorización del Fondo de Promoción de la Amazonía (FOPRIA) con el propósito de impulsar la transformación en la región, por intermedio del financiamiento de planes de construcción elemental y actividades fructíferas para la agricultura. Así mismo, por su parte las autoridades regionales de Ucayali dentro de sus actividades de conducción de priorizar la agricultura y tomando en cuenta el desempeño presupuestal del 25% propuesto con la finalidad de desplegar esta región, a través de la Administración Regional de Desarrollo Económico, dio comienzo al objetivo de incrementar en mil hectáreas adicionales de siembra de Camu Camu en las zonas correspondientes a las zonas de Masisea, Manantay y Callería, que favoreció a 675 agricultores. Con relación a las remesas de las diversas mercancías naturales de la selva corresponde indicar que la Unión Europea ha suspendido los impedimentos para impositivos que aplicó a la admisión de bienes nativos procedentes del Perú y que se venían aplicando desde 2000. Fue así en que se consintió reiniciar las expediciones de mercancías peruanas tales como el Yacón, Camu Camu, Sacha Inchi, la Lúcuma etc. Por su parte, ProInversión a fin de instituir clústeres geográficos, llamados parques agrarios, concretaron cinco áreas de perfeccionamiento boscoso y de biocombustibles situados en Junín, Ucayali, Piura, Cajamarca, y San Martín, habiendo sido impulsados en una primera etapa. Fue así que se planteó que en las zonas en mención se desarrollarían las futuras variantes de transacciones:

contratos de compras de fabricación a intermediarios, compra de tierras, la investigación rural y acuática y 'joint venture', asociada a negociantes y cultivadores. (IIAP Loreto, 2010).

2.1.5. Estudios de la oferta del Camu Camu

2.1.5.1. Oferta en el Perú de fruto recién cosechado. Realizada la investigación relacionada a la forma en que se realizaría el comercio elaborado dentro de los alcances del Programa Nacional de Camu Camu consigue establecer que la obtención de fruta fresca procede de aguajales, cochas nativas u oriundas y plantíos. (IIAP, s.f.).

A. Áreas nativas. El Camu-Camu es una mata nativa de áreas cálidas. En consecuencia, es una planta nativa de la selva oriental de Perú que se desarrolla preferentemente en las cochas y aguajales. En el territorio peruano se cultiva Camu Camu en los territorios de Iquitos y Pucallpa y, en menores volúmenes, en el departamento de San Martín.

La variedad arbustiva de este fruto en su distribución nativa, está situada especialmente en la región selvática de Loreto, esto es Requena al sur, hasta el límite colombiano del río Putumayo al norte. Hay alrededor de 1.320 ha de aguajales y cochas nativas en la selva de Loreto.

Tabla 9

Poblaciones naturales de Camu Camu en la región Loreto

Cuenca	Superficie (ha)
Putumayo	300
Tigre	100
Curaray	200
Ucayali	150
Yavari Napo	100
Mazan	200
Tahuano – tamishiaco	20
Nanay	50
Manati	50
Arambaza Oroza	25
Ampiyacu	30
Apayacu Otros	30
Total	1320

Antecedentes tomados del Manual técnico. MINAG (2012).

Los aguajales se identifican por una elevada concentración (10.000 matas por ha) y una media de producción previsible de 10 TM de producto por cosecha y por ha. Considerando que estos espacios quedan situados lejos de las instalaciones de selección y tratamiento y su acercamiento está establecido por las circunstancias inestables del ambiente – especialmente los márgenes de agua –que reducen la multiplicidad de esta propuesta viable con una acogida razonable hacia propósitos de agroexportación.

B. Cultivos en terrenos preparados. Los sembradíos en terrenos preparados están situados especialmente en los territorios de Iquitos, secundadas por Ucayali; con una incipiente porción (100 ha) en el Departamento de San Martín. Unos técnicos consultados consideran a las zonas aledañas a San Martín como idónea para la agricultura de Camu Camu, sin embargo, se requiere mayor exploración con relación a las zonas en estudio. El gráfico demuestra la propuesta existente en lo que respecta a plantíos en terrenos preparados o manipulados por el agricultor señaladas con matas francas y matas incrustadas en los territorios de Ucayali e Iquitos, y San Martín. De todos los cultivos registrados, explorados en forma primaria se estiman que cerca de 50% de estos cultivos en la actualidad florecen en campo y están consideradas como debidamente reconocidas estimadas para la designación de un mercado razonable de venta al exterior; sin embargo, de esta cantidad, únicamente el 50% está con cuidado y conducción técnica (primariamente vigilancia de matorrales).

C. Temporadas de sembrado y recolección. Al tratarse de un arbusto que demanda de determinado margen de agua continua para conseguir un desarrollo relevante. En consecuencia, diversos sembradíos están situadas junto de las litorales de los cursos de agua.

La estación de plantación del Camu-Camu es a inicios del período de aguaceros, esto es en los meses de octubre y mayo, incumbiendo la etapa más apropiada entre diciembre y enero.

La recolección en plantíos va de marzo a diciembre, alcanzando a ser la más elevada, sin embargo, dependerá de las situaciones meteorológicas, como fases de aguaceros más extensos. En plantíos recientes, el comienzo de la recolección se da al cuarto año, considerados contando desde la siembra.

Las etapas estimadas de recolección, se especifica conforme al siguiente detalle:

Marzo- Abril (periodo inicial)

- ✓ Agosto-Setiembre (periodo medio)
- ✓ Noviembre- Diciembre (final de periodo)

D. Excelencia de la obtención del fruto. Al presente, no concurren patrones juiciosos que determinen la jerarquía del producto. Se considera que una provechosa disposición del producto exhibe las características que a continuación se señalan:

- ✓ Tonalidad pinto-maduro (no verde, no muy maduro).
- ✓ Presenta la más elevada capacidad permisible de vitamina C.
- ✓ Con una considerable abundancia de pulpa y pequeño grano.

E. Extensión del mercado.

Existente

Estimaciones de la producción en los lugares originarios verificadas en el embalse Sahuá – Cocha, Peters et al. (1990) correspondiente a la hondonada del Ucayali muestran una ganancia de producción de 10 t/ha, como media. A excepción de la experiencia, por la merma del producto y la variación de recolección de un periodo a otro, los utilidades resultaron muy pequeñas, de manera que en una zona nativa se aguarda 4 t/ha, de producto fresco, por lo que calculando la obtención viable de producto resultante de los áreas nativas y tomando en cuenta la delimitación supuesta de recolección de 1000 ha, se conseguiría aproximadamente 4,000 t de fruto; adicionadas al rendimiento de los plantíos (unas 3,000 t); concebiría como resultado

7,000 t de obtención de producción al año (al 2010), esto es las dos regiones. Sin embargo, la producción cierta es muy pequeña dadas las condiciones relacionadas a las actividades logísticas, así como costos de carga, variación de la recolección, y diferentes componentes generales. En consecuencia, no se ha alcanzado a acumular una cantidad superior a las 3000 t de producto en las dos regiones, lo que representa simplemente el 42.8% de la producción razonable y provechosa existente.

Tabla 10

Área de plantaciones en Loreto y Ucayali

Superficie de sembradíos en Loreto y Ucayali			
Territorio	Sembradíos		
	En productividad (al 2010)	Instaladas (al 2009)	Instaladas (al 2010)
Loreto (ha)	400	800	6166
Ucayali (ha)	350	2770	5930
Total (ha)	750	3570	12096
Fruta (t)	2850	--	--
Pulpa (t)	1425	--	--

Tomada de CEDECAM-2012

La obtención del producto por cada mes en la región Loreto, y que cuenta con plantíos y matas nativas. El ciclo de diciembre a marzo es el de mayor relevancia, aunque acontece un periodo de acogida de estío (agosto setiembre) que pertenece a los terrenos en islotes. Con la transformación de los entornos fructíferos (superficies ecológicas), sucedió un incremento de las fechas o calendario de recolección en las regiones. (Macedo, 2012).

Proyectada

Considerando la capacidad fructífera presente, y cuando los nuevos espacios sembradas comiencen a producir, en el mediano vencimiento, se ha considerado tomar mayor importancia desde el año 2013 al haberse contemplado un aumento revelador, en el imaginario que los

plantíos cultivados especialmente en el periodo 2010 - 2021, no se continúen ni caigan en abandono como ha ocurrido en otros lugares.

F. Cotización del Camu Camu. En las actuales circunstancias y específicamente en fechas cercanas ha ido en aumento progresivamente la cotización del Camu Camu, por el paulatino requerimiento y a las considerables muestras de deslealtad que coexisten en las operaciones comerciales.

Tabla 11

Precios del Camu Camu

Rubro	Productor	Acopiador	Procesador	Exportador	Importador
Cotización (soles por kilogramo)	S/ 0.88	S/ 1.66	S/ 5.57	S/ 10.08	S/ 14.80

Elaboración: Propia

Datos considerados por Cesvi 2010

2.1.5.2. Comercio en distintas naciones de fruto fresco

A. Contexto del mercado del Camu Camu. El mercado exterior del Camu Camu en relación a lo que coloca para la venta el Perú es muy pequeña inclusive en la actualidad, considerando por ahora que el Perú tenga casi el privilegio de las transacciones de pulpa de Camu Camu y sus subproductos (concentrado, desecado, etc) en los comercios mundiales.

B. Intervención en el comercio. El Camu Camu, es una mata arbustiva que contiene la más alta proporción de vitamina C, prospera en los márgenes pantanosos de los torrentes y de agua estancada en la amazonía y se agrupa de manera nativa en el Nor-Oriente del territorio nacional. Lo que lleva a confirmar que el Perú cultiva el 80% de la suma universal. Sin embargo, hay que considerar que la variedad está compartida además en otros lugares de la geografía amazónica, localizándose de manera nativa en Ecuador, Brasil, Venezuela y Colombia. Es últimamente, que Bolivia ha emprendido el sembrado del fruto en la región de

Chapare con suficiente satisfacción. Seguidamente, se indica el progreso del comercio del Camu Camu de las naciones mencionadas de conformidad al listado siguiente:

Brasil

- ✓ Una Investigación completa realizada en 1986, en que la Compañía Brasileña de Exploración Agraria (EMBRAPA), esparció poco más o menos 36 ha de semillas del fruto en referencia en sus áreas experimentales empírica de Brasilia. La institución encargada de Planeamiento agrícola (INPA) posee áreas empíricas en Manaus y otros lugares del territorio brasileño. No obstante, existe plantaciones nativas en determinadas partes de la extensa llanura brasileña, abundante grano selecto procede del Perú.
- ✓ Durante el perfeccionamiento de la mata y fruto está en desarrollo de afianzamiento, en el horizonte de sus exploraciones y están tomando medidas en su etapa de obtención-reemplazo de Acerola (parecido al Camu Camu).
- ✓ Se da impulso por parte de la administración gubernamental a nivel internacional para colocar inversiones con miras al progreso agrícola, en la que se considera estímulos monetarios y de contribución al fisco, con determinado acento en la región de Pará.
- ✓ Las plantaciones fueron ingresadas en el estado de São Paulo, de manera empírica por la División dedicada a la experimentación de productos cítricos de la Institución Agraria de São Paulo, al principio de los 90. El más alto esfuerzo para su establecimiento ocurrió cuando se comprobó la valiosa abundancia de vitamina C encontrada en el producto y su importe de expedición. Brasil posee terrenos propicios, pero en franjas de dificultoso alcance por la agreste geografía.
- ✓ Las usanzas ejecutadas anteriormente proporcionaron experiencias análogas a los que se han producido en el Perú; esto es, en los territorios acuosas, los matorrales comenzaban a rendir a los 2.5 años, sin embargo, en territorios como Sao Paulo, la cosecha se extendía a 4 años. Algo similar sucedió con el rendimiento por arbusto: la

producción de los campos nativos que progresan en las orillas de los arenales de los afluentes consigue 10 o 15 kg por mata o arbusto, sin embargo, los matorrales producen entre 3 y 5kg por mata. Esto representa algo similar que, en territorio peruano, los paralelismos de beneficio por mata son ascendentes cuando se trata de rodales nativos que en los plantíos sembrados por los agricultores.

- ✓ Coexiste un mercado de plantas juveniles que son suministrados por instalaciones de laboratorios empíricos con dimensiones de 15 cm de alto a US\$ 3.6 por planta o la fuente con 128 plántones a US\$ 137.5
- ✓ En la actualidad, existen tres empresas que desarrollan actividad productiva y venden a otros países como a Estados Unidos y Japón fundamentalmente a estaciones experimentales que fabrican tabletas de vitamina C23.
- ✓ Al 2014 el mercado de Camu Camu no fue importante, tuvo escasa superficie plantada, ligeramente emprendió en la jurisdicción de Sao Paolo con 200 has. (Guía técnica para el cultivo de camu camu en la Amazonía del Perú, 2021).

Colombia

- ✓ Para Hernández y Barrera (2010) el año 2000, las autoridades del sector gubernamental solicitaron el soporte de científicos de Perú para el sembrado de 600 ha. manejando 50.000 matas incrustadas, en ambos territorios (regiones del Caquetá y Putumayo), como porción de la ejecución de un objetivo guía con entrenamiento y apoyo técnico completo por un periodo de dos años. El propósito definitivo del plan fue la plantación de 2.000 ha de matas incrustadas con soporte en la administración de la siembra.
- ✓ El estudio conservó soporte y sostén USA, concretamente de contradrogas y al mismo tiempo el soporte estatal de la administración colombiana, que está atraído en los horizontes crecientes y valiosos de su estrategia exterior. En consecuencia, considera el

acercamiento de relaciones con la administración del país del sol naciente, con la finalidad de certificar envíos en el mediano y extenso plazo.

- ✓ El 2014 el comercio del fruto en referencia no se modificó en gran medida con relación a periodos anteriores, habiendo pequeña superficie sembrada, la cual no superó las 100 has.

Bolivia

- ✓ El país altiplánico conforma una fracción de un proyecto de cruzada frente a los narcóticos que lo contempló el Instituto Boliviano de Tecnología Agropecuaria-Chapare (IBTA Chapare). Es desde este plan que sobrevienen considerando áreas de labranzas que no involucran a la madera, en las que se consideró incluir el Camu Camu, pastos, el caucho, el achiote, el cacao, así como otros productos agrícolas. (Ministerio de Agricultura del Perú, 2000).
- ✓ Los plantíos se ejecutaron en la superficie de Chapare, esto es en Cochabamba tomando como referencia a matas oriundas de territorio peruano y se dio una excelente aclimatación al ambiente de la región. Se mercantiliza en el comercio local para el consumo como infusión y pulpa para la elaboración de extractos y bebidas.
- ✓ Los registros de la Unión de Asociaciones Productoras de Camu Camu del Trópico de Cochabamba, la cantidad como rendimiento consiguió en 2005 las ocho toneladas que correspondió al segundo periodo anual de obtención. Sin embargo, en el año 2006, la elaboración consiguió veinte mil kilos y en el año 2007 se aproximó a las 50 toneladas. En este momento, subsiste una compañía que posee 36 ha en rendimiento y la ganancia que está consiguiendo es de 8 mil dólares al año por hectárea. Recalcando que aún carecen de acogida floreciente para integrar la demanda en el exterior.
- ✓ Poseen un procedimiento guía: una propuesta en Santa Fe que adquirió grano y almácigo procedente de Perú en el año 1998.

- ✓ El plan opera con soporte USA del programa de IPTA CHAPARE, y está planteado para un plan contra narcóticos en la zona de Cochabamba de 400 ha de Camu Camu.
- ✓ Para el año 2014 el comercio de Camu Camu no se modificó en gran medida con relación a las estaciones preliminares, considerando a escasa área cultivada que difícilmente llegó a 70 has.

Ecuador y Venezuela

- ✓ En estos dos países tienen gran cantidad de superficies nativas aptas para la siembra y cultivo del camu camu, pero sin caminos para extraerlos y prácticas para la correspondiente comercialización en el breve y mediano plazo. (Guía técnica para el cultivo de camu camu en la Amazonía del Perú, 2021).

Malasia

- ✓ Fue en una reciente entrevista llevada a cabo en Perú que se trató con países asiáticos y en las que se reveló que Malasia ha emprendido la plantación de Camu Camu; el cual tiene humedales, clima propicio y favorable cantidad de lluvias. El propósito es conformar al emporio japonés. (Ministerio de Agricultura del Perú, 2000).

2.1.6. Estudio de la solicitud del Camu Camu

Durante el desarrollo de la gestión exploratoria titulado “Camu Camu (*Myrciaria dubia* Myrtaceae), Contribuciones para su utilización sostenible en la Amazonía peruana” realizada por el Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana, permitió conocer los siguientes datos:

2.1.6.1. Demanda internacional

A. Naciones solicitantes en el contexto mundial. Se da una creciente solicitud de pulpa deshidratada, extractos condensados y pulpa congelada, y que los proveedores exportadores han sido insuficientes en lograr retribuir en los requerimientos solicitados y con la conveniente cantidad en el tiempo. El primer y más destacado país solicitante ha sido Japón,

siendo los compradores que tienen innegable comprensión del fruto requiriendo fundamentalmente las características que a continuación se detallan:

Fruto completamente natural y 100 % orgánico sin que se hayan empleado químicos, fertilizantes o pesticidas.

- Fruto sano que contemple recomendaciones y medidas fitosanitarias requeridas por el cliente.
- Comprendido con contenido de vitamina C no menor de 1,800 mg. por 100 gr. de pulpa.
- Tono de la pulpa propio de productos aptos para el consumo o rosado intenso (Brix)
- Estabilidad del fruto en el medio comercial en forma permanente.
- El mercado exige productos originarios dentro de la biodiversidad totalmente naturales.
- Exigencia en solicitud de frutos nutritivos fundamentalmente verduras y frutas con características antioxidantes.

En los compradores de Estados Unidos y Europa coexiste aún una inexperiencia del camu camu con la salvedad de algunos comercios especializados en negocio de frutos para la salubridad, en el que se promociona la harina liofilizada de Camu- Camu con distintas compañías asignadas a esa actividad. En Japón se mantiene un requerimiento para la elaboración de néctares de Camu-Camu que llegan a 20,000 TM/año de pulpa congelada, a donde Perú ha reemitido embarques a partir de 1995. Los consumidores son principalmente compañías japonesas, como la Training Company, que registran el comercio de materias primas de los mercados manufactureros del Japón. La compañía Mitsui and Company le adquiere a Agrícola San Juan y la Coyoy Co. Ltda. le adquiere con exclusividad a la Compañía agroindustrial del Perú. Los Emporios controlan las remesas peruanas; aun cuando las demás como Tomen Co Ltda y Sumitono Co Ltda tienen confirmado atractivo obteniendo especímenes, sin embargo, se carece del volumen para satisfacerlas por la escasa producción del camu camu. (Ministerio de Agricultura del Perú, 2000)

B. Cantidades producidas, costos y perspectivas. El requerimiento de Camu-Camu y sus subproductos se ha ido desarrollando en los clientes universales en el último decenio, traspasando las ventas al exterior de 1.1 TM en el año 1997 a 1,099.62 TM en el año 2007. La pasta refrigerada, ha obtenido el mayor requerimiento, alcanzando el 99.73 % de los envíos al exterior en el año 2007, advirtiéndose que esta se contrajo a 72% en la data en todo el periodo de expedición (1994-2010). En lo que respecta a los años 2005 - 2010 el exportador más importante fue Japón con 71%, a continuación, fue Holanda con el (14%) y USA (10%) Los clientes potenciales del apreciado fruto son clientes de los frutos naturales para la inmunidad dirigidos a los comercios de Estados Unidos y Europa. Esta omnipotencia del que se dispone está establecida en frutos deshidratados, liofilizados y extractos que se comienzan a proporcionar a los centros de investigación de los compradores. La solicitud del fruto en mención y sus subproductos en los años comprendidos entre el 2010 y 2012 experimentan una disminución desmedida, transponiendo de 1260 Tn en el 2007 a 32 Tn en el 2012. Siendo la harina liofilizada la que ha conservado la mejor aportación, consiguiendo logros al 60.54% de los envíos en el 2012, resultando los EE. UU un sobresaliente comprador con 58.28%, conforme se aprecia en el siguiente cuadro:

Tabla 12

Evolución de las exportaciones de Camu Camu

Año	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Miles	687	39	607	251	536	885	2069	5024	1767	663	600	915	1166
US\$													
TM	198	2	36	27	146	218	361	1260	467	72	72	49	32

Obtención propia.

(Tomada de SIICEX, 2012)

Tabla 13

Producción de otros productos agrícolas, 2011 – 2017

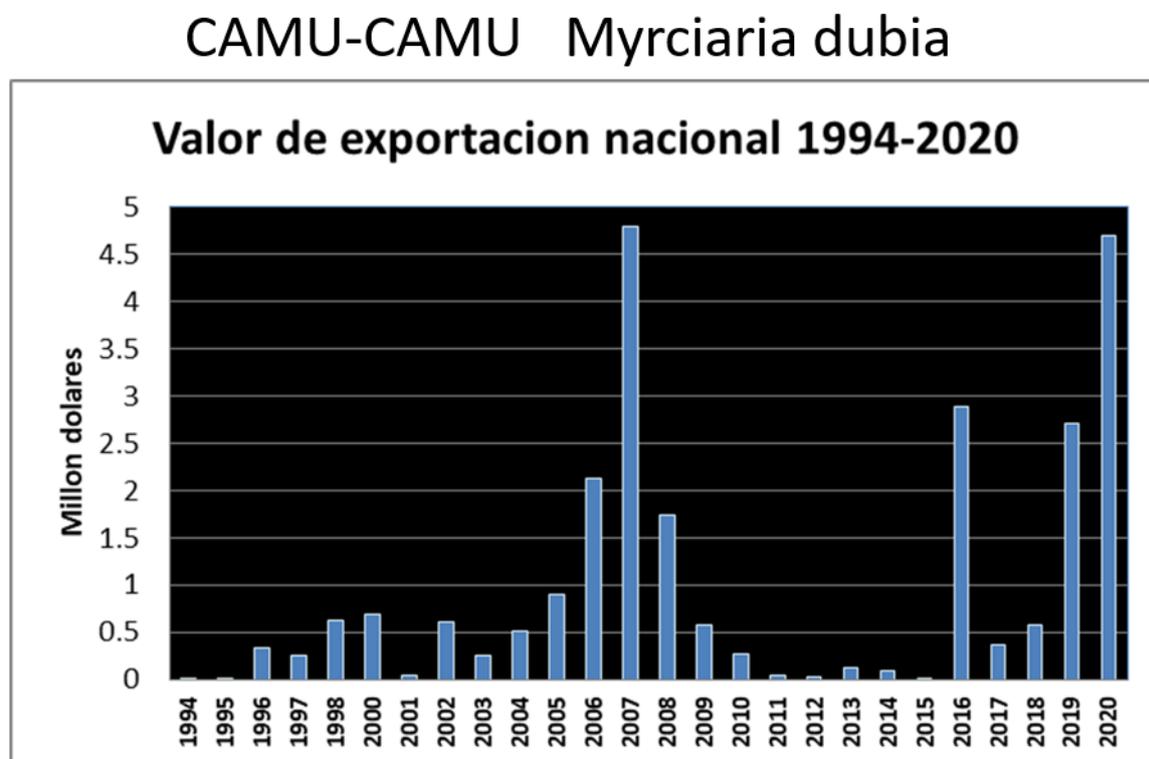
PRODUCTO	2011	2012	2013	2014 P/	2015 P/	2016 P/	2017 P/
Camu camu	11 215	10 646	12 605	12 325	12 608	12 893	13 206

En toneladas métricas

(Tomada del Compendio estadístico Agrario Perú 2018, p. 958)
 Instituto Nacional de Estadística e Informática Lib1635 › cap13 › cap13 IV Censo Nacional Agropecuario, 2012 y la Encuesta Nacional Agropecuaria 2012

Figura 2

Valor de exportación nacional 1994 - 2020



Tomada del Instituto de investigaciones de la Amazonía Peruana - IIAP por intermedio del Dr. Mario Pinedo y el Ing. Elvis Paredes. Procedimiento de producción agroforestal inundable del camu-camu (*Myrciaria dubia* McVaugh H.B.K.) en cenagal de Loreto-Perú. No humedal de Loreto-Perú. 20/01/2022. (Recopilación de datos de artículos científicos y reportes y partidas arancelarias SUNAT, entre otras). Investigadores dedicados al mejoramiento genético y agronómico de plantas superiores principalmente de frutales tropicales de la Amazonía peruana especializados en camu camu MD.

C. Progreso de las remesas del fruto Camu Camu conforme a sus más importantes mercados en el 2012. El requerimiento existente del comercio internacional resulta complejo para hacer cálculos por las pequeñas cantidades de expedición de pasta congelada que se han reconocido en los cercanos tres años. En un viaje de negocios al emporio de Japón, efectuada en el mes de marzo del 2008 por autoridades de PROMPERU, se consideraron requerimientos principalmente de pasta congelada de 20,000 TM. Considerando como tope esa demanda y solo como referencia por ese antiguo potencial y conocedor cliente, la solicitud existente no atendida

fácilmente en un cálculo frío llegaría a las 19,000 TM de pasta congelada que equivaldría a 38,000 TM de producto pudiendo atenderse con 4,700 has de sembradío con matas seleccionadas y se duplicaría las plantaciones si se utilizaría tecnología reciente y más avanzada. Ahora si se tomara solamente un incremento de 5% por año al año 2018, el requerimiento presumible del país oriental oscilaría en 30,000 TM de pasta congelada que ascendería a 60,000 TM de producto que se obtendría con 7,500 has. Ahora valorando los campos trabajados y los plantíos efectivos se sostendría un límite inmenso de mercados a desplegar por encima de 5,000 has incorporadas de sembradío en las futuras décadas.

D. Precio añadido del Camu Camu. El precio añadido es un concepto visto desde una perspectiva taxativa, por lo que administradamente precisando que diversos veredictos convienen en que es aquella acción a través de la cual se ha transformado un producto o servicio con la finalidad de optimizar, investigando un superior ajuste a los requerimientos y especialmente un ofrecimiento cambiario.

El precio añadido habitual, especialmente se relaciona a los usufructos y prácticas en los que es utilizado o empleado el producto en mención. En los territorios amazónicos, el fruto principalmente de la variedad arbórea, es empleada como cebo para atraer a los peces, también para elaboración de refresco, mermeladas, licores, caramelos, producción de pigmentos; las cáscaras y bulbos para la fabricación de néctares, las cascarillas para elaborar néctares beneficiosos para la salud; el palo (cortezas y matorrales) para edificaciones campestres y rozo.

Por tal razón, el Camu Camu cada vez es más apreciado como una actividad con gran viabilidad para conseguir valor añadido de alta categoría, principalmente por la elevada presencia de ácido ascórbico, 2,780 mg conforme lo precisaron Bejarano y Bravo en 1990 y que posteriormente se confirmó que no tiene rival ni comparación con otros frutos naturales con la cantidad de ácido encontrada que aventaja largamente a otros productos similares llegando incluso a los 3000 mg/100 g de pasta fresca. (Al, 2013).

Categorías de precio añadido con Camu Camu

Se ha conseguido determinar dos límites relativos al precio añadido ya conocido, que logramos clasificar en: elemental e intermedio.

El **elemental**, alcanza usos y/o innovaciones de reducida complicación y proceso, que va comenzando en la plantación o cosecha de productos, la utilización de bulbos, cáscaras, y hojuelas, que va hasta la elaboración de cremoladas, néctares, pulpa, etc., que contengan innovaciones o prácticas sin conocimientos especializados considerablemente transformados.

Concebimos que el tipo **intermedio** alcanza a partir el proceso o creación de productos o suministros con aplicación de técnicas fundamentales, a modo de conocimientos de congelación, esterilización, efervescencia, deshidratación, etc., para forjar bienes con conocimientos intermedios y especialmente dirigido al consumo intensivo a modo de pasta selecta, confitería, condensada, extracto, helados, yogurt, entre los más conocidos. (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo [MINCETUR], 2007)

Debe tenerse en cuenta que los laboratorios experimentales del INIA, MINAGRI; consecuente con el “Procedimiento de perfeccionamiento genético del camu camu” (IIAP, 2004), logró una excelente variedad del fruto *Myrciaria dubia* (Kunth) Mc Vaugh, cuya principal característica genética está relacionada al contar entre 2,500 y 2,000 mg de ácido ascórbico por cada 100 gramos de pulpa, destacando en relación a las demás que simplemente llegan a 1,000 mg. convirtiéndola en una excelente opción de asimilación al poseer increíbles cantidades de vitamina C, así como una buena productividad en áreas cultivadas alcanzándose a obtener 30 kilos de producto por arbusto con lo que se lograría una producción de 30 toneladas por hectárea, quedando evidenciado que la implementación de sistemas productivos con nuevas tecnologías ha logrado un mayor rendimiento en la producción del camu camu en la región Loreto.

Por su parte el BID precisó en líneas generales que la agroindustria posee un extraordinario potencial para el progreso de América Latina con la generación de alternativas de trabajo y adelanto científico ya que la demanda por el tipo de productos examinados visiblemente posee ventajas comparativas en ellos lo que simboliza un mundo por aprovechar. (Perú 21, 2022).

Subproductos obtenidos del Camu Camu

Los importantes procedentes técnicos habituales del Camu Camu.

Tabla 14

Productos derivados del Camu Camu

Nº	Productos obtenidos del Camu Camu	Nº	Productos Obtenidos del Camu Camu
1	Pulpa congelada	1	Shampoo
2	Pulpa concentrada	2	Cosméticos
3	Pulpa concentrada clarificada	3	Pastillas
4	Pulpa deshidratada	4	Jarabes
5	Pulpa atomizada	5	Cápsulas
6	Pulpa liofilizada	6	Vitaminas
7	Gaseosa	7	Harina
8	Refresco	8	Loción
9	Cremolada	9	Crema
10	Néctar	10	Otros
11	Mermelada		
12	Helados		
13	Yogurt		
14	Caramelos		
15	Vinagres		

Tomada de IAAP-2012

2.1.7. Cadena productiva del Camu Camu

2.1.7.1. Partes del proceso. El proceso de manejo del Camu Camu está conformada por cinco partes, desde la obtención principal, traspasando por la colecta, la innovación o transformación y el mercadeo hasta el consumidor definitivo en los comercios del área local, así como de venta al exterior.

2.1.7.2. Personajes del proceso. El proceso del Camu Camu implica cinco personajes directos y cuatro actores indirectos. Entre los personajes directos se hallan los trabajadores principales (cultivadores y recolectores), los recogedores, los convertidores, los vendedores y, por último, los clientes finales. (Ministerio de Agricultura Perú, 2000).

2.1.7.3. Actores directos

A. Trabajadores primarios. En el proceso del Camu Camu se muestran dos patrones de elaboración. En un primer momento, el sembrado y la cosecha en cantidades pequeñas con escasos grados de beneficio y proceso sencillo de la pulpa. Al siguiente tipo pertenece el producto sembrado a mejor nivel y aplicando un experimentado conocimiento de expertos, lo cual crea altas utilidades.

En consecuencia, los primeros actores del proceso son los agricultores encargados de la recolección y/o trabajadores agrícolas del Camu Camu, aun cuando haya gozado de tentativas industriales de elaboración inmediata que no lograron progresar.

B. Recogedores. En segundo término, la conforman como ejecutantes del proceso los recolectores que transitan los afluentes del Amazonas consiguiendo el fruto e inmediatamente traspasar a los vendedores mayoristas. Si bien es cierto en un determinado momento se puso en práctica algún tipo de comercio vinculado a los productores, como la Asociación de Productores de Camu Camu de las Cuencas del Napo, Tigre y Alto Amazonas, (Aproccant). También es bueno considerar que no es un eslabón muy dinámico porque las compañías también efectúan el acopio continuo. Una parte de la producción acumulada se envía a los clientes locales sin procesar.

C. Convertidores. En una tercera posición, se hallan los convertidores. Pero aquí se puede distinguir tres categorías: los colectores de mercancías, trabajadores de derivados y convertidores para la exportación.

- Colectores de mercancías: Estos proveedores se delegan de trabajar lo concerniente a la fruta y pulpa, así como posteriormente ingresar el producto a las cámaras de frío la pulpa en sus respectivos soportes, para inmediatamente enviarlas a Lima para su exportación.
- Trabajadores de derivados: Estos empleados acumulan y desarrollan transformación, sea en las empresas colectoras de mercados o en instalaciones convenientemente adecuadas.
- Convertidores para la exportación: Estos proveedores almacenan, pulpean y/o transforman con el propósito de ser enviadas al exterior. (Villachica, 2000)

D. Vendedores al exterior. Son los administradores claramente relacionados a la solicitud del exterior que manejan de conformidad a las exigencias. Asumen desenvolverse como colectores convertidores con el propósito de conseguir cantidades lo suficientemente satisfactorios para los clientes en el exterior.

E. Clientes finales. Se trata del último proceso, incluye a personajes a los clientes finales peruanos en relación al Camu Camu ya sea recientemente cosechada o elaborado en subproductos dirigidos a los proveedores foráneos que van a utilizar a modo de elemento básico ya sea este de otro procedimiento y a los consumidores externos de subproductos elaborados en el territorio nacional.

2.1.8. Maniobras de mercantilización del Camu Camu

La investigación realizada denominada “Proyecto Asesoría en Planeación Agraria. (PROAPA-GTZ) efectuada por la Agencia de Proyección Agrícola del MINAGRI del Perú, nos habilita transferir los datos que a continuación se detallan:

“Se carece destreza determinada de mercadeo relacionado al pequeño productor; cuya actividad en una primera etapa es principalmente extractiva, en relación a la oferta, aquí el

mercadeo prototipo se da a lo que se conoce como “el mejor postor”, no se cuenta con mancomunidades de trascendencia importantes que sean lo suficientemente determinantes.

El no tener la posesión como propiedad formal de las cochas y aguajales, crea una informalidad en las frecuencias de mercantilización. Así mismo, en lo que respecta a los trabajadores en los islotes, con pertenencia documentada en relación a la propiedad de los terrenos, poseen una mejor participación en relación al mercado, siendo necesario mayor adiestramiento técnico para obtener mejor rendimiento. La práctica en áreas elevadas es nueva y se plantea mejor y mayor producción, por menor posibilidad de perjuicio.

El eslabón de mercadeo para la pasta congelada de Camu Camu, así en relación a bienes agroindustriales, está representada por una elevada presencia de las compañías que intervienen en el negocio en la última etapa. Y resulta incuestionable que ante la carencia de provisión y a los costosos precios de carga desde la ubicación de las zonas de producción y sembradíos en las que interviene directamente el agricultor; se presenta el problema en donde el pequeño productor y que posee menos de 1 ha, goza de insuficiente influencia al momento de plantear acuerdos que lo beneficie en condición de abastecedor.

Averiguaciones fundamentales han detallado la representación de dos importantes maneras de realizar ventas y adquisición del camu camu (el fruto). Uno de estos tipos es a través de la cancelación inmediata en numerario en la zona de obtención (campos de producción natural) para la adquisición de todo tipo y variedad de producto que no esté necesariamente maduro; regularmente realizada la forma de actividad comercial el cliente suministra la materia prima directamente de la cosecha por bienes de primera necesidad difíciles de conseguir en las zonas como son -medicinas, útiles para la escuela, comida, etc.; pero además ello significa la adquisición a un importe inferior (alrededor de S/. 0,30 por kg). En relación a la otra forma de comercialización en los terrenos de producción oriundos, no se dan las mismas particularidades y cancela un importe mayor (hasta S/. 1 por kg), con la aclaración de que se refiere

exclusivamente a la recolección selecta con la salvedad que tampoco el pago se realiza de manera inmediata”. (Pinedo et al., 2005)

2.1.9. Exportaciones del Camu Camu

2.1.9.1. Reglas de excelencia y ordenación del comercio universal. Los compradores mundiales han adoptado un comportamiento acorde con las circunstancias o sea se han vuelto más rigurosos en relación a exigencias fitosanitarias y normatividad técnica que respondan a la calificación y procedencia del fruto, el Perú ha considerado trabajar en apego a las normas que a continuación se detallan:

- NTP 11.030: 2007, instituye las enunciaciones, codificaciones y exigencias que debe consumir el producto del Camu Camu arbustivo (*Myrciaria dubia* H.B.K. Mc Vaugh) en estadio fresco calificado para el consumo humano o destinado a la industria, esta norma fue anunciada el 15-03-2007 a través de la resolución R.015- 2007/INDECOPI-CRT.
- NTP 11.031:2007, instaure las enunciaciones y las exigencias para la pasta o pulpa del Camu Camu arbustivo (*Myrciaria dubia* H.B.K. Mc Vaugh) en condición fresca o depositada únicamente por métodos físicos, anunciada el 27-05-2007 a través de la resolución 048- 2007/INDECOPI-CRT.
- Partida Orgánica, recalca la transformación ecológica del fruto, en la cuestión específica del Camu Camu únicamente prevalece una institución que opera con esta certificación, la entidad SKAL International concedió a CEDECAM la prueba de 170 ha. En general de campos naturales situados en las quebradas de Ucayali/Trapiche, Mazán /Napo, Núñez Cocha, Juancho Playa, Yurac yacu, 28 de octubre. Esta acreditación circunscribe las instalaciones con maquinaria procesadora en que se realiza la transformación (Universidad Nacional de la Amazonia Peruana como Planta Piloto).

Las Normas Técnicas que están en proceso de implementación para el caso delimitado del Camu Camu son: Norma Técnica de BPM y BPA.

- HACCP – Análisis de Riesgo de Puntos Críticos
- Denominación de Origen

2.1.9.2. Progreso de las remesas. El proceso de venta al exterior del Camu Camu se inició el año 1999 con una cantidad de venta al mercado exterior que remontaba a 185,871 Kg, sondeando su nivel más elevado en el 2007 con una cantidad que ascendió a 480,529 Kg. Pero del 2007 al 2012 la cantidad de las ventas al exterior fue disminuyendo paulatinamente. Y a partir del 2013 las ventas al exterior de Camu Camu gozan de un proceso de incremento habiendo crecido la cantidad exportada a 39,776.08 Kg.

2.1.9.3. Países de destino. El país importador por excelencia de Camu Camu en los últimos años es Estados Unidos con el 58.28%, seguido por el Reino Unido con el 11.18% y Canadá con el 9.70%, luego increíblemente Japón con el 6.74% de ser el primer país comprador hace cinco años ha descendido en la actualidad el cuarto lugar.

2.1.9.4. Empresas exportadoras del Camu Camu. La más importante compañía exportadora de Camu Camu es Amazon Herb S.A (24.60%), a continuación, se ubica Natural Perú Sociedad Anónima (16.5%) y finalmente Ecoandino S.A.C (16.41%).

2.1.9.5. Promociones más demandadas. La presentación del Camu Camu más solicitada en el comercio mundial es en Polvo (45.16%), a continuación, la Pulpa (17.99%). También, se logra percibir que las compañías peruanas ya han emprendido y exportan Camu Camu con alto valor agregado, fue así que se han vendido al exterior en fórmula de concentrado o néctar (0.22%) y para maquillaje cosmético (0.19%). (Biodiverso, 2005)

Por su parte el MINCETUR, informó que, en el 2020, las ventas llegaron a US\$ 4,7 millones, 71% más en relación al año 2019, habiéndose destinado en el 2020, las exportaciones a los clientes de EEUU (47%), la Unión Europea (17%), Japón (8%), Canadá (7%) y Australia (7%),

(LaCamara.pe), por otro lado, las exportaciones de frutas consideradas exóticas el 2021 crecieron 46,2% en comparación con el 2020, ubicando al Perú como el noveno productor de frutas más significativo del mundo en el 2021. (Forbes Negocios, 2022).

2.1.9.6. Precios de exportación. El proceso de avance en cuanto a los costos del Camu Camu, pasaron de S/. 3.23 el kilogramo en el 1999 a S/. 14.96 el kilogramo en el 2013. Igualmente, se consigue advertir que el importe más elevado del fruto se anotó en el 2012 habiendo alcanzado el precio de S/. 36.16 el kilogramo.

2.1.9.7. Producto que desafía al Camu Camu. Las remesas de Acerola, la importante competencia del Camu Camu en las empresas mundiales, llegan a las 5,000 toneladas al año, de las cuales el 50% llegan a Japón y el otro 50% se exporta a Europa.

2.1.9.8. Punto de conexión utilizados en la exportación de Camu Camu. La forma más económica y mejor empleada para efectuar las exportaciones de Camu Camu es el terminal naval, seguido por el transporte aéreo y en mínimo importe el puerto de Paita.

2.1.10. Repercusión de los envíos del Camu Camu del Perú

El compromiso de exploración llamado: Proyecto Asesoría en Planeación Agraria. (PROAPA-GTZ) realizado por la Agencia de Planificación Agraria, Ministerio de Agricultura, Perú, nos admite divulgar la información que a continuación se describe:

Impacto socioeconómico

Una de las conmociones socioeconómicas de la utilización del Camu Camu en el Perú, para propósitos de venta al exterior, son:

- Oportunidades para crear aumentos de las ganancias no únicamente en favor inmediato de los agricultores, sino a los mercados involucradas, las que intermedian directa e indirectamente en el proceso de mercadeo.
- Limitación de las cantidades migratorias de las urbes contiguas a los campos de producción, quienes, en estación de nivel bajo de los ríos y lagunas, fomentaría realizar

actividades productivas que suministre una ganancia adicional a la recolección de la producción del Camu Camu.

- Algunos territorios en el bosque alto se ha verificado que el Camu Camu se vincula con diferentes labores agrícolas (con preparación y ayuda tecnológica constante) resulta una actividad beneficiosa para suplir la elaboración de cocaína o derivados.
- Incrementan las posibilidades para la colaboración entre grupos heterogéneos e indígenas de las zonas en relación a la riqueza integral, de una forma ecosostenible, con una agricultura nativa de la región Amazónica.
- Permisible la agricultura para favorecer al progreso de la inmunidad general de los peruanos, concretamente en el abastecimiento de bienes con valiosa capacidad de vitamina C, y antioxidantes naturales.

Sensación ecológica

En relación a la ecología, la elaboración de Camu Camu produce los impactos siguientes:

- En materia de áreas arenosas, la plantación de Camu Camu, favorece a la reforestación de la Amazonía. Es aconsejable que, al escoger los territorios en zonas de elevación, no ayude a la deforestación de las selvas nativas (secundarios o primarios).
- Suministra una ocupación monetaria que podría disminuir las acciones de extractivismo, que crean perjuicio en la vegetación y animales silvestres propios de la zona (incluyendo la tala indiscriminada de bosques y la caza de especies en vías de extinción).
- La labranza de Camu Camu además fermentaría favorecer a la exploración, conservación y administración de los recursos herbarios nativos del territorio.
- La instauración de sembradíos manejados por el hombre en relación al Camu Camu agrupadas con herbaje (matas escogidas de protección), favorecen a la revitalización de

los territorios desgastados, produciéndose disminución en la consecuencia de compactación y desgaste de los terrenos. (PROAPA-GTZ y Expansión, 2009)

2.1.11. Las claves de la reactivación de las empresas

Un reciente estudio realizado por Cesce Asesores de pymes consideró que, “El 2020 significó un antes y un después para el mundo económico y empresarial debido al coronavirus y su crisis de incierto final”. Tras el forzoso aislamiento que suspendió toda actividad, llegó de hecho la nueva regularidad y la reactivación de la situación económica.

Las empresas, los negocios, más afianzadas y los independientes y pymes emprenden y recuperan sus entradas, no obstante, aún no lo conciben al nivel que mostraban anteriormente al Covid-19.

Se considera que la recuperación restablezca su estructura unos componentes denominados valores y otros que precisaremos como variantes que se deberían haber asimilado de la primera crisis bancaria, porque la sociedad los exige y el universo financiero no puede ocultarse de los requerimientos del mercado”. (Cesce, 2020).

2.1.11.1. Desarrollar las normas de solidaridad. El covid-19 ha demostrado las diferencias históricas en la población. También de los regímenes, las compañías pueden y corresponde contribuir a someterlas, ¿En qué se favorece un negocio de existir en un universo más equitativo? La contestación es escueta: desarrolla su base de clientes y da contestación a una de sus mayores preocupaciones.

2.1.11.2. Tener la capacidad de adecuarnos. La indecisión es el más execrable cómplice que afecta a los mercados. No existe otro mensaje que concrete principalmente el futuro financiero más próximo. La perplejidad que concurre sobre las innovaciones crea un escenario de perplejidad al que es ineludible adecuarse. Sin vacilación, una de las responsabilidades de todo ambicioso comerciante es ajustar sus transacciones a un ambiente incierto.

2.1.11.3. Ubicarse en el terreno de los demás. Una empresa no debe actuar en forma independiente sin percatarse ni dejar de estar al tanto de lo que le acontece a su cliente ya que deberá estar al tanto de sus necesidades. Es lo que se denomina empatía.

2.1.11.4. Contribuir en salud. La pandemia ha demostrado que lo más significativo es la Fortaleza. Conviene por tanto formarse y aprender la enseñanza y prepararnos para salir al frente a lo que aparezca.

2.1.11.5. Innovación digital sin pretextos. Esto es una realidad irrefutable que debe impulsar hacia la innovación del negocio es un camino necesario e inevitable para perdurar en el futuro.

2.1.11.6. Sostenibilidad. El covid-19 debe advertir como una lumbre de oportunidad para promover una predisposición hacia la sostenibilidad y la disputa contra el recalentamiento del planeta, el acatamiento al medio ambiente es una obligación de toda sociedad para el futuro.

2.1.11.7. Tendencia a lograr mancomunidades. Una de las disposiciones de los mercados es el de prevalecer a sus competidores. Pero se ha demostrado que se poseen mayores posibilidades de conquista si se unen decisiones. De ahí el fomento de Sociedades Empresariales con las que se obliga para conseguir una cadena de objetivos que son provechosos para todo el sector. Asimismo, los variados ejemplos de asistencia público-privada han resultado beneficiosos para la conservación de los mercados”. (Cesce, 2020).

2.1.11.8. Por su parte Rendón (2020) director del Centro de Estudios e Investigaciones Rurales (CEIR) planteó Ocho consideraciones para una reactivación económica triunfante precisando que, en el transcurso de la reactivación económica se muestran diversos retos para el estado” y procuró una sucesión de pasos para conseguir una reactivación que favorezca a múltiples niveles financieros y a las entidades. “El Estado tendrá que promover un esperanzado régimen de aportación de capitales a los comercios y completar con trabajos gubernamentales para forjar ocupaciones de contingencia, pero que no sería simple, más si se

trabaja con las monótonas apariencias que hasta ahora han distinguido las gestiones estatales”. Algunos componentes que deben prefijar la reactivación podrían especificarse de la siguiente forma:

1. Un régimen económico menos ortodoxo que admita no solo el financiamiento con capitales del estado (emisión, provisiones internacionales, renegociación de compromiso), sino que examine opciones para robustecer los métodos de progresión y creación de ocupación.
2. Soportes económicos inmediatos a los comercios para capital de trabajo, así como para salvaguardar y crear labores, que expandan las asistencias limitadas a los registros y las hipotecas al endeudamiento.
3. Robustecer la afiliación responsable a las familias, tanto en el valor como en la cantidad, de tal forma que se pueda incrementar los beneficios de la urbe y, por ende, la amplitud de gasto.
4. Las áreas como el mercado, establecimientos, cafeterías y alojamientos son los primordiales empresarios, hay que recobrar y salvar los trabajos quebrantados. Esto difunde la reapertura, tendrá que asegurar que se conserven abiertos, con regímenes monetarios protectores y soportes continuos a las empresas. La compraventa va a estar en descenso por el desplome extendido de las ganancias, la concentración de las múltiples providencias de reactivación irá robusteciendo el vigor de estas áreas económicas.
5. Es la oportunidad para que la gran empresa y las Mipymes se consigan integrar para mejorar de forma solidaria y asistida sus operaciones. Labores de formación, afianzamiento y fortalecimiento de los distintos procesos industriales de importe tendrán que fortalecerse con actividades de adquisiciones nacionales (gubernamentales y privadas) y forjar así postas ejemplares de fabricación y consumo interno.
6. Es imperioso emprender no solo un original empuje que active los trabajos estatales en funcionamiento y las que están en progreso de concurso, sino proporcionar impulso a rutas intermediarias que puedan obrar de manera urgente. Igualmente, el conjunto conformado por el sector edificación a través de asistencias inmediatas y a mínimas tasas de interés. Esta fracción es como ningún otro creador de trabazones paulatinos que intervendrán en el movimiento de todos ellos.
7. Las actividades

rurales demanda de gestiones urgentes, especialmente en la esfera agraria que es el segundo productor de ocupación en el país. La comercialización de la elaboración agraria se puede fortificar con trayectos temporales y se exhibió su potencial de sobrellevar el requerimiento, esto debe proceder a partir de resoluciones municipales y convenios jurisdiccionales. 8. La unificación de los capitales rurales con las fabricaciones generalizadas y de industrias agrícolas corresponden arrancar de principios de solidaridad, cooperación y asociatividad. No hay mejor oportunidad que este para viabilizar alianzas provechosas y de planificación que confirmen los métodos desde las plantaciones hasta que alcance al usuario terminal, sea en los compradores específicos, oriundos o universales.

2.1.12. Agricultura inteligente 2021

Para Maher Electrónica (2021) Programador de Riego Profesional y Clima cuando se refiere a la agricultura inteligente precisa que, “es el estudio de los acontecimientos tecnológicos al espacio agrario”. Lo que se busca es de concentrar las modernas invenciones especializadas con el propósito de perfeccionar los caudales y adoptar excelentes disposiciones considerando a la investigación o antecedentes conseguidos a través del propio estudio.

Actualmente, la agronomía experimental se ha constituido en una interesante oportunidad debido a los adelantos que admite y a los variados beneficios que contribuye a los cultivadores; por su aceptación a la automatización y su introducción a una nueva etapa llamada la agronomía de la exactitud. Dos cualidades que van apretadamente concernientes con la expresión agronomía inteligente.

El sector agrario desafía y se plantea significativos duelos como la posibilidad de proporcionar a una metrópoli en pleno proceso de crecimiento (según la ONU para la Alimentación y la Agricultura, se contempla proyectivamente para el año 2050 se asuma que proporcionar un 70% más de suministros para una población conformada por 2.300 millones

de habitantes más), considerando que es más difícil de conseguir áreas aprovechables para la agronomía.

La Agronomía Ingeniosa consentirá que con escasos capitales y un uso más planificado de los propios; la elaboración de provisiones es posible que logre aumentar posiblemente en aproximadamente un 70% (conforme a los estudios realizados recientemente por instituciones como Beecham Research). La agronomía experimentada contribuye a innumerables ventajas, siendo las que destacan las siguientes:

2.1.12.1. Mejores ganancias. La utilización de tecnologías nuevas en la agricultura consiente disminuir el coste de recursos como fertilizantes, agua o energía.

2.1.12.2. Vigilancia integral de todas las labores conexas con la agricultura. Gracias a los progresos que aporta consigo la agronomía inteligente, poseemos cada vez más investigación sobre qué acontece en los asuntos agrícolas y así, perfeccionamos la toma de providencias.

2.1.12.3. Amplía la excelencia de vida de las personas que despliegan sus labores en la actividad agraria. La estación reservada al laboreo es posible perfeccionar, debido a la admisión de instrumentales que proporcionan el control de manera fácil y a distancia.

2.1.12.4. Sistematización. Las novedosas tecnologías consienten la sistematización de diversos aspectos que actúan durante la producción agraria.

2.1.12.5. Continuidad y cuidado ambiental. Las novedosas perspectivas de recolección y proceso inteligente se definen por ser crecientes y razonables, asistiendo a establecer técnicas de elaboración más sostenibles y eficaces.

2.1.12.6. Las predisposiciones agrarias más significativas a partir del 2021. La recolección inteligente está en constante creación, algunas de las más manifiestas son:

A. Big Data. Admite conseguir cifras, antecedentes, estadísticas, etc; que admiten eliminar desenlaces y delimitar la forma de explotación sería la más fructífera con el propósito

de enfrentar las insuficiencias eventuales, tales como: el empleo de aparatos sofisticados sin conexión de la forma tradicional para conseguir antecedentes de la superficie, el clima, agua, plantas etc.

B. Cibernética y drones. Resulta imperativamente frecuente la llegada de androides y aparatos aéreos en las labores de labranza con el propósito de conseguir información de alta eficacia y confianza, ayudan a descubrir posibles complicaciones de forma anticipada como la vigilancia de plagas etc.

C. Conectividad. El sistema agrícola está asistiendo a una gran innovación, apps que acceden a la observación para monitorear los otros componentes que actúan en la progresión agrícola, softwares desarrollados para la intervención y comisión del proceso de elaboración, maquinaria gobernada por GPS, etc.

D. Sistematización. Lograr computarizar los distintos componentes que intervienen o son utilizados en las distintas etapas de obtención en relación a los antecedentes conseguidos y las investigaciones anteriores elaboradas por equipos como los dispositivos para la sistematización del riego o temperatura en un invernáculo a través de equipos detectores que admiten obtener unos escenarios meteorológicos insuperables para el progreso de las plantas.

E. Inteligencia artificial. Resulta cada vez más significativo en el escenario internacional y se indaga el inquebrantable progreso de equipos que animan a negociar la agricultura y que logren alcanzar a ejecutar pronósticos de las circunstancias atmosféricas que influirán sobre la agricultura, para efectuar procedimientos mucho más enérgicos y apropiados. (Maher Electrónica, 2021).

2.1.13. El marketing agrario o agromarketing

Por su parte Seomaniak (2021) una agencia web de marketing digital y perfeccionamiento define al Marketing agrario como la concurrencia de diligencias y estudios que se efectúan desde el sembradío hasta llegar al comprador final, empleando habilidades propagandísticas, aumentar

ventas, etc. Como cualquier compañía, el área rural examina desarrollarse, conseguir que su información se difunda lo más lejos posible para alcanzar la mayor cantidad de transacciones y consumidores”. El marketing es una excelente forma de forjar esto, ya que, orienta a la población agraria, considera los materiales necesarios para lograrlo.

El Marketing en la gestión agraria tiene una importancia esencial ya que beneficia para una buena venta y comercialización de las mercancías. Además, se desarrollan campañas transitorias por lo que si aparecen obstáculos supondrá una gran deuda a los cultivadores (agua, mano de obra, tierra, etc).

También, los bienes que brinda son insuficientes para ser caracterizados por lo que hace falta la asistencia del marketing para dar a conocer el valor diferenciado. Emplear el Agromarketing dará a conocer los procesos de comercialización de este sector y que se obtuvieron en forma natural tal como lo solicita los consumidores.

El Agromarketing es de sumo interés para todas las personas y establecimientos que se ofrezcan al sector primario tales como:

- **Agricultores** que pretenden obtener crecimiento e ingresos o realizarlas directamente al último cliente, que indaga desconocidos sistemas de comercialización para disminuir los precios y extender las utilidades.
- **Granjas**, independiente del tamaño o dimensión.
- **Compañías repartidoras** del sector agrario que desarrollan actividad como vendedores de semillas o pesticidas.

2.1.13.1. Técnicas de marketing rural

A. Técnicas online. El sector fundamental resulta habitual, de conformidad a lo que se sabe, estar presente en internet y desarrollar trabajo técnico online es primordial para que la compañía no se quede “en el pasado” y esté en condiciones de alcanzar las aspiraciones planteados en la forma más cómodamente posible.

B. Destrezas en comunicaciones sociales. Anunciar información en comunicaciones sociales debe ir orientado de una excelente técnica de marketing con operaciones seguras. Entre las maniobras en comunicaciones sociales marchamos a diversificar diferentes operaciones a ejecutar:

C. Comercio en comunicaciones sociales. La comercialización en comunicaciones Sociales es una actividad cuyo efecto es necesario. Cada vez más, se advierten compañías que ofertan sus productos por redes sociales, esto se conoce como Social Commerce. Actualmente es usual advertir bienes del sector agrario como frutas y hortalizas recién cosechadas se comercializan en los medios de comunicación social. En la actualidad hay una constante competitividad y todos los negocios rivalizan con maniobras de comercialización en redes de comunicación social, en consecuencia, el procedimiento a ejecutarse conviene estar bien especificada con la finalidad de que la técnica implique ser más trascendente e impresionante, y conseguir obtener mayores niveles de negocios.

D. Divulgación en comunicaciones sociales. No solamente resulta vital lograr incursionar en redes comunicacionales, sino también esforzarse por proporcionar datos o características acertadas que conlleve apreciar a los consumidores para que estos tomen interés por los productos que se les ofrece. Tener en cuenta que, no obstante, es primordial compartir el contenido con propósitos productivos, sin embargo, requiere monitorearlo y orientarlo. Es preciso proporcionar información reveladora e ilustrativa lo que establecerá aumentar importancia al consumidor, lo que creará que este responda en forma positiva hacia el producto ofrecido. Una desmedida publicidad y una falla de información en la explicación inducirá especular a los beneficiarios que solamente le importa a la compañía sus negocios.

E. Influencers. Conseguir la asistencia de influencers se ha tornado primordial en las actividades del comercio por internet. Al operar con influencers, las compañías agrarias consiguen mayor atención al momento de ofrecer sus bienes resaltando las cualidades más allá

de su ámbito territorial, ya que serán conocidos por otros potenciales clientes. Llegado la oportunidad de preferir con qué influencers operar, tampoco sería necesario que sean agricultores o desarrollen exclusivamente actividades agrarias ya que no se cuenta con un gran número de entendidos en el rubro y también se daría el caso que no sean populares. Preferir personajes reconocidos en el medio y es posible que no sean tan conocidos, sino que tengan correlación con el fruto o producto. Señalamos aquí a asistentes de deportes, Chefs, etc. o como el presente caso con la cantante Olivia Newton John entrevistada en vivo para la tv de Chile y en la que se refiere al “Camu Camu que posee la más alta cantidad de vitamina C que otros frutos del Amazonas y en consecuencia es un producto saludable”.

F. Email marketing. En la actualidad constituye en algo suficientemente habitual en la planificación de marketing online. Todas las empresas que desarrollan actividades planificadas, emplean el Email Marketing, las mismas que han experimentado una gran trascendencia. Le deja a la compañía poseer una correlación más eficaz con los consumidores.

G. Comunicaciones offline

Exposiciones productivas. Es la forma de Marketing Offline más frecuente. Lo que se busca es asistir a los acontecimientos instaurados tendentes al desarrollo de los mercados, tales como: “Exposiciones Productivas”, y articular un lugar de comercio contiguo a otros muchos vendedores. En estos términos no solo se originan negocios, si no que al quedar directamente frente con el potencial comprador mostrando la mercadería, se acercan los intereses, creando un impacto positivo en los consumidores y consiguiendo desconocidas relaciones mercantiles.

Marketing en el lugar de negocio. Referida a las operaciones a efectuar en la comercialización física. El secreto está en lograr que el beneficiario aprecie una práctica insuperable al ingresar al negocio y que le cree emociones verdaderas a la visita a este.

Al frecuentar un negocio de servicios agrícolas, debe transferir naturalidad, frescura, y calidad, es exponer las peculiaridades elementales que poseen los bienes del campo.

H. Acciones de agromarketing famosas:

The sweet effect. La operación poseía el propósito de informar un novedoso tipo de pimiento dulce. La experiencia resultó tan famosa que consiguió ser extraordinariamente popular fuera incluso del espacio del agromarketing.

La floración de Cieza. Poseía el propósito de informar el proceso del florecimiento de los frutales de Cieza. Debido a esta iniciativa de Agromarketing adicionalmente de comprender el recinto agrario, además alcanzó a suministrar información sobre temas relacionados como la gastronomía y propiamente la campaña de Cieza.

Blog de Mundoriego Una compañía de procedimientos de regadío por goteo, instauró un sistema de archivo informativo en el cual cooperaba con artículos muy útiles acerca de métodos de riego.

Taste The Thuth Aquí se expone un vídeo-documental relacionado al aceite de oliva de España. Se concibió para facilitar y proporcionar información sobre el aceite de oliva de ese país y dar a conocer sobre el liderazgo en el sector. (Seomaniak, 2021).

2.1.14. La Asociatividad, la empresa familiar, el emprendimiento, las micro y pequeñas empresas y el rol del estado.

El Desarrollo de negocios en organizaciones de productores, tratándose de la región Loreto descrita extensamente en la parte inicial del presente trabajo, merece especial importancia precisar sobre algunas experiencias que han dado excelentes resultados en distintos lugares del Perú y que están relacionados con la agricultura, por ello es pertinente definir la **asociatividad** como forma de articular esfuerzos de los pequeños agricultores tal como lo consideró Caballero (2022):

Diferentes enfoques han intentado abordar la definición de asociatividad, la mayoría comprende tres características comunes. La participación voluntaria de personas que se agrupan; en segundo lugar, la búsqueda de una finalidad específica sea resolver

problemas o lograr aspiraciones, finalmente, la capacidad de cooperar y coordinar acciones, para lograr la finalidad definida. (p. 25)

Por su parte Fukuyama indicó que la capacidad de asociación de las personas es la que permite generar organizaciones capaces de crear y distribuir riqueza. “El proceso asociativo inicia con la socialización de una propuesta asociativa ante la necesidad o aspiración común de un grupo de productores, extendiéndose hasta que inician la formación de una organización o se integran a una relación tipo cadena productiva”. Este proceso se compone de tres partes: la parte de formación, la parte de formalización y la parte de desarrollo. (Fukuyama,1996, p. 41).

Pero también es oportuno conocer acerca de experiencias asociativas en Perú que hace en la misma publicación, y en este caso se refiere a la experiencia asociativa en café, la misma que fue tratada en la entrevista sostenida con el Ing. Jimmy, Gerente Gral. de CECOVASA (Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras, Valles de Sandia) realizada el 4 noviembre del 2020 en la que mencionó que:

Está conformada por ocho cooperativas que asocian a más de cinco mil familias cafetaleras de cuatro distritos de la provincia de Sandia (Puno) y que trabajan en la comercialización y producción de cafés específicos de 80-91 puntos, con certificaciones 100% orgánicas, comercio justo y símbolo de pequeños productores (SPP)”. Además de tener marcas exclusivas como café Tunki, Frontera, Inambari, Quechua, Aymara, entre otros, que están zonificadas en función a la producción y al mercado. Por ejemplo, Tunki está posicionado en Europa (Alemania), un poco en EEUU y Corea del Sur y que cuentan con un equipo técnico que brinda asistencia y capacitación técnica a productores, cuentan con una planta de trilla, clasificación, proceso, tostado y molido de café y que entre los componentes que han determinado el logro de CECOVASA está fortalecer el tema social en la organización: empoderar fuertemente a productores, jóvenes, formar líderes que asuman las responsabilidades de dirigentes y en el equipo

técnico, hacer escuelas de líderes, escuelas de campo, establecer un coordinador cada 50-60 familias que es parte del control interno encargado de sancionar y retirar al socio del programa orgánico, así como los funcionarios y dirigentes deben rendir cuenta a la asamblea general de socios tres veces al año. (p. 174)

En la entrevista (experiencia asociativa en cacao) al Eco. Gonzales, Gerente de Acopagro realizada el 28 de octubre 2020 precisó que:

La entidad nació en 1997 con 27 productores de cacao y un capital inicial total de S/270 (casi cien dólares), con el fin de comercializar el cacao de sus socios. En la actualidad son 1,900 familias con un patrimonio de cuatro millones de dólares y están ubicados en 4 provincias del territorio de San Martín: Mariscal Cáceres, Bellavista, Saposo y Picota y que Gonzalo Ríos es el primer y único gerente que Acopagro ha tenido en sus 23 años de vida institucional. (p. 177).

Todo ello le permite a la organización brindar servicios de acopio, proceso y exportación de 4 a 5 mil toneladas de cacao por año, además certificaciones (orgánica, comercio justo, entre otros), asistencia técnica, adelantos de pago para cosecha, insumos o herramientas a tasas preferenciales, seguro y préstamo de emergencia hasta de mil soles a cero intereses. Preciso también que: el factor que ha determinado el éxito de la entidad es organizar y saber organizar ya que hace 23 años organizaron en cada pueblo, comités de productores con un presidente, un delegado y un acopiador que trabajan para la cooperativa, también realizan reuniones, asambleas, encuentros cooperativos donde se quedan a comer, a dormir y que se ha capacitado en Lima y en el extranjero, pero luego comparte la capacitación recibida a su equipo, a directivos y socios, sobre liderazgo, motivación y gestión y de esa forma el socio crece, sale adelante, conoce su cooperativa.

El antropólogo Monge (1997) instaba que la agricultura campestre ha acontecido en solo una de las fuentes de entradas, dejando de ser una representación de vida. Asimismo, el

universo agrario no se somete a los “campesinos” ni a lo sectorial agrícola y lo que hay en el contexto son poblaciones agrarias que ejercen estrategias de reproducción que completan también acciones de innovación y comercialización y mercados urbanos ejerciendo asiduamente en asistencia y conflicto con otros representantes agrarios: comerciantes, transportistas, proveedores de servicios y burócratas, etc.

Ahora bien, haciendo algunas precisiones sobre la Asociatividad resulta de interés, mencionar a Valcárcel quien precisó que, “Menos de la cuarta parte de los trabajadores agrarios está integrada a alguna organización social”. La asociatividad establece un componente decisivo para que los trabajadores tengan cabida en la negociación frente al Estado y el empresariado y otros representantes sociales. “El desafío presente para el Estado y la comunidad civil se abrevia en contribuir a constituir al 77% restante de trabajadores, hoy institucionalmente endeble y desperdigados. Tarea complicada que requiere tiempo, continuidad y persistencia” (Valcárcel, 2015, p. 95).

Luego prosigue e insiste en sostener que, “Allá donde se han unido trabajadores agrarios emprendedores con el soporte de la contribución internacional y el estado, en innegables períodos, ha habido éxito económico, como es el tema de la asociatividad de productores de café, plátano y cacao orgánicos”. “La cooperativa San Martín de Porres, situada en Tarapoto e instituida en 1963, surge como un ejemplo famoso de financiamiento agrario con fondos valorizados en S/. 2'500,000 y una tasa pequeña de morosidad”. (Valcárcel, 2011, p. 96).

También resulta oportuno en este contexto referirnos al estudio realizado por Mendoza (2016) relacionado a la empresa familiar en la que precisa que es la manera dominante en la naturaleza, pues se aprecia que, el 80% de las empresas del planeta son familiares”, datos de conformidad a un nuevo estudio de EY, y en Sudamérica hay estudios que llegan hasta el 85% el porcentaje de sociedades de carácter familiar y un estado con excelentes empresas familiares es un pueblo más adelantado, con más oportunidades y, por tanto, más independiente y mejor.

La generalidad de investigaciones desarrolladas en el tema de sociedades empresariales familiares es la proposición de los 3 círculos, establecida en 1982 por Renato Tagiuri y John Davis, catedráticos de la Universidad de Harvard y en la que presentan que la situación de una asociación familiar está conformada por tres sistemas: familia, gestión y propiedad. Sin embargo, también se da una nueva teoría que se sostiene y origina en los dos grandiosos sistemas que conforman esta realidad: familia y empresa, resultando a partir de ellos de donde surgen lo que llaman los elementos fundamentales de una familia empresarial: liderazgo, visión y cultura familiar y que se instituyen en las tres claves de éxito de una familia empresarial en el universo de los mercados. Pero también resulta necesario que debe quedar claro dos conceptos como: profesionalización y gobierno lo cual no implica necesariamente títulos universitarios, sino que constituirse en una familia empresaria competitiva quiere expresar que sus componentes tienen que prepararse, estudiar o capacitarse. En lo que concierne al gobierno debe quedar claro que se describe al régimen de funcionamiento que dispone el horizonte estratégico de la institución y que tiene como funciones primordiales la dirección y el control de la misión del negocio. En el espacio institucional juega un rol principal para el comienzo del negocio, la imagen del emprendedor quien debe tener dos peculiaridades principales: “por una parte, la visión, que es la capacidad de identificar una oportunidad de actividad comercial y programar hacia el futuro; y por lo demás, el liderazgo, que es la gran capacidad de influir y organizar los capitales para conseguir dicha visión”. (Mendoza, 2016, p. 28).

Asimismo, es pertinente mencionar a King quien precisó que las asociaciones familiares representan el 70% de la riqueza mundial. Sin embargo, las estadísticas y otros consultores suelen indicar que escasamente el 13% de estas sociedades son idóneas de pasar con éxito en sus sistematizaciones hasta la tercera generación”. La tradición de un célebre hombre de mercados, de su hijo exitoso y de su nieto con problemas está muy desarrollada. Pero el universo de hoy es cambiante de aquel en el que brotaron esas leyendas. Con capacidad

financiera, planificación, creatividad y estructura de gobierno, cada familia consigue convertirse en una actividad empresarial familiar exitosa y perdurable. Si bien es innegable no podemos cambiar a los integrantes de la familia, pero se consigue identificar sus destrezas y sus capacidades a tiempo, para crear garantes y para que cada uno consiga hacer del capital una potencia efectiva en el mundo. “Unida una familia consigue hallar su estructura organizativa y sus métodos, que serán insuperables, a fin de asumir el éxito como asociación y perseguir haciendo desarrollarse su legado”. (King, 2021, p. 11).

Posteriormente King dice que la visión participada vino de ambicionar subsistir juntos en un solitario lugar. El emprendimiento nació cuando un hijo no ambicionó perseguir el idéntico camino que el fundador y renunció a su localidad de origen. Entonces la capacidad de tenacidad apareció al sobrevivir a una calamidad. El estar al tanto al elaborar equipos brotó de la prematura pérdida del tronco familiar y tener que depender de consejeros claves. Si bien es cierto no existe la familia impecable, pero concebir a una, coadyuvará para conservarte encaminado en las puntales o estructuras que la defenderán consistente y enérgico, y harán que prospere en el tiempo. “El progreso de la familia se inicia con una semilla de visión, voluntad y disciplina cercada de un jardín de entusiasmo e impacto”. (King, 2021, pp. 183 - 185).

Pero también resulta oportuno considerar el papel que juega la Estrategia y Competencia conforme lo menciona Morales cuando se refiere a la familia Añaños en torno a su éxito empresarial natural de Ayacucho, Perú, constituyó la sociedad de refrescos, su pericia se concentró en atender al primer escalón de la pirámide. Si bien no descartan ningún segmento de los clientes de su plan piloto de mercadeo, los Añaños desarrollaron su sociedad con la imagen de brindar bienes de un horizonte moderado de disposición al público de pequeños ingresos en la que se diferencia una estrategia de pequeños precios y otra de inferiores costos. La primera se relaciona con bienes de baja calidad, y la segunda se constituye en brindar el excelente producto viable a un costo pequeño, por lo tanto, el tipo de negocios de Ajegroup

pondera lo que Tracey y Wiersema (1995) llaman “excelencia operativa”, lo que les admite rivalizar en el mercado con una estrategia de bienes de inferior costo, al agrupar sus esfuerzos en conseguir vigencia en las técnicas más significativas dentro de la cadena de valor. “Posteriormente de un tiempo de aprendizaje en sus operaciones en Tailandia, la compañía ya operaba a plena capacidad sus empresas de India, Vietnam e Indonesia, siempre priorizando la base de la pirámide de los clientes”. (Morales, 2014 pp. 92 - 93).

Ahora bien, Ochoa menciona en el ámbito industrial está en la novedad fuertemente establecida por la celeridad del cambio a la que está subyugado; además, la atribución de los métodos y de la globalización lo forjan precario y cada vez más etéreo”. En el mediano término, muchos de los modelos de ejercicio se verán completamente rediseñados y nuevas carreras asumirán cabida en este mercado profesional tan emprendedor. “Los expertos deben estar atentos y mantener una visión de futuro, conociendo el contexto nacional y las predisposiciones que imprimen el mercado internacional. La alineación técnica entendida perseguirá siendo muy apreciada por las compañías, que harán lo posible por alcanzar a los individuos más competentes”. (Ochoa, 2017, p. 13).

Para el caso del Perú en lo que respecta en el paralelismo de potencial de la competitividad solicitada en cada extensión. Dimensión desarrollo personal los especialistas peruanos consultados mencionan que entre las competencias personales que los profesionales deben poseer con un nivel de dominio avanzado en la que sobresalen: “Iniciativa personal (82%, autoestima 76%, empatía y tolerancia a la frustración 65%, autoeficacia y autonomía personal 59%. Las competencias que deben manejarse con un nivel intermedio serían emprendimiento 53%, autoconciencia emocional 53% y optimismo 47%”. (Ochoa, 2017, pp. 78 - 79).

Por su parte Ghezzi dice en correlación al manejo industrial reciente para la sofisticación productora es pertinente mencionar que la política industrial tradicional es

inadecuada para hoy. Se basa normalmente en presunciones, en lugar de en evidencia empírica. Es estática y va de arriba abajo (top down). A menudo, implica protección y subsidios a ciertos sectores para compensar ineficiencias tanto públicas como privadas; es decir, elige a “ganadores” y luego los subvenciona y protege. Y se asigna un rol al Estado empresario, como si la solución a los problemas fuera que las empresas públicas empiecen a producir. Y por supuesto, no resuelve los problemas de coordinación del siglo XXI.

Así enfatiza que, en cambio, una política industrial moderna (PIM) -llamadas también manejos de perfeccionamiento productivo- debe ser un desarrollo de -colaboración importante allane las esferas del estado y la inversión empresarial-, que a decir de Dani Rodrik (2018, p. 15), debe generar lo siguiente “i) Aprendizaje, ii) Experimentación, iii) Coordinación, iv) Monitoreo y Evaluación, v) Revisión. En esta perspectiva, las entidades gubernamentales deben transformarse en solucionadores de complicaciones y su correspondencia con las empresas -generalmente modernas y sofisticadas- debe ser eminentemente colaborativas y un esfuerzo vinculado a una distancia prudente”, que es lo que cabría aplicar en Loreto como región precisando que en 1997 cuando se aprobó el programa Camu Camu se había comprometido fondos públicos en la primera etapa y luego ingresarían capitales privados de origen japonés quienes fueron los que asumieron un compromiso basado en los estudios realizados y se constituyeron en los primeros exportadores conforme a los registros históricos analizados. (Ghezzi, 2021, p. 82).

Posteriormente Ghezzi precisó que, a diferencia de la política industrial tradicional, el objetivo del estado productivo y su PIM no es lograr que una porción específica sea famosa a como dé lugar. Debe haber un esfuerzo conjunto para lograr que el sector sea de clase mundial en la medida de lo posible, pero este tendrá que vivir o morir en función de su productividad y sus ventajas comparativas. “Así, se reducen sustancialmente los peligros agrupados al manejo

industrial habitual, que radicaba en -preferir ganadores- y luego favorecer y resguardarlos para remediar su baja producción”. (Ghezzi, 2021, p. 83).

Por otro lado, la reactivación del requerimiento agregado y el progreso en el mercado profesional según Castilla (2020) consideró que estribarán de la salvación de la inversión interna, tanto estatal como privada y que “el establecimiento de una nación más adelantada con cohesión nacional, establecido en una riqueza social de mercado, requiere un nuevo pacto entre el gobierno, los trabajadores, los ciudadanos en general y la empresa”. La dureza de la crisis originada por una calamidad con ingentes costos de individuos ha desvestido la interinidad de nuestra población y debe ser considerada como una oportunidad para edificar un conjunto de acciones y valores que coloquen al bienestar de la población como objetivo principal de los manejos oficiales que se adopten y de las actividades fructíferas y productivas que se entrelacen entre los componentes financieros en el inexplorado mercado que se inicia”. “El ejemplo clave es que la base del perfeccionamiento financiero es el incremento en el discernimiento fructífero de un país, y que para desenvolverse eficientemente hay que acumular discernimiento productivo y utilizarlo para provocar una mayor diversidad de bienes más interesantes”, pues el país no solamente está al alcance de shocks externos por su pequeño nivel de transformación productiva, sino igualmente a shocks domésticos, fundamentalmente a aquellos concernientes con catástrofes naturales y el cambio climático territorial. (Castilla, 2020, pp. 13-15, 33).

Finalmente, Castilla considera que, “para ingresar en un nuevo período virtuoso de inversiones, esencialmente del ámbito privado, que forjen puestos de quehacer que sean resistentes y accedan lidiar escenarios de adversidad, será decisivo conformar un ambiente de un antes y un posterior a la pandemia en nuestro país”. Esto significará una complicada labor de establecimiento de una nueva razón y sentido entre los intelectuales comprometidos de concebir una pujante reactivación. “Esto demandará una mayor agilidad y eficiencia de la lenta y complicada burocracia administrativa, un mayor apego y visión de desarrollado plazo de las

compañías, una mejor resiliencia de los directamente implicados, mejorar la confianza entre los comprometidos, y una mayor solidaridad y sentido de la historia de las autoridades políticas. (Castilla, 2020, p. 281).

Es pertinente señalar el gran aporte y contribución que la Universidad del Pacífico ha sabido canalizar en lo que ha denominado El emprendimiento en la UP y las ha expuesto en un compendio que centra su atención en el elemento principal en esta extraordinaria labor, es la de un emprendedor que la define así: “alguien que atrae a otros emprendedores con sus ideas. ¿Cómo uno puede potenciar su talento uniéndose a otros? En segundo lugar, tiene el Perú entre los estados con mayor horizonte de emprendimiento en la zona del planeta”. (Universidad del Pacífico [UP], 2015, pp. 69 - 70).

Y es que como consecuencia de un interesante estudio que realizó la UP idearon lo que llaman -Experiencias sociales-. Es un nuevo programa del Centro de emprendimiento de la Universidad del Pacífico que busca sensibilizar a los estudiantes sobre las diversas realidades y problemáticas sociales del Perú. el primer destino del Programa fue Tarapoto, cuya región corresponde a San Martín hasta donde viajaron 26 alumnos que conocieron diversas experiencias sociales, concretamente la Cooperativa Oro Verde de café y cacao orgánico, situada en la demarcación de Lamas, en el Departamento de San Martín, creada en diciembre de 1999 por 56 agricultores especializados en café natural de Lamas, Oro Verde trabajó decididamente en el crecimiento ambiental social y económico de la zona. Tres años después de su fundación, obtuvo la certificación orgánica de sus productores y luego la certificación de comercio justo, lo que les abrió camino para la exportación de su café. En el 2006 inició su diversificación y empezó a trabajar también con cacao, caña de azúcar y cultivos forestales. En la actualidad, la cooperativa cuenta con 1,687 socios agrupados en 67 comités de base y ubicados en cuatro provincias de San Martín: Lamas, El Dorado, San Martín y Picota., pero Oro Verde trasciende por otro tema fundamental: “el 70% de los socios son de la etnia **Chanca**

Lamista y el resto son migrantes, lo que le confiere una rica diversidad cultural y una gran tradición relacionada con actividades agrícolas interrelacionadas al café y el cacao, siendo éste último su actividad primordial de exportación y que representa el 50% de su facturación”. (UP, 2015, p. 82).

También la UP ha desarrollado otro interesante Programa -Pasantía en liderazgo, emprendimiento e innovación- (PLEI). La UP al respecto dice estas actividades ofrecen una orientación completa del mundo de los mercados basados en tres columnas principales: la innovación, el emprendimiento, y el liderazgo socialmente comprometido. Fue así como por un periodo de cuatro meses 35 universitarios del programa, recogieron experiencias vivenciales, conocimientos, y talleres con catedráticos y técnicos en innovación, emprendimiento, y liderazgo, elaboración de planes de negocio, marketing, operaciones, gestión de personas, estrategia, finanzas y responsabilidad social. “Además, compartieron experiencias con líderes empresariales, visitaron empresas, recibieron asesorías para la preparación de un plan de negocio”. (UP, 2015, p. 120).

Otro programa interesante también de la UP conocido como -Emprende UP- y fue trabajado por el equipo de Cinthya Yepes (Egresada de la Universidad de Trujillo) experimentó con un nuevo proyecto para convertir en polvo el jugo de limón que caracteriza la gastronomía peruana. La idea planteada en este proyecto es que la gente pueda abrir un sobre y disolver su contenido en comidas y bebidas que usan ese componente ácido para resaltar sus sabores de la manera más natural. No una versión química que supiera a limón, sino el limón real pulverizado. La idea surgió durante un viaje a Piura en la PLEI 2014 en que había la posibilidad de agrupar a unos agricultores que suelen quedarse con montones de limones que a pesar de estar en buenas condiciones son descartados por las empresas agroexportadoras. El negocio consistía en comprar ese limón, procesarlo en una máquina especial para pulverizar alimentos. Luego dice el zumo de limón se vendería en sobre pequeño, como los que ahora se usan para

el azúcar o los edulcorantes, a un precio de un sol la unidad, pero la puesta en marcha requería una inversión de 70 mil dólares, que iban a ser recuperados en ocho meses. Se hicieron varios ajustes al proyecto en las que se dieron cuenta que no era un negocio para Piura, sino que debían ampliar el diseño del plan a nivel nacional, pero que, para abastecer una demanda de esa envergadura, se necesitaba mayor cantidad de insumo, incluyendo limones que ya no eran desechables, sino que eran parte de la oferta exportable. Eso elevaba el costo a un nivel que ya no calzaba en las proyecciones, sin embargo, habría que considerar que tanto el limón como el camu camu tienen algo en común. “La vitamina c con la diferencia que el Camu Camu ha generado una excelente expectativa en el comercio internacional. (UP, 2015, p. 131).

Es pertinente tener en cuenta sobre otros factores que intervienen en el mundo de los negocios y es por ello que interesa saber sobre el nuevo rol del Estado en el desarrollo nacional-regional tal como lo precisa Aranaga (2010), es evidente que el Estado debe participar cumpliendo un rol trascendente en el proceso evolutivo de perfeccionamiento de nuestra sociedad, más aún cuando la economía nacional atraviesa por una situación crítica de desaceleración económica. En tal sentido, se requiere de nuevas funciones dinámicas para que el Estado tenga la capacidad para impulsar el desarrollo cumpliendo un nuevo rol. Es así que el estado fortalecerá su capacidad de gestión si desea convertirse en el eje cerebral del nuevo proceso de desarrollo nacional-regional entre los que resaltan los siguientes: Un estado moderno y descentralizado que rompa con la hipertrofia centralista del poder que opera en detrimento de los gobiernos y poderes regionales y locales. Un estado soberano que adquiera la autoridad de enfrentar, de forma eficiente y vigorosa el asunto de globalización mundial, para recibir las fuerzas impulsoras internacionales de la competitividad, la industrialización flexible, el desarrollo tecnológico mundial, la transnacionalización de las economías, los movimientos financieros y la capitalización de los elementos como personas calificadas. Asimismo, consolidar la capacidad de negociación en la inscripción de compromisos de libre

comercio, acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales, así como convenios bilaterales, el análisis que hace el autor es válido en todos sus extremos ya que estamos frente a un potencial fruto que requiere exportar un producto con valor agregado y no solamente como materia bruta sin procesamiento.

Posteriormente Aranaga (2010) señala:

La industrialización competitiva se constituye en el núcleo de la matriz estratégica, que, por un lado, asegurará la misión de rearticular el sistema productivo nacional, fortalecer el desarrollo regional y propender a la equidad, justicia social e integración nacional y Políticas microeconómicas que acelerarán e impulsarán la economía, promoverán las exportaciones e inversiones, desarrollarán los sectores a través de líneas de crecimiento y apoyarán y asistirán a la actividad empresarial. (p. 210).

En ese sentido resulta interesante analizar el rol que juegan las pequeñas y Micro empresas en el perfeccionamiento de las finanzas en un estado, para ello Rojas nos dice, “el adelanto de la Pequeña y Micro Empresa no ha significado política de Estado en el periodo de liberalismo económico y sus éxitos en la macroeconomía, pese a que, como lo han señalado diversos analistas”, se constituyó en el colchón frente a la crisis, lo cual evidencia su gran importancia en cuanto a movimiento económico y generación de empleo para nuestro país. (Rojas, 2013, p. 27).

Asimismo, menciona que, “Las pequeñas y microempresas, acreditadas en el análisis financiero como mypes, pymes (pequeña y mediana empresa) o mipymes (micro, mequeña y mediana empresa), establecen la base fundamental de la economía”. Estos componentes económicos componen el más grandioso creador de empleo, su contribución al PBI es simplemente imprescindible, son el comienzo de sobrevivencia de centenas de familias y revuelven el patrimonio a partir de centenas de acciones pequeñas, varias de las cuales brotan de la perspicacia y creatividad de los emprendedores. (Rojas, 2013, p. 705).

Y es que “Las exportaciones totales de Perú al mundo el 2012 fueron de USD 45,282 millones; de esa cifra, el aporte de las mypes fue de USD 1,962 millones, es decir, sólo el 4%”, este indicador demuestra que existe un conjunto de factores -algunos como la carencia de sentido de trabajo comunitario y reciprocidad empresarial- que ocasionan la ausencia de inserción de las mypes en los mercados extranjeros. (Rojas, 2013, p. 711).

Es por ello que el autor menciona que, “Para lograr su crecimiento deben necesariamente conseguir espacios de mercado en el exterior, es decir exportar: Si bien los micro y pequeños empresarios son conscientes de ello, ¿el gran problema que se les presenta es cómo hacerlo?, y para ello, el Estado con el sector privado deben proporcionarles las herramientas útiles para su capacitación y desarrollo y así lograr un nivel competitivo en el mercado internacional” (Rojas, 2013 p. 719).

Según Rojas (2013), la Asociación de exportadores (Adex) el 20 de junio del 2010 desde [adexperu](#) señaló que entre los problemas y dificultades que afronta la mype identificó las siguientes:

Requerimiento de nuevos equipos y tecnología de punta, acciones de innovación tecnológica, Fuerte presencia de pymes desarticuladas y dispersas con pocas experiencias de trabajo asociativo. Demasiada informalidad en el sector pymes. Carencia de escuelas técnicas para formar personal calificado. Limitadas capacidades gerenciales. Falta apuntalar la red de Centros de Innovación Tecnológica a nivel nacional para que desarrolle acciones de I&D. Elevados costos de financiamiento asociada a una necesidad de aumento de capital en la generalidad de empresas; por lo que se presenta agotamiento patrimonial en las compañías del sector. Las pymes abandonan las peculiaridades del requerimiento exterior y el funcionamiento del comercio externo, esta carencia de datos conlleva que las empresas no accedan a los nuevos mercados, los cuales son más exigentes en productividad, diseño e innovación

en los productos. Falta de especialización en productos con mayor valor agregado. La mayoría de las empresas exportan a mercados masivos con productos de mayor rotación, precios bajos y poco margen de utilidad. La exportación está concentrada en un número pequeño de grandes empresas. Altos costos logísticos de exportación representando cerca del 32% de los costos (puertos y aeropuertos) y de energía. Deficiente infraestructura de transportes y caminos. Incapacidad para producir volúmenes y estándares exigidos por los países desarrollados. (Rojas, 2013, pp. 719 – 720).

Entre los retos u oportunidades para las mypes señaló realizar exportaciones directas por medio de productos no tradicionales, Realizar la importación de máquinas e insumos a fin de incrementar la idoneidad de la elaboración a nivel interno y mundial. Invertir en I&D por desarrollo de mercado local. Asimismo, generar alianzas estratégicas con empresas extranjeras con elevada tecnología. Y, aprovechar las compras gubernamentales de las naciones con los que asumimos convenios de libre comercio. (Rojas, 2013, p. 721).

Resulta pertinente mencionar la experiencia comercial estudiada sobre la Maca (Del alimento perdido de los incas al milagro de los andes. Gonzales (2017) precisó que, en el 2015 logró exportar por un monto de USD 27'018,041 (Siicex, Promperú), y el 2020, Perú efectuó envíos al exterior equivalentes a 6.774.166 kilos de almidón de maca por un importe FOB de US\$ 34.802.927 (agrodataperú 2021), aprovechando las características del suelo que las hacen especiales en sus distintos pisos ecológicos y que ha permitido que estos productos se adapten y desarrollen componentes químicos considerados importantes para la salud y de beneficio para la humanidad, precisando por ejemplo que la maca cultivada en China usando semillas procedentes de Perú, cuyo contenido mineral de los hipocótilos son diferentes debido posiblemente a la calidad del suelo, presenta un alto contenido de cobre, níquel y de sodio, este último es inadecuado para personas con hipertensión y por el contrario la maca peruana después

de ser consumida disminuye la presión arterial por el inferior contenido de sodio y elevado contenido de potasio. (Gonzales, 2017)

2.1.15. Definición de términos

- **Demanda.** Es la cuantía y calidad de caudales y valores que alcanzan a ser obtenidos en los distintos importes del mercado por un cliente o por el grupo de clientes (petición general o de mercado). (Urteago, 2012).
- **El camu camu (*Myrciaria dubia*).** Es una variedad nativa de la Amazonía, se desarrolla especialmente en Perú, Brasil, Venezuela y Colombia, en forma nativa, su ambiente natural es las tierras aluviales inundables, progresa en estado silvestre en las ciénagas de quebradas, lagos, y tributarios del río Amazonas. (Loreto, 2014).
- **ENA.** Encuesta Nacional Agropecuaria.
- **El comercio internacional.** Es el cambio de productos, bienes como y servicios entre estados alrededor del planeta. Puede delimitar más artículos en el componente de Negocio Internacional. Hallará información delimitada como conocimientos, axiomas, calidad, teorías, historia, esquemas, fundaciones y más. (Urteago, 2012).
- **Exportación.** Es cualquier producto para la economía o los mercados enviado externamente del territorio patrio. La remisión puede darse por diferentes rutas de carga, ya sea marítimo, terrestre, o vía aérea. También puede considerarse de un envío de servicios que no signifique la transferencia de algo material, ese es el tema de quienes brindan su trabajo vía internet y lo remiten en formato digital. (Camargo, 2000).
- **Hipocótilo.** Es la expresión botánico empleada para reseñar a un fragmento de la planta que crece de una semilla. Es el talluelo de la plántula, presente en la simiente, entre los cotiledones y la raíz.
- **INEI.** Instituto Nacional de Estadística e Informática.

- **I&D.** La investigación y desarrollo en una compañía técnicamente conocido como *I+D*, es una expresión referida a todas las *acciones* que puede desenvolver la compañía para averiguar nuevas *instrucciones especializadas* o *científicas*, a fin de ser aprovechados de forma sistemática para la obtención *de* nuevos materiales, bienes, métodos o técnicas. La primera porción de este trabajo asume ver la investigación y la segunda, claramente con el perfeccionamiento.
- **La aduana.** Es la agencia oficial y/o estatal que, a menudo bajo las disposiciones de un Estado o régimen político, se instituye en costas y fronteras con la intención de inspeccionar, gestionar y normar el comercio internacional de productos y servicios que ingresan y salen de un país. (Urteago, 2012).
- **La Amazonia.** Denominada también Amazonía, (en inglés: Amazonia, en portugués: Amazônia, en francés: Amazonie, en neerlandés: Amazone) es un extenso territorio de la parte céntrica y septentrional de América del Sur que alcanza el bosque tropical de la cuenca del Amazonas. (Loreto, 2014).
- **La sostenibilidad** reside en recompensar las miserias de las descendencias actuales sin complicar a las escaseces de las generaciones expectantes, al mismo tiempo que se avala una ponderación entre el desarrollo de la economía, el acatamiento al medioambiente y el bienestar general.
- **Liofilización** Es una técnica de preservación de alimentos basada en el secado de determinada materia prima por intermedio de la evaporación de la humedad contenida en éstos. Radica en congelar el fruto y consecutivamente mover el hielo por sublimación, empleando calor en escenarios de vacío. De esta forma se impide el paso al cambio líquido del agua incluida en el alimento.

- **Maca.** Es una planta que tiene origen y crece exclusivamente en los Andes del Perú. La especie tiene múltiples variedades en color, se puede encontrar maca amarilla, roja y negra y cada una tiene propiedades diferentes.
- **Mercado.** Es la zona donde se obtienen intercambio de bienes y/o servicios a cambio de capital. Esta área puede ser físico o virtual, por ejemplo, por medio de internet. (Camargo, 2000).
- **Oferta.** Es una proposición que se efectúa con el ofrecimiento de realizar o proporcionar algo. El individuo que informa una oferta está comunicando sus propósitos de conceder una cosa o de concretar una operación, en general a cambio de valor o, al menos, con la intención de que el otro lo admita. La cantidad de bienes y/o servicios que los diferentes organismos, mercados o individuos poseen la capacidad y aspiración de transferir en el mercado en un determinado periodo y lugar, en un particular importe monetario, con el fin de compensar pretensiones y/o necesidades. (Camargo de, 2000).
- **Plantas medicinales.** Son aquellas que consiguen utilizarse en el tratamiento de una dolencia. Las porciones o los extractos de estos vegetales son empleados en cápsulas, extractos, pomadas, cremas, comprimidos u otras presentaciones.
- **Polifenoles.** Poseen poder antioxidante en nuestro cuerpo y al mismo tiempo, poseen actividad antitrombótica, vasodilatadora, antiinflamatoria, y antiaterogénica. Los polifenoles son un conjunto de elementos químicas que se hallan en plantas y se identifican por poseer más de un conjunto fenol en su molécula. Entre estos, hallamos flavonoides, lignanos, kampferol, quercetina, ligninas, catequinas y otros que se comercializan en distintos alimentos de origen vegetal.
- **Precio.** Cuando se menciona importes se hace referencia al precio monetario mencionado en una explícita moneda que conservan los productos y/o servicios. (Camargo, 2000).

- **Quintil.** A los quintiles ordinariamente se les estipula el nombre Q1, Q2, Q3, Q4 y Q5. El 20% de los sujetos más necesitados personifica el primer quintil, es decir, Q1, el siguiente 20% en nivel de pobreza representa el segundo quintil o Q2, y así alternativamente, hasta el 20% más rico que encarna el quinto quintil o Q5.
- **Quercetina.** Es un tipo de metabolito conocido como “flavonoide”, un ingrediente natural que se encuentra en varias frutas, verduras y plantas, se utiliza más usualmente para circunstancias del corazón y los vasos sanguíneos y para advertir el cáncer. Asimismo, se utiliza para la artritis, el tratamiento de la vejiga y la diabetes, pero no existe seguridad probada consistente que ampare la mayoría de estos usos. (En estudio).
- **Reactivación.** Invocación también en momentos de recuperación, es la etapa del período económico que se establece por el renacimiento de las corrientes financieras, acrecienta la ocupación, la obtención, la transformación y las ventas. Las variables cambiarias tienen una tendencia empinada, que se irradia en el movimiento financiero en general, tendiéndose al pleno la ocupación. Es el período ascendente del ciclo: Se origina una transformación del capital que tiene resultandos multiplicadores sobre el movimiento financiero formando un cambio de incremento financiero y en consecuencia de vencimiento de los aprietos o crisis. (Urteago, 2012).
- **Reactivación económica.** Es un asunto en el cual se indaga conseguir que la economía de un estado o de un lugar explícito tome excelentes rumbos posteriormente de haberse enfrascado en una serie de aprietos que asusta a la colectividad de un país (Urteago, 2012).

III. MÉTODO

3.1. Tipo de investigación

La investigación efectuada, constituye un trabajo de datos primarios, la exploración es de tipo correlacional - explicativa. Se plantearán variables de trabajo, se establecerá la relación entre ellas, se señalará la correlación directa y se responderá a la interrogante del trabajo.

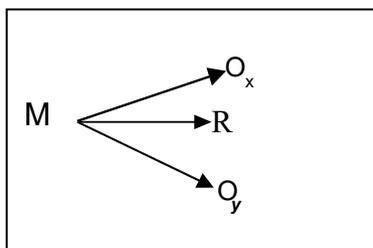
El presente estudio se enfocará desde una representación teórico-práctica que buscará, hasta el final, la verdad científica y objetiva. (Hernández, 2014)

Diseño de la investigación

El bosquejo de indagación que se empleará en la tesis será el no experimental del tipo correlacional - explicativa.

Es el no experimental puesto que no se manipulará ninguna variable.

El esquema del bosquejo metodológico es el siguiente:



Significado de la simbología

M = Muestra de estudio

O_x, O_y = Observación en cada una de las variables

R = Relación entre las variables estudiadas. (Carrasco, 2015)

3.2. Población y muestra

- Población

En términos estadísticos, población es un conjunto definido o indefinido de individuos, seres vivos u objetos que exponen peculiaridades comunes, sobre los cuales se pretende verificar un estudio definitivo. La población de este estudio de

<p>Variable 2</p> <p>La oferta exportable del Camu Camu</p>	<p>Condiciones de la oferta exportable del Camu Camu:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Volumen de exportaciones • Política regional de oferta • Beneficio de la exportación • Instituciones empoderadas 	<ul style="list-style-type: none"> • Volumen de las exportaciones en toneladas métricas anuales • Volumen de las exportaciones en toneladas métricas en los tres últimos años • Número de toneladas métricas vendidas al exterior. • Existe una política regional de oferta exportable de Camu Camu en Loreto • El beneficio de la exportación llega al agricultor. • Beneficios tributarios que reciben los agricultores de Camu Camu en Loreto. • Instituciones que garantizan la exportación del Camu Camu en Loreto. • La exportación del Camu Camu se encuentra en TLC • Repercute el medio ambiente la exportación de Camu Camu en la Región Loreto • Existe crecimiento y estabilidad económica en los agricultores de camu Camu en Loreto. 	<p>ALTO 81% - 100%</p> <p>MEDIO 51% - 80%</p> <p>BAJO 00% - 50%</p>	<p>La encuesta</p>
---	---	--	---	--------------------

3.4. Instrumentos

EL instrumento que se utilizará en la obtención de la información será: un cuestionario.

3.5. Procedimientos

Se partirá del examen de los supuestos existentes relacionados al tema, para eso la exploración bibliográfica brindará un lugar de inicio que proporcione todos los elementos necesarios relacionados al mismo.

Así, la fase primigenia será la de conocer interiormente el tema, para inmediatamente proseguir con el asunto en la vida real.

3.6. Análisis de datos

El proceso de indagación se efectuará utilizando el paquete estadístico SPSS versión 22.00 en español para Windows 8. En lo que respecta al estudio y demostración de la información se utilizará la estadística descriptiva: frecuencia, promedio (\bar{X}), porcentaje, y la estadística inferencial Chi cuadrado con $\alpha = 0.05$, para la certificación de la hipótesis

3.7. Consideraciones éticas

Al realizar un trabajo de investigación se debe tener en cuenta:

Ser respetuoso de los derechos intelectuales, esto es la autoría, en todo caso se debe mencionar a los autores en el proceso de investigación.

Debe existir una cultura de buenas costumbres para el trabajo de investigación. Ser respetuoso de los aspectos legales principales que protege al individuo como ser social. En conclusión, el investigador debe ser una persona muy responsable, ordenado y disciplinado para realizar un trabajo de investigación. Porque el trabajo de investigación estará al servicio de muchas personas interesados en investigación.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

Análisis univariado

Tabla 15

Resultado general de la reactivación del Camu Camu en la Región Loreto. En el periodo 2016 al 2021

Reactivación	Resultados							
	Eficiente		Regular		Deficiente		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Sembríos	4	20.0%	6	30.0%	10	50.0%	20	100.0%
Promoción	4	20.0%	4	20.0%	12	60.0%	20	100.0%
Crecimiento	2	10.0%	6	30.0%	12	60.0%	20	100.0%
Política de Reactivación	2	10.0%	4	20.0%	14	70.0%	20	100.0%
Total	3	15.0%	5	25.0%	12	60.0%	20	100.0%

Del investigador

4.2. Análisis e interpretación

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN TABLA 15

En la Tabla 15 se advierte el resultado general de la reactivación del Camu Camu en Iquitos, durante el período 2016 al 2021:

De un total de 20 (100%) recolectores y productores agrícolas de camu camu, en promedio: 3 (15%) agricultores manifestaron que la reactivación del camu camu fue eficiente, 5 (25%) agricultores emprendedores manifestaron que la reactivación del camu camu fue regular, 12 (60%) agricultores emprendedores manifestaron que la reactivación del camu camu fue deficiente. Lo que permite concluir que los agricultores consideraron que la reactivación del camu camu en la región Loreto fue deficiente, debiendo los agricultores asumir un gran compromiso para impulsar la reactivación del camu camu conjuntamente con los recolectores

riberenos dedicados a esta actividad agropecuaria, apoyados por las autoridades regionales con la finalidad de poder alcanzar una efectiva reactivación del cultivo del camu camu.

El resultado admitió conseguir el objetivo específico de estudio conforme a lo siguiente: “Establecer el nivel de reactivación del Camu Camu en la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021”.

El resultado admitió considerar la hipótesis derivada o específica de la exploración que dice: “La reactivación del Camu Camu fue deficiente en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021”.

Tabla 16

Resultado general de la oferta exportable del Camu Camu de la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021

Oferta exportable	Resultados							
	Alto		Medio		Bajo		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	N	%
Volumen de exportaciones	4	20.0%	4	20.0%	12	60%	20	100.0%
Política regional de oferta	2	10.0%	2	10.0%	16	80%	20	100.0%
Beneficio de la exportación	4	20.0%	4	20.0%	12	60.0%	20	100.0%
Instituciones empoderadas	2	10.0%	2	10.0%	16	80%	20	100.0%
Total	3	15.0%	3	15.0%	14	70.0%	20	100.0%

Del investigador

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN TABLA 16

En la Tabla 16 se tiene acceso al resultado general de la oferta exportable del camu camu de la Región de Loreto en el periodo 2016 al 2021:

Del total de 20 (100%) recolectores y productores de Camu Camu, en promedio: 3 (15%) manifestaron que fue alta la oferta exportable del camu camu, 3 (15%) agricultores manifestaron que, el nivel de oferta exportable del camu camu fue medio, y 14 (70%) agricultores manifestaron que, fue baja. Lo que permite concluir que los agricultores no recibieron un apoyo suficiente por parte de las instituciones del Estado comprometidas en impulsar esta actividad agropecuaria, pese a contar con características únicas e incomparables que contiene este fruto, debiendo los agricultores recolectores asumir un gran reto para ampliar la oferta exportable del cultivo con miras hacia los mercados del exterior y lograr ingresar a los mercados especialmente asiáticos por su extensa población principalmente China conformada por mil cuatrocientos veintiocho millones e India con mil cuatrocientos veinticinco millones de habitantes, ambos países integrantes del **BRICS** que constituye el mayor mercado del siglo XXI y que se proyectan ambos países a ser las futuras potencias económicas globales 2030 – 2050 ubicadas en la mayor zona comercial del océano pacífico casi al frente de las costas peruanas.

El resultado admitió conseguir el objetivo específico del estudio que dice:

“Evaluar el nivel de la oferta exportable del Camu Camu en la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021”

El resultado admitió ratificar la hipótesis derivada o específica del estudio que dice:

“La oferta exportable del Camu Camu de la Región Loreto fue baja durante el período 2016 al 2021”

ANÁLISIS BIVARIADO

Relación entre la Reactivación y la Oferta Exportable del Camu Camu en la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021

Tabla 17

Reactivación en la oferta exportable del Camu Camu de la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021

Reactivación	Oferta Exportable							
	Alto		Medio		Bajo		Total	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Eficiente	1	5.0%	1	5.0%	2	10.0%	4	20.0%
Regular	1	5.0%	2	10.0%	3	30.0%	6	30.0%
Deficiente	3	15.0%	3	15.0%	4	20.0%	10	50.0%
T o t a l	5	25.0%	6	30.0%	9	45.0%	20	100.0%
$X^2_c=7.800$	$X^2_t= 3.841$				$gl=4$		$p= 0,01$	

Chi Cuadrada (X^2):

Se obtuvo $X^2_c = X^2_t = 7.800$, $X^2_t = 3.841$, $gl = 4$, $\alpha = 0.05$, observando que $X^2_c > X^2_t$.

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN TABLA 17

En la Tabla 17 se aprecia la reactivación de la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021, y es lo siguiente:

Al analizar la Reactivación, se observa que 12 (60%) recolectores y productores de camu camu consideraron, deficiente, 5 (25%) agricultores emprendedores regular, y 3 (15%) consideran que fue eficiente. Quedando confirmado que la reactivación del camu camu fue deficiente.

Al analizar la Oferta Exportable del camu camu en la región Loreto, se observa que 14 (70%) agricultores afirmaron que fue baja, 3 (15%) fue medio, y 3 (15%) agricultores afirmaron que la oferta fue alta. Lo que se concluye que la oferta exportable indudablemente fue baja.

Para establecer y comprobar la correspondencia entre la reactivación y la oferta exportable de camu camu en la región de Loreto, durante el período 2016 al 2021, se efectuó

la prueba estadística inferencial no paramétrica Chi Cuadrado (X^2) con lo que se consiguió el objetivo general de estudio que planteó:

“Analizar la relación entre la reactivación en la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021”

Al establecer la correspondencia entre la reactivación y la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021. Aplicando la prueba estadística inferencial no paramétrica Chi Cuadrada (X^2) se obtuvo $X^2_c = X^2_c = 7.800$, $X^2_t = 3.841$, $gl = 4$, $\alpha = 0.05$, observando que $X^2_c > X^2_t$.

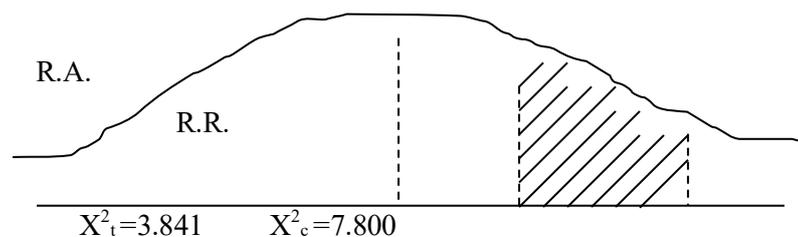
Contando con el resultado se aprueba la hipótesis general objeto de estudio de investigación que consideró: “La reactivación tiene relación en la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021”

Al emplear la prueba estadística inferencial no paramétrica Chi Cuadrada (X^2) se consiguió $X^2_c \neq X^2_t$, $gl = 4$, $\alpha = 0.05$ quedando demostrado que están relacionadas las variables: la reactivación y la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.

4.3. Contrastación de hipótesis

Establecimiento de la región crítica de la prueba

$$X^2_c - X^2_t 0.95 (1) = 3.841$$



Decisión:

$$X^2_c = 7.800$$

$$X^2_t = 3.841$$

$$X^2_c > X^2_t$$

$X^2_c \neq X^2_t$ En consecuencia, están relacionadas las variables

Se da por aceptada la hipótesis principal de investigación

H_0 = La reactivación tiene relación en la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Discusión

- 5.1 Respecto a los resultados de esta investigación, se contrastó principalmente con dos tesis de García y Hermoza (2019), en la cual se determinó que las exportaciones incrementan la competitividad de las Pymes dedicadas a la actividad de comercialización de Camu camu, tomando esto como referencia, al realizar el análisis de la reactivación en relación a la oferta exportable del camu camu de la región Loreto, en el período 2016 al 2021, se encontró que 9 (45%) recolectores y productores de camu camu afirmaron que la reactivación fue deficiente, y al mismo tiempo la oferta exportable fue bajo, lo que permite concluir que la reactivación influyó en la oferta exportable de camu camu de la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.
- 5.2 Al efectuar el examen inferencial a través del empleo de la prueba estadística inferencial no paramétrica Chi Cuadrada (X^2) se halló que $X^2_c = 7.800$, $X^2_t = 3.841$, $gl = 4$, $\alpha = 0.05$, observando que $X^2_c > X^2_t$, lo que admitió aceptar la hipótesis de estudio: La reactivación tiene relación en la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.
- 5.3 Contrastando también con los resultados de la tesis de Munguía (2018), en la que determinó que se dio un incremento en las zonas de recolección y una merma en la producción por la carencia de asistencia técnica en los métodos de producción, pero habría que considerar que el efecto vinculado ha sido positivo, por lo que se ha advertido que la obtención y el valor de la venta al exterior, ambos han reconocido aumento. Nos muestra que existe desconocimiento respecto a algunas fases de la cadena de producción, esto se debe a la carencia de asistencia técnica por parte del Gobierno Central y Gobiernos Regionales respectivamente en políticas de asesoría técnica agrícola. Esto guarda relación con el resultado obtenido en la investigación, en la que se comprobó las

deficiencias que perciben los agricultores productores de camu camu respecto al apoyo del gobierno y demás autoridades que limitan su producción, disminuyendo la oferta exportable.

- 5.4 De igual forma en la investigación de Aguirre y Javier (2017) quienes concluyeron en la viabilidad del proyecto del camu camu al ser una fruta de elevado valor añadido que admite fomentar una fuente constante de ganancias en un emporio con elevadas características de desarrollo, y que su ejecución permitirá optimizar los beneficios de los integrantes asociados en la Cooperativa Agraria y consecuentemente de la población del lugar, considerando que el polvo liofilizado es la mejor alternativa de comercialización por mantener sus propiedades que permiten fortalecer las defensas y el mantenimiento del sistema inmunológico, entre otras características ampliamente estudiadas, inicialmente difundidas y recomendadas por el mercado japonés, considerándose también los mercados alternos que requieren y solicitan este fruto, como los emporios de Canadá, Estados Unidos, los países de la Comunidad Europea y el emporio asiático respectivamente.
- 5.5 También se tomó en cuenta el trabajo de investigación realizado por Ardila y Yunda (2017) de la Universidad de los Llanos – Colombia quienes corroboraron que la fruta del camu camu, “posee condiciones de obtención propicios por su extraordinario contenido de ácido ascórbico, por lo que se trata de un fruto que está conquistando jerarquía a nivel global, puesto que en las actuales circunstancias se contabilizan en más de 10 países los que están importando el fruto. La producción de la pulpa de fruta de camu camu distingue un espacio prominente para el cuidado de la salud y el progresivo beneficio por el consumo de cítricos naturales independientes de sustancias químicas, debido a que el cliente está preparado para sufragar un valor adicional por frutos de origen natural con alto valor nutricional”.

VI. CONCLUSIONES

- 6.1 La Reactivación del Camu Camu en la región Loreto en el periodo 2016 al 2021 para los recolectores y productores conforme a la (Tabla 15), cuyos porcentajes en políticas de reactivación, crecimiento y promoción fueron deficientes al superar el 60% por la falta de programas de desarrollo agrario asociativos o cooperativos, lo que implicó que no se incremente los sembríos que permita impulsar el cultivo y transformación del camu camu, pues a nivel nacional de los 4,006 servicios de capacitación solamente para Loreto se registró 2, y de los 2,452 servicios de asistencia técnica se registró a 197; (Sierra y Selva Exportadora -midis midagri 28/12/2022), en consecuencia el Estado a través del MINAGRI habría interrumpido el “Programa Nacional de Camu camu 2000 – 2020” (midagri prog_nac.camucamu), considerando que cuando se instauró el Programa de agro - exportación del camu camu en 1997 se contaban con 5,349 ha en las tierras de San Martín, Loreto y Ucayali, sin embargo para el 2003 disminuyó a 900 has. en Loreto y 500 has en Ucayali por falta de soporte económico para el sostenimiento de los sembríos (iiap), lo que se evidencia también en (figura 2); lo que implicó insuficiente intervención del Gobierno Regional (Loreto no cuenta con un Plan Estratégico Integral a largo plazo, -Echevarría (2018). Así como de los Gobiernos locales, precisando que la propuesta de labranza y venta al exterior del país del camu camu demostró desde sus inicios viabilidad técnica, económica y ambiental con inmenso potencial para que el Perú se convierta en un nuevo proveedor con valor agregado para el mundo.
- 6.2 En lo que respecta a la Oferta Exportable del Camu Camu en Iquitos en relación a los agricultores fue bajo, (80% instituciones) no desarrollaron una cultura exportadora que satisfaga los requerimientos del mercado externo lo que se evidencia en (Tabla 16), y fue confirmado con el compendio estadístico Perú 2018 INEI 13.71, pues en Loreto el 79.3% considera que el trabajo agrícola no genera adecuadas retribuciones al trabajador agrario,

no obstante que en marzo 2020, los laboratorios experimentales del INIA del MINAGRI, consecuente con el “Procedimiento de perfeccionamiento genético del camu camu” del 2004 iiap, logró una excelente variedad del fruto *Myrciaria dubia* (Kunth) Mc Vaugh, cuya principal característica genética está relacionada al contar entre 2,500 y 2,000 mg de ácido ascórbico por cada 100 gramos de pulpa, destacando en relación a las demás que simplemente llegan a 1,000 mg. convirtiéndola en una excelente opción de asimilación al poseer increíbles cantidades de vitamina C, así como una buena productividad en áreas cultivadas alcanzándose a obtener 30 kilos de producto por arbusto con lo que se lograría una producción de 30 toneladas por hectárea, quedando evidenciado que la implementación de sistemas productivos con nuevas tecnologías ha logrado un mayor rendimiento en la producción del camu camu en la región Loreto.

- 6.3 Se concluye que, la reactivación si tuvo relación con la oferta exportable de camu camu en la región Loreto durante el periodo 2016 al 2021 (Tabla 17) al no haberse incrementado la producción por carecer de Programas de apoyo económico impulsados por el Estado e inversión privada que permita incrementar los sembríos para aumentar el volumen de producción y al no haberse generado incentivos económicos provenientes del tesoro público previstos inicialmente en el “Programa de Agroexportación del Camu Camu” (iiap19-01), para promover el desarrollo articulando esfuerzos del pequeño agricultor en cuanto al otorgamiento de créditos personales o micro empresariales con visión corporativa de mercado hoy devenidos institucionalmente débiles y dispersos que permita incrementar una producción sostenida acorde con el requerimiento de los principales clientes externos, lo que generó una demanda que no se pudo cumplir, quedando evidenciado que el camu camu está posicionado en el mercado internacional por las extraordinarias propiedades benéficas en la salud humana por lo que su cultivo permitiría superar la crisis que afecta al agricultor Loretano con la generación de

ocupación formal, descentralizada, desarrollo e incremento económico para la región contribuyendo a reducir la pobreza de la población agraria de la Amazonía.

- 6.4 El camu camu al ser un producto tropical contiene la mayor concentración de vitamina C del mundo, (2,780 mg de ácido ascórbico en 100 g. de pulpa) (Blanco T. & Alvarado C), el cual es 100 veces comparativamente al limón y 60 veces a la naranja. Posee cualidades relacionadas a la inmunidad, es apreciado por ser un vigoroso antiinflamatorio, antioxidante y antimicrobial está científicamente considerado en el mercado internacional como uno de los super alimentos lo que significaría que el mercadeo de los frutos procedentes del camu camu representa una oportunidad de perfeccionamiento y de adelanto nacional en el aspecto económico para las familias de los recolectores que tienen como trabajo primordial la siembra de este fruto rico en vitamina C lo que permitirá disminuir los índices de pobreza total y pobreza extrema en la región Loreto (Figura 1) midis 2021, tal como también lo considera el BID cuando precisó que la agroindustria posee extraordinario potencial para el progreso de América Latina con la generación de alternativas de trabajo y adelanto científico ya que la demanda por el tipo de productos examinados visiblemente posee ventajas comparativas en ellos lo que simboliza un mundo por aprovechar por lo que se requiere promover sucesivas campañas de marketing para impulsar la reactivación de la producción del camu camu en la región Loreto.
- 6.5 En la elaboración de la investigación se ha obtenido información relevante relacionada a que, en el 2020, los envíos de camu camu (procedentes de distintos lugares de la selva), aumentaron en forma significativa, logrando récord históricos, (Mincetur) y (Figura 2), cuyas ventas llegaron a US\$ 4,7 millones, 71% más en relación al año 2019, habiéndose destinado en el 2020, las exportaciones a los clientes de EEUU (47%), la Unión Europea (17%), Japón (8%), Canadá (7%) y Australia (7%), (LaCamara.pe), precisando además que las exportaciones de frutas consideradas exóticas el 2021 crecieron 46,2% en

comparación con el 2020, ubicando al Perú como el noveno productor de frutas más significativo del mundo en el 2021. (forbes Negocios octubre 2022), precisando que considerando los años 1995 y 1997 en la ciudad de Iquitos y Pucallpa se inició la demanda de camu camu por parte de clientes que procesaban para obtener pulpa, congelarla y exportarla hacia los clientes japoneses cuya producción provenía básicamente de las poblaciones naturales (iiap), éste impulso comprometió al Despacho Presidencial de la República en lo que se llamó “Programa Nacional de Camu camu 2000 – 2020 publicado en marzo 2000 mediante Decreto Supremo N° 046-99-AG del 29NOV1999 en cuyo artículo 1° estableció: “Declarar de utilidad nacional el desarrollo agrario de actividades relacionadas al camu camu, para impulsar el progreso sostenible y socioeconómica de la selva peruana”

VII. RECOMENDACIONES

- 7.1 Para la Reactivación de camu camu en Iquitos será necesario impulsar la conformación de “Asociaciones de productores de camu camu” o Cooperativas agrarias que crearía empleo, aumentaría la producción e inversión lo que les permitiría ser acreedores a préstamos para incrementar la siembra e implementar principalmente plantas procesadoras de frutos como pulpa congelada y fruta liofilizada cuya característica de esta última está en que apenas se diferencian de los productos frescos en cuanto a valor nutricional, sabor y color a su vez también les permitiría estandarizar la cadena productiva a fin de contar con una oferta exportable sólida y competitiva, esta conformación ayudaría a fomentar el trabajo en equipo y liderazgo permitiendo sentar las bases de un negocio formal con el acceso a financiamiento, tomando como referencia los Programas de emprendimiento de la Universidad del Pacífico como: “Experiencias sociales, “Pasantía en liderazgo Emprendimiento e Innovación” (PLEI), “Emprende UP” y la empresa familiar, etc.
- 7.2 Impulsar una cultura exportadora del Camu Camu dentro de un nuevo Régimen de Promoción Agraria donde esta vez se incluya a la pequeña agricultura, comprendida tangencialmente y en donde estén comprendidos los recolectores y productores de camu camu, tomando en cuenta el creado el año 2000 mediante la Ley 27360 que fue uno de las columnas que sustentaron el apogeo exportador. El régimen aludido estuvo determinado con el propósito de fomentar estímulos para conquistar inversiones privadas a la agricultura que desarrolle investigación y progreso dirigido al mejoramiento genético que hagan atractivo el cultivo y producción.
- 7.3 Actualizar y promover un “Programa Nacional de Camu camu 2023 – 2040” y consecuentemente el “Programa de Agroexportación del Camu Camu” en la Región Loreto a cargo del MINAGRI con la intervención de los Gobiernos Regionales,

Gobiernos locales e instituciones privadas que contemple mayor inversión económica tendente a la reactivación de la producción de camu camu que permita aumentar el volumen de producción al constituir un fruto de alta demanda en el mercado internacional lo que contribuirá al adelanto sostenible de la Amazonía, a través del beneficio de los recursos de la biodiversidad, mejorando el nivel técnico de los agricultores con un programa continuado de capacitación y apoyo técnico para la implementación de plantas procesadores y análogas lo que contribuiría a reducir las necesidades de la población agraria de la Amazonía con el objeto de mejorar los niveles de ingresos y creación de empleo beneficiando también al Estado incrementando la recaudación de impuestos al lograrse ingresos y utilidades en el sector agrario para optimizar la calidad de vida de la población.

- 7.4 A los agricultores Recolectores y Productores que se dedican al comercio del camu camu en Iquitos, se recomienda aprovechar el excelente momento en que el Perú se ha ubicado como un estado con un mercado de exportación agrícola distinguido y en alza permanente conforme a publicaciones de revistas especializadas, esto conllevaría al aumento con mayor celeridad la habilitación de mayores extensiones de terreno para el progreso agroexportador del camu camu, la obtención de este producto, efectuando mayor inversión económica a través de préstamos de instituciones de crédito para mejorar las tecnologías de siembra y cosecha que permitan incrementar el volumen de producción e inversión en invención, que acojan métodos de progreso continuo y que adecúen sus productos a los exigencias cada vez más rigurosos en cuanto a calidad, inocuidad, observancia de patrones, de los compradores en los lugares de destino por cuanto constituye un producto altamente cotizado en el mercado internacional.
- 7.5 Estudiar los casos de éxito como de la Maca (Del alimento perdido de los incas al milagro de los andes, Gonzales (2017) que en el 2015 logró exportar por un monto de USD

27'018,041 (Siicex, Promperú), y el 2020, Perú efectuó envíos al exterior equivalentes a 6.774.166 kilos de almidón de maca por un importe FOB de US\$ 34.802.927 (agrodataperu 2021), así como la exportación de otras plantas medicinales como yacón, tara, sachá inchi, sangre de drago, kiwicha, uña de gato, muña, espárrago, quinua, kion, etc con el propósito de remontar las variantes que admitieron la inscripción de agricultores productores y en las que se requiere de equipos multidisciplinarios que aborden la cadena productiva que involucre al estado, instituciones públicas, privadas e instituciones académicas que desarrollan investigación científica, aprovechando las características del suelo que las hacen especiales en sus distintos pisos ecológicos y que ha permitido que estos productos se adapten y desarrollen componentes químicos considerados importantes para la salud y de beneficio para la humanidad.

VIII. REFERENCIAS

- Al P. e. (2013). *Frutas Nativas. Iquitos*, Perú: VRS
- Adex Prensa. (2023). ADEX: *Agroexportaciones peruanas mantienen crecimiento en últimos 7 años*. <https://www.adexperu.org.pe> › lista-prensa. Ed. Enero.
- Agraria.pe | (2022). Agencia Agraria de Noticias <https://agraria.pe> Periódico digital.
- Agrario (2017). IV Censo Nacional Agropecuario 2012 y la Encuesta Nacional Agropecuaria 2017. - Instituto Nacional de Estadística e Informática <https://www.inei.gob.pe> › Lib1635 › cap13 › cap13
- Agrodataperu.com/2021/03/maca-harina-peru-exportacion (2021).
<https://www.agrodataperu.com/2021>
- Aguirre de la C., Javier, E., Alvarado, R. Gallo, N., Holguín, M., Naupari, F. y Evelyn, R. (2017) (29 de agosto del 2017). “*Plan de Negocios de Industrialización del Camu Camu - Caso Cooperativa Agraria Reverendo Padre Gerardo Cote-Ucayali*”. 2017”, Universidad ESAN. Tesis presentada para obtener el grado de Magíster en Administración de Negocios. Lima.
- Aranaga, D. (2010). *Política Económica y Desarrollo Nacional Regional*. Universidad Nacional de Ingeniería. UNI. Editorial Universitaria.
- Ardila, L. y Yunda, C. (2017). Universidad de los Llanos e Ingeniera Agrónoma, MSc, Docente Universidad de los Llanos - Colombia), en el artículo de investigación “*Camu camu (Myrciaria dubia) como posible alternativa productiva*”. *Camu camu (Myrciaria dubia) as a possible agricultural production Alternative*.
- Arias, D. y Cangalaya, L., (2021). *Investigar y escribir con APA 7*. Editorial UPC. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas
- Blanco, T. y Alvarado, C. (2020). *Vitamina C. aliada de la salud*. Universidad San Ignacio de Loyola. USIL. Fondo Editorial. Primera edición. Lima Perú. Agosto.

- Biodiverso, P. (2005). *La Cadena de Valor del Camu Camu en la Región Loreto Análisis y Recomendaciones*. Lima: Ed. Perú.
- BCRP. *Loreto-caracterización* – Iquitos <https://www.bcrp.gob.pe> › (sf)
- BCRP (2022) (1 abril de 2022). *Loreto: Síntesis de Actividad Económica - febrero 2022* - Departamento de Estudios Económicos Sucursal Iquitos. <https://www.bcrp.gob.pe> › docs › Iquitos ›
- Brenan, J. y Butters, J. (1980). *Las operaciones de la Ingeniería de los Alimentos*. Zaragoza, España: Acribia.
- Caballero, A., (2022). *Asociatividad. Desarrollo de negocios en organizaciones de productores*. Grupo Editorial Caja Negra S.A.C.
- Castilla, L., (2020). *La Oportunidad del Siglo*. Editorial Planeta Perú S.A)
- Camargo, R. (2000). *Tecnología dos productos agropecuarios alimentos* Sao Paulo, Brasil: Nobe
- Camu, I. P.-C (2000). *Investigación y promoción del Camu camu para su aprovechamiento sustentable*, Iquitos: Kanatari.
- Camu, I. P.-C (2002). *Sistema de producción de Camu camu en Iquitos*, Perú.
- Carrasco, S. (2015). *Metodología de Investigación Científica*. Lima, Perú: San Marcos.
- Cesce (2020) *Las 7 claves de la reactivación empresarial* - <https://www.cesce.es> › asesores-de-pymes › España. las-7-claves.
- Clavo, M., Isabel D., & Arroyo, M. (2012). *Teorías de la Reactivación Económica*. Lima, Perú: San Marcos.
- Durán, J. Indicadores de comercio exterior CEPAL Lima. (s.f.)
- Echevarría, G., Sifuentes y Zapata (2018). *Plan Estratégico para la Región Loreto*. CENTRUM Pontificia Universidad Católica del Perú. Escuela de Posgrado.

- Expansión, P. (2009). *Estudio de los Eslabones Finales de la Cadena Productiva del Camu Camu: Transformación, Comercialización y Exportación*. Lima, Perú. San Marcos.
- Forbes. *Negocios Perú se posicionó como el noveno proveedor de fruta*. forbes.PE
<https://forbes.pe> ›
- Gan@Más (2022). Portal de noticias y revista para emprendedores Grupo de profesionales de distintas especialidades (economistas, periodistas, abogados, administradores, ingenieros, entre otros), <https://revistaganamas.com.pe> ...
- Gallopin, G. (2010). *Sostenibilidad y Desarrollo Sostenible: Un enfoque sistémico*. Santiago de Chile. CEPAL.
- García, B. y Hermoza, A. (2019). *Comercio Internacional y competitividad de las Mypes exportadoras de Camu Camu de la Provincia de Ucayali al mercado de EE. UU.* Lima.
- García, J., (2001). *Marketing Internacional* Instituto Tecnológico y de estudios superiores Monterrey. McGraw Hill. Interamericana Editores, s.a.de c.v Printed in México
- Ghezzi, P. (2021). *El Estado Productivo. Una apuesta para reconstruir la relación entre mercado y Estado en el Perú de la pospandemia*. Editorial Planeta Perú S.A.
- Gonzales, G. (2017). *Maca: Del alimento perdido de los inkas al milagro de los andes*. Universidad Peruana Cayetano Heredia. (UPCH) Lima Perú. (marzo 2017)
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación científica*. México: Mc.Graw Hill.
- Iiap. (2004). *Plan de mejoramiento genético de camu camu* <http://www.iiap.org.pe>
- Iiap. (2022). Instituto de Investigaciones de la Amazonía Peruana - Ings. Mario Pinedo & Elvis Paredes. Avda. Abelardo Quiñones km 2.5 Iquitos
- Inei cenagro › tabulado (sf) <http://censos.inei.gob.pe> › (sf)
- Inia. (2021). *Guía Técnica para el cultivo de camu camu en la Amazonía del Perú*.

- Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA Equipo Técnico de Edición y Publicaciones Av. La Molina 1981, Lima- Perú (51 1) 240-2100 / 240-2350 www.inia.gob.pe (Julio, 2021)
- Iman, C. (2012). *Cultivo de camu camu Myrciaria dubia HBK en la INIA, Estación Experimental San Roque. Iquitos, Perú*: Kanatari.
- King, E., CFP. (2021). *10 mandamientos de las familias empresarias*. Editorial Planeta Perú S.A).
- Lacamara.PE revista digital es una publicación de la Cámara de Comercio de Lima. Está dirigida a empresarios, emprendedores. LaCamara.pe <https://lacamara.pe> (sf)
- Lampadia. (2021). *Agroexportación: Cómo crear más riqueza (o destruirla)* Por: Villegas, M. y Villanueva, E. Directorio: De Althaus, J. Guarderas, P., Chueca, J., y Cornejo, L. (20/11/2021) [lampadia.com:http://www.lampadia.com/](http://www.lampadia.com)
- Loreto, G. (2014). *La Región Loreto una perspectiva para el futuro. Iquitos*: Kanatari.
- Loreto, I.P.-C (2010). *Aportes para el aprovechamiento Sostenible en la Amazonía. Iquitos, Perú*: Kanatari.
- Macedo, B. (2012). *El concepto de sostenibilidad*. Santiago, Chile: Unesco.
- Maher Electrónica. (2021). *Programador de riego profesional y clima*. Poniente de Almería, <https://www.maherelectronica.com>
- Mendoza, E., y Mendoza, Y. (2016) (setiembre 2016). *Tres claves de éxito de la familia empresaria*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C).
- Midis. Loreto (2022) *Datos regionales relacionados a los indicadores sociales de Loreto*. (28/12/2022) <http://sdv.midis.gob.pe> › regional ›
- Minag, P. B. (2014). *Competitividad y Distribución de Beneficios en la Cadena de Valor del Camu Camu (Myrciaria dubia HBK Mc Vaugh) en la Región Loreto*. Lima Perú: San Marcos.

- Midagri. (2000). prog_nac_camucamu (noviembre 1999 – marzo 2000).
Midagri.gob.pe <https://www.midagri.gob.pe>
- Ministerio de Agricultura Perú. (2000). Proyecto Asesoría en Planeación Agraria. (PROAPA-GTZ) Oficina de Planificación Agraria. Estudio de Mercado para Myrciaria dubia H.B.K. Mc Vaugh (camu camu) Agosto del 2000 Lima – Perú. Instituto Latino Alemán de la Tecnología del Aprendizaje – ILATA 2000
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, U.-P. (2007). Proyecto de Cooperación UE-Perú en Materia de Asistencia Técnica, Relativa al Comercio. Lima: Mc Graw Hill.
- Montes, A., (2014). El Camu Camu. Iquitos, Perú: Kanatari.
- Morales, O., Roldán A., Kim, J. (Compiladores) (2014). Casos exitosos de empresas latinoamericanas en Asia. Universidad ESAN.
- M.E.R.A. (2018) Movimiento Esperanza Región Amazónica. Plan de Gobierno Regional Loreto (2019-2022). Resolución N° 0083-2018-Jne Publicada El 07-Febr-2018 junio 2018.
- Munguía, D. (2018). Exportación y capacidad de producción del Camu Camu en el periodo 2008-2017, Lima. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/32697/Munguia_RDM.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ninahuanca, V., y Tejeda, M. D. (2014). Estudio Químico Bromatológico comparativo de la Myrciaria dubia HBK (Arbusto) y la Myrciaria. Lima, Perú: San Marcos.
- Nutrición E Inmunidad. (2020) (agosto 2020). Salud en tiempos del COVID-19. Universidad San Ignacio de Loyola. USIL. Fondo Editorial. Lima Perú.
- Ochoa, P., Jáuregui, K., Gómez, T., Ruiz, B. y Lasio, V.). (2017). Las competencias laborales en el mercado de profesionales de América Latina. Universidad ESAN Ediciones

- Pinedo, M., Rengifo, S. & Cerruti, S. (2005). Plantas medicinales de la Amazonía Peruana. Estudio de su uso y cultivo. Lima, Perú: PNUD.
- Pino, R., Castañeda L, Espinoza J. y Sipión M. (2010). Estrategias para el desarrollo del camu camu en la Amazonía peruana. Prentice Hall. Pontificia Universidad Católica del Perú. CENTRUM. Centro de negocios.
- Rendón, J. (28 setiembre 2020). Universidad de La Salle, Bogotá – Colombia), Director del Centro de Estudios e Investigaciones Rurales (CEIR) (<https://www.lasalle.edu.co> ›
- Rojas, J. (2013) Integración económica. Oportunidades de desarrollo para la pequeña y mediana empresa. Fondo Editorial de la UNMSM.
- Ruiz, M. (2014). Sostenibilidad de la oferta exportable del camu camu en la región amazónica. UNMSM
- Salud, I. N. (2012). “Tablas Peruanas de los alimentos”. Lima, Perú: San Marcos. (sf)
- Seomaniak (2021). Agencia web de marketing digital y desarrollo TI en Marruecos. Carrer de Sant Gabriel, 22, 08012 Barcelona, Spain. <https://seomaniak.com> › marketing-en-el-sector-agricola Seomaniak
- Servicios, I. P. (2012). Costos de Producción del Camu Camu. Iquitos, Lima: San Marcos.
- ScientiaAgropecuaria (2016).vol.7 no.4 Trujillo oct./dic. [http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu. \(2016.04.08\)](http://dx.doi.org/10.17268/sci.agropecu. (2016.04.08))
- Sierralta, A. (2018). El comercio internacional y su impacto en la cultura y el derecho. ESAN Ediciones
- Sierralta, A. (2022). Patología del comercio internacional. CIAC Ediciones. Fondo editorial PUCP.
- Turismo, M. D. (2009). Plan Operativo de Producto Camu Camu. Región Ucayali. Pucallpa, Lima: BST.
- Ucayali., G. R. (2012). Estudio de Mercado del Camu Camu. Pucallpa, Lima: PVS.

Universidad del Pacífico. El Emprendimiento en la UP. (2015) Emprende UP.

Urteago, E. (2012). Las Teorías Económicas de Reactivación. Lima, Perú: San Marcos.

Valcárcel, M. (2015) (octubre 2015. Perú una mirada actual al mundo rural. Fondo Editorial PUCP.

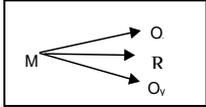
Vega, V. (2009). Evaluación de ácidos ascórbicos y cítrico en clones y plantaciones de camu camu. IIAP – PET. Lima, Perú: San Marcos.

Villachica, H. (2000). El cultivo de camu camu en la Amazonía Peruana. Lima, Perú: Cooperación económica.

IX. ANEXOS

Anexo A. Matriz de consistencia de la investigación

Título: “Reactivación de la oferta exportable del camu camu en la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍNDICE	ESTRATEGIAS (METODOLOGÍA)	INSTRUMENTOS
<p>Problema General ¿Cuál es la relación entre la reactivación y la oferta exportable del Camu Camu de la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021?</p> <p>Problemas Específicos: ¿Cuál es el nivel de reactivación del Camu Camu, en la región Loreto durante el período 2016 al 2021? ¿Cuál es el nivel de oferta exportable del Camu Camu, de la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021?</p>	<p>Objetivo General Analizar la relación entre la reactivación en la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021.</p> <p>Objetivos Específicos: Establecer el nivel de reactivación del Camu Camu en la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021. Evaluar el nivel de la oferta exportable del Camu Camu en la Región Loreto, durante el período 2016 al 2021.</p>	<p>Hipótesis General. La reactivación tiene relación en la oferta exportable del camu camu en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021</p> <p>Hipótesis derivadas H1: La reactivación del Camu Camu fue deficiente en la región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021 H2: La oferta exportable del Camu Camu de la Región Loreto fue bajo durante el período 2016 al 2021</p>	<p>Variable 1 La reactivación</p> <p>Variable 2 Oferta exportable</p>	<p>Condiciones actuales de Reactivación: Sembríos Promoción Crecimiento Políticas de reactivación. Tecnología avanzada Estrategia de marketing</p> <p>Condiciones de la oferta exportable del Camu Camu Volumen de exportaciones Política regional de oferta Beneficiarios de la exportación Instituciones empoderadas.</p>	<p>Ítem 1, Ítem 2, Ítem 3, Ítem 4, Ítem 5, Ítem 6, Ítem 7, Ítem 8, Ítem 9, Ítem 10</p> <p>Ítem 11, Ítem 12, Ítem 13, Ítem 14, Ítem 15, Ítem 16, Ítem 17, Ítem 18, Ítem 19, Ítem 20</p>	<p>EFICIENTE 81% - 100%</p> <p>REGULAR 51% - 80%</p> <p>DEFICIENTE 00% - 50%</p> <p>ALTO 81% - 100%</p> <p>MEDIO 51% - 80%</p> <p>BAJO 00% - 50%</p>	<p>Tipo de investigación. El presente estudio de investigación es un trabajo de datos primarios, la investigación es de tipo correlacional-explicativa. Se propondrán variables de estudio, se medirá la relación entre ellas, se demostrará la relación directa y se responderá a la pregunta del trabajo.</p> <p>El presente trabajo se enfocará desde una perspectiva teórico-práctica que perseguirá, hasta el final, la verdad científica y objetiva. (HER05)</p> <p>Diseño de la investigación El diseño de investigación que se empleará en el estudio será el no experimental del tipo correlacional-explicativa.</p> <p>Es el no experimental porque no se manipulará ninguna variable. El diagrama del diseño metodológico es el siguiente:</p> 	<p>Instrumento: Cuestionario</p> <p>Técnicas: La encuesta</p>

Anexo B. Encuesta aplicada

UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
 ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO
 MAESTRÍA EN MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

Dirigido a los recolectores y productores de Camu Camu de la Región Loreto, 2016 - 2021.

PRESENTACIÓN

La presente encuesta tiene por objetivo recoger información sobre la reactivación de la oferta exportable del Camu Camu en la Región Loreto en el período 2016 al 2021.

Los resultados servirán para validar las hipótesis de la presente investigación.

INSTRUCCIONES:

Marca con una equis (X) las respuestas que crees correctas

CONDICIONES ACTUALES DE LA REACTIVACIÓN DEL CAMU CAMU.

1. ¿Considera que el número de hectáreas aprovechadas de camu camu en rodales naturales en la región Loreto son?

Eficientes	()
Regular	()
Deficientes	()

2. ¿El número de hectáreas técnicamente sembradas de camu camu en la región Loreto son?

Eficientes	()
Regular	()
Deficientes	()

3. ¿La promoción de la inversión en el cultivo de Camu Camu en la región Loreto es?

Eficiente	()
Regular	()
Deficientes	()

4. El número de campañas relacionadas a técnicas de promoción del Estado y/o ONGs en el cultivo de Camu Camu en la región Loreto es?

Eficiente	()
Regular	()
Deficientes	()

5. ¿Los sistemas productivos de reactivación del Camu Camu con tecnología avanzada en la región Loreto es?

Eficiente	()
Regular	()
Deficiente	()

6. ¿Consideras que el volumen de crecimiento para la exportación del Camu Camu en toneladas métricas en la región Loreto es?

Eficiente	()
-----------	-----

- Regular ()
Deficientes ()
7. ¿La aplicación de campañas de marketing en la reactivación para promocionar el Camu Camu en la región Loreto son?
Eficientes ()
Regular ()
Deficientes ()
8. ¿Las campañas de marketing para reactivar la producción del camu camu en la región Loreto son?
Eficientes ()
Regular ()
Deficientes ()
9. ¿Las políticas de reactivación del Camu Camu promovidas por el Gobierno Regional de Loreto y otras instituciones son?
Eficientes ()
Regular ()
Deficientes ()
10. ¿La reactivación de la producción del Camu Camu permitirá mejorar la economía en la Región Loreto en forma?
Eficiente ()
Regular ()
Deficiente ()

CONDICIONES DE LA OFERTA EXPORTABLE DEL CAMU CAMU.

11. ¿El volumen de las exportaciones en toneladas métricas anuales de camu camu en la región Loreto es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
12. ¿El crecimiento porcentual de las hectáreas técnicamente cultivadas de Camu Camu en la región Loreto los tres últimos años es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
13. ¿El número de toneladas métricas de Camu Camu de rodales naturales de la región Loreto vendidas al exterior es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
14. ¿La política regional en cuanto a la oferta exportable de Camu Camu en Loreto es?
Alto ()

- Medio ()
Bajo ()
15. ¿Los beneficios que percibe el agricultor por la exportación de Camu Camu en Loreto son?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
16. ¿La percepción de los beneficios tributarios por la exportación de Camu Camu en Loreto es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
17. ¿La percepción de las Instituciones que promueven la exportación del Camu Camu en Loreto es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
18. ¿Las exportaciones de Camu Camu que se encuentra en Tratados de Libre Comercio (TLC) en Loreto es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
19. ¿La repercusión que genera en el medio ambiente la exportación de Camu Camu en la Región Loreto es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()
20. ¿El crecimiento y estabilidad económica en los recolectores, productores y agricultores que producen Camu Camu en la Región Loreto es?
Alto ()
Medio ()
Bajo ()

FECHA: 2018 - 2019

ENCUESTADOR.....FIRMA.....

Anexo C. Validación de instrumentos. Cartas de invitación para validar el contenido del instrumento de medición

Lima, 13 de diciembre 2021

Señor(a):

Lic. Adm. Wiston RENGIFO VILLACORTA Mg.

Presente. -

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que, conocedor de su trayectoria académica y profesional, molesto su atención al elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del instrumento que pretendo utilizar en la Tesis para optar el grado de Magister en Marketing y Negocios Internacionales, por la Escuela Universitaria de PosGrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

El instrumento tiene como objetivo medir las variables Reactivación y Oferta Exportable, por lo que, con la finalidad de determinar la validez de su contenido, solicitamos marcar con una X el grado de evaluación a los indicadores para los ítems del instrumento, de acuerdo a su amplia experiencia y conocimientos. Se adjunta el instrumento y la matriz de Operacionalización de la variable considerando dimensiones, indicadores, categorías y escala de medición.

Agradecemos anticipadamente su colaboración y estamos seguros que su opinión y criterio de experto servirán para los fines propuestos.

Atentamente,


Rubén Darío Zuñiga Carpio
DNI 09082789


Recibido
15-12-21

Lima, 13 de diciembre 2021

Señor: Lic. Negocios Internacionales y Turismo
Steve RAYGADA PAREDES Mg.

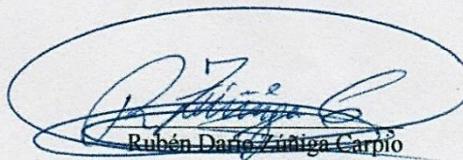
Presente.-

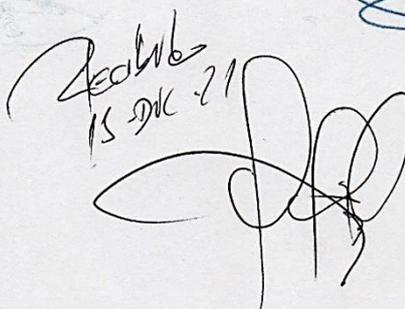
Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que, conocedor de su trayectoria académica y profesional, molesto su atención al elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del instrumento que pretendo utilizar en la Tesis para optar el grado de Magister en Marketing y Negocios Internacionales, por la Escuela Universitaria de PosGrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

El instrumento tiene como objetivo medir las variables Reactivación y Oferta Exportable, por lo que, con la finalidad de determinar la validez de su contenido, solicitamos marcar con una X el grado de evaluación a los indicadores para los ítems del instrumento, de acuerdo a su amplia experiencia y conocimientos. Se adjunta el instrumento y la matriz de Operacionalización de la variable considerando dimensiones, indicadores, categorías y escala de medición.

Agradecemos anticipadamente su colaboración y estamos seguros que su opinión y criterio de experto servirán para los fines propuestos.

Atentamente.


Rubén Darío Zúñiga Carpio
DNI 09082789


Recibido
15 Dic 21

Lima, 13 de diciembre 2021

Señor:

Lic. Adm. Gilbert Roland ALVARADO ARBILDO Dr.

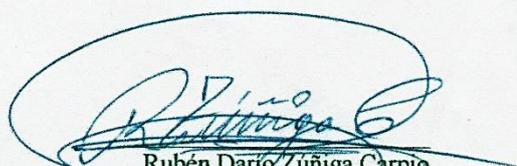
Presente.-

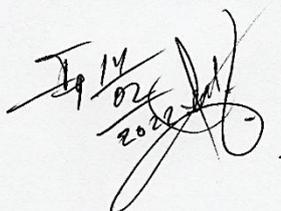
Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que, conocedor de su trayectoria académica y profesional, molesto su atención al elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del instrumento que pretendo utilizar en la Tesis para optar el grado de Magister en Marketing y Negocios Internacionales, por la Escuela Universitaria de PosGrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

El instrumento tiene como objetivo medir las variables Reactivación y Oferta Exportable, por lo que, con la finalidad de determinar la validez de su contenido, solicitamos marcar con una X el grado de evaluación a los indicadores para los ítems del instrumento, de acuerdo a su amplia experiencia y conocimientos. Se adjunta el instrumento y la matriz de Operacionalización de la variable considerando dimensiones, indicadores, categorías y escala de medición.

Agradecemos anticipadamente su colaboración y estamos seguros que su opinión y criterio de experto servirán para los fines propuestos.

Atentamente.


Rubén Darío Zuñiga Carpio
DNI-09082789


19/12/2021

Lima, 13 de diciembre 2021

Señor(a):

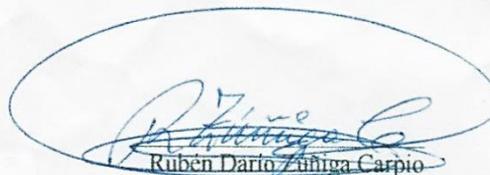
CPC. Carlos Augusto PINEDO HIDALGO Mg.
Presente.-

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que, conocedor de su trayectoria académica y profesional, molesto su atención al elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del instrumento que pretendo utilizar en la Tesis para optar el grado de Magister en Marketing y Negocios Internacionales, por la Escuela Universitaria de PosGrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

El instrumento tiene como objetivo medir las variables Reactivación y Oferta Exportable, por lo que, con la finalidad de determinar la validez de su contenido, solicitamos marcar con una X el grado de evaluación a los indicadores para los ítems del instrumento, de acuerdo a su amplia experiencia y conocimientos. Se adjunta el instrumento y la matriz de Operacionalización de la variable considerando dimensiones, indicadores, categorías y escala de medición.

Agradecemos anticipadamente su colaboración y estamos seguros que su opinión y criterio de experto servirán para los fines propuestos.

Atentamente.


Rubén Darío Zúñiga Carpio
DNI 09082789

Recibido: 14-12-21



Lima, 13 de diciembre 2021

Señor:

Lic. Adm. Hugo Henry RUÍZ VÁSQUEZ Mg.
Presente.-

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., para saludarlo cordialmente y a la vez manifestarle que, conocedor de su trayectoria académica y profesional, molesto su atención al elegirlo como JUEZ EXPERTO para revisar el contenido del instrumento que pretendo utilizar en la Tesis para optar el grado de Magister en Marketing y Negocios Internacionales, por la Escuela Universitaria de PosGrado de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

El instrumento tiene como objetivo medir las variables Reactivación y Oferta Exportable, por lo que, con la finalidad de determinar la validez de su contenido, solicitamos marcar con una X el grado de evaluación a los indicadores para los ítems del instrumento, de acuerdo a su amplia experiencia y conocimientos. Se adjunta el instrumento y la matriz de Operacionalización de la variable considerando dimensiones, indicadores, categorías y escala de medición.

Agradecemos anticipadamente su colaboración y estamos seguros que su opinión y criterio de experto servirán para los fines propuestos.

Atentamente.


Rubén Darío Zuniga Carpio
DNI 09082789

*Revisado
15 Dic. - 2022*
[Handwritten signature]

Anexo D. Informe de Opinión de expertos del instrumento de investigación

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): **Raygada Paredes Stevs**
- 1.2. Grado Académico: Magister en MBA
- 1.3. Profesión: Lic. En Negocios Internacionales y Turismo
- 1.4. Institución donde labora: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana
- 1.5. Cargo que desempeña: Docente auxiliar
- 1.6. Denominación del Instrumento: **Cuestionario Dirigido a los empresarios agricultores exportadores de Camu Camu de la Región Loreto, 2018.**
- 1.7. Variables: **Reactivación y Oferta exportable**
- 1.8. Cantidad de Items: **20**
- 1.9. Encargado de adecuación del instrumento: Rubén Darío ZÚÑIGA CARPIO
- 1.10. Programa de postgrado: Marketing y Negocios Internacionales

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los 20 ítems del instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				2	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				2	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría					2
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				2	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados					2
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento				2	
SUMATORIA PARCIAL						

SUMATORIA TOTAL

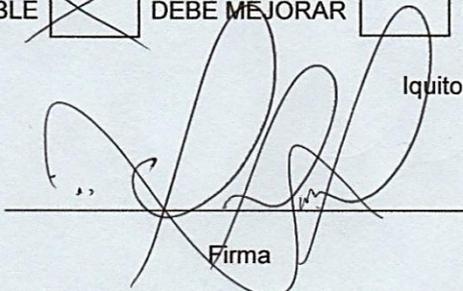
III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

Valoración total cuantitativa:

Opinión: FAVORABLE DEBE MEJORAR NO FAVORABLE

Observaciones:

Iquitos, 14 de diciembre 2021


 Firma

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): Rengifo Villacorta Wiston
 I.2. Grado Académico: Magister en Finanzas
 I.3. Profesión: Lic. En administración de empresas
 I.4. Institución donde labora: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana
 I.5. Cargo que desempeña: Docente auxiliar
 I.6. Denominación del Instrumento: **Cuestionario Dirigido a los empresarios agricultores exportadores de Camu Camu de la Región Loreto, 2018.**
 I.7. Variables: **Reactivación y Oferta exportable**
 I.8. Cantidad de Items: **20**
 I.9. Encargado de adecuación del instrumento: Rubén Darío ZÚÑIGA CARPIO
 I.10. Programa de postgrado: Marketing y Negocios Internacionales

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los 20 ítems del instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles					X
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría					X
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento					X
SUMATORIA PARCIAL						

SUMATORIA TOTAL

III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

Valoración total cuantitativa:

Opinión: FAVORABLE DEBE MEJORAR NO FAVORABLE

Observaciones:

Iquitos, 14 de diciembre 2021

Firma

05287088

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): **Alvarado Arbilido Gilbert Roland**
 I.2. Grado Académico: Doctor en Ciencias Empresariales
 I.3. Profesión: Lic. En Administración de Empresas
 I.4. Institución donde labora: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana
 I.5. Cargo que desempeña: Docente Principal y Jefe de departamento académico
 I.6. Denominación del Instrumento: **Cuestionario Dirigido a los empresarios agricultores exportadores de Camu Camu de la Región Loreto, 2018.**
 I.7. Variables: **Reactivación y Oferta exportable**
 I.8. Cantidad de Items: 20
 I.9. Encargado de adecuación del instrumento: Rubén Darío ZÚÑIGA CARPIO
 I.10. Programa de postgrado: Marketing y Negocios Internacionales

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS	Muy Malo	Malo	Regular	Bueno	Muy Bueno
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión					X
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría				X	X
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable					X
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento					X
SUMATORIA PARCIAL						
SUMATORIA TOTAL						

III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

Valoración total cuantitativa:

Opinión: FAVORABLE DEBE MEJORAR NO FAVORABLE

Observaciones:

Iquitos, 14 de diciembre 2021



 Firma

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): Pinedo Hidalgo Carlos Augusto
 I.2. Grado Académico: Magíster en Docencia Universitaria
 I.3. Profesión: Contado Público Colegiado
 I.4. Institución donde labora: Universidad Nacional de la Amazonía Peruana
 I.5. Cargo que desempeña: Docente asociado
 I.6. Denominación del Instrumento: **Cuestionario Dirigido a los empresarios agricultores exportadores de Camu Camu de la Región Loreto, 2018.**
 I.7. **Variables: Reactivación y Oferta exportable**
 I.8. **Cantidad de Items: 20**
 I.9. Encargado de adecuación del instrumento: Rubén Darío ZÚÑIGA CARPIO
 I.10. Programa de postgrado: Marketing y Negocios Internacionales

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS Sobre los 20 ítems del instrumento	Muy Malo	Malo	Regular	Buena	Muy Buena
		1	2	3	4	5
1. CLARIDAD	Están formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				X	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductas observables, medibles				X	
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría					X
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable				X	
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados				X	
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento					X
SUMATORIA PARCIAL						

SUMATORIA TOTAL

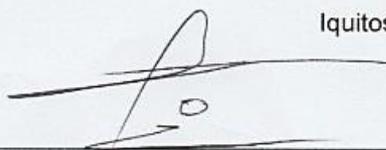
III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

Valoración total cuantitativa:

Opinión: FAVORABLE DEBE MEJORAR NO FAVORABLE

Observaciones:

Iquitos, 14 de diciembre 2021



Firma

05292747

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- 1.1. Apellidos y nombres del informante (Experto): Rubi Vázquez Hugo
- 1.2. Grado Académico: Magister en Gestión Empresarial
- 1.3. Profesión: Lic. En Administración de Empresas
- 1.4. Institución donde labora: Universidad Nacional de la Amazonia Peruana
- 1.5. Cargo que desempeña: Docente asistente
- 1.6. Denominación del Instrumento: Cuestionario Dirigido a los empresarios agricultores exportadores de Camu Camu de la Región Loreto, 2010.
- 1.7. Variables: Reactivación y Oferta exportable
- 1.8. Cantidad de ítems: 20
- 1.9. Investigador de adecuación del instrumento: Rubén Darío ZURIGA CARPIO
- 1.10. Programa de postgrado: Marketing y Negocios Internacionales

II. VALIDACIÓN

INDICADORES DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO	CRITERIOS	Muy Malo 1	Malos 2	Regular 3	Bueno 4	Muy Bueno 5
	Sobre los 20 ítems del Instrumento					
1. CLARIDAD	Ítems formulados con lenguaje apropiado que facilita su comprensión				✓	
2. OBJETIVIDAD	Están expresados en conductos observables, medibles					✓
3. CONSISTENCIA	Existe una organización lógica en los contenidos y relación con la teoría					✓
4. COHERENCIA	Existe relación de los contenidos con los indicadores de la variable					✓
5. PERTINENCIA	Las categorías de respuestas y sus valores son apropiados					✓
6. SUFICIENCIA	Son suficientes la cantidad y calidad de ítems presentados en el instrumento					✓
	SUMATORIA PARCIAL					✓
	SUMATORIA TOTAL					

III. RESULTADOS DE LA VALIDACIÓN

Valoración total cuantitativa:

Opinión: FAVORABLE DEBE MEJORAR NO FAVORABLE

Observaciones:

Iquitos, 14 de diciembre 2021

Firma

Anexo E. Confiabilidad de Instrumentos

“Reactivación de la Oferta Exportable del Camu Camu en la Región Loreto, durante el periodo 2016 al 2021”

La Confiabilidad para la encuesta sobre “Reactivación de la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el período 2016 al 2021”, se llevó a cabo mediante el método de inter correlación de ítems cuyo coeficiente es el Alfa de Cronbach; los resultados obtenidos se muestran a continuación.

Estadísticos de confiabilidad para la ficha de observación sobre “Reactivación de la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el período 2016 al 2021”.

Alfa de Cronbach la encuesta sobre “Reactivación de la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el período 2016 al 2021”	Alfa de Cronbach basada en los elementos tipificados	Nº de ítems
0,862	0,892	20

La confiabilidad de la encuesta Alfa de Cronbach para la encuesta sobre “Reactivación de la oferta exportable del Camu Camu en la región Loreto, durante el período 2016 al 2021”, según el coeficiente Alfa de Cronbach fue mayor de 0,70 (0.824 ó 89.2%) que es considerado válido para su aplicación.

Anexo F. Paneaux Fotográfico. Primera visita al Campo Experimental “El Dorado” ubicado en el Km 25, Carretera Iquitos – Nauta. (Área. 2,460 has. Instituto Nacional de Investigación Agraria. INIA). (Ingeniero Agrónomo e Investigador Genético, Mario Pinedo Panduro)



Dr. Mario Pinedo (sombbrero blanco) del Instituto de investigaciones de la Amazonía Peruana – IIAP en al Campo Experimental “El Dorado” Iquitos



Anexo G. *Viaje a la Ciudad de Iquitos en diciembre 2021 para actualizar datos sobre trabajo de Investigación, Titulada “Reactivación de la Oferta Exportable del Camu Camu en la Región Loreto, durante el Periodo 2016 – 2021”*



Visita al Laboratorio de Recursos Genéticos. Estación Experimental del Instituto Nacional de Innovación Agraria – INIA, Calle San Roque N° 209 San Juan Bautista, Maynas, Loreto – IQUITOS. (M. Sc. Sixto Alfredo Imán Correa).



M. Sc. Sixto Alfredo Imán Correa, en el laboratorio de la Estación Experimental del Instituto Nacional de Innovación Agraria – INIA, Calle San Roque N° 209 San Juan Bautista, Maynas, Loreto.



Laboratorio de la Estación Experimental del Instituto Nacional de Innovación Agraria – INIA, Calle San Roque N° 209 San Juan Bautista, Maynas, Loreto. (Conservación de semillas INIA 395 Vitahuayo Camu Camu



Segunda Visita al Campo Experimental “El Dorado”, ubicado en el Km 25, Carretera Iquitos – Nauta, el 30 de noviembre 2021. (Técnico Lolo Lumba Vásquez)



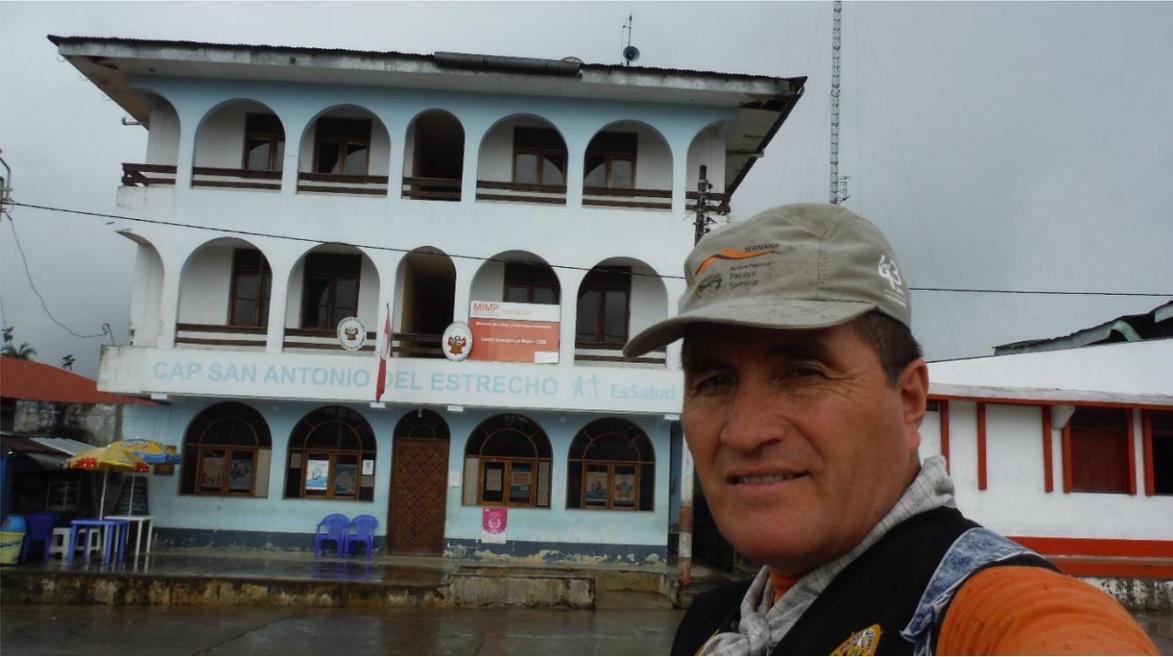
Anexo H. Anexo fotográfico correspondiente a visitas a las distintas localidades del interior de la Región Loreto, en las poblaciones naturales del Camu Camu que se encuentran en las áreas inundables a lo largo de los cauces de los afluentes del río Amazonas, Soplín Vargas, capital del Distrito Teniente Manuel Clavero, Provincia Putumayo, Departamento de Loreto; Río Putumayo, frontera con la República de Colombia



San Antonio del Estrecho, Río Putumayo, Región Loreto, frontera con Colombia



San Antonio del Estrecho, Río Putumayo, Región Loreto, frontera con Colombia



Santa Rosa del Distrito del Yavari, ubicado de la Provincia de Mariscal Ramón Castilla en el Departamento de Loreto. – (frontera con Brasil y Colombia)



Islandia es la capital del Distrito de Yavari, - Río Yavari (frontera con Brasil)



Puerto Amelia ubicada en el distrito de Yavari, provincia de Mariscal Ramón Castilla, al este del departamento de Loreto. Río Yavari (frontera con Brasil)



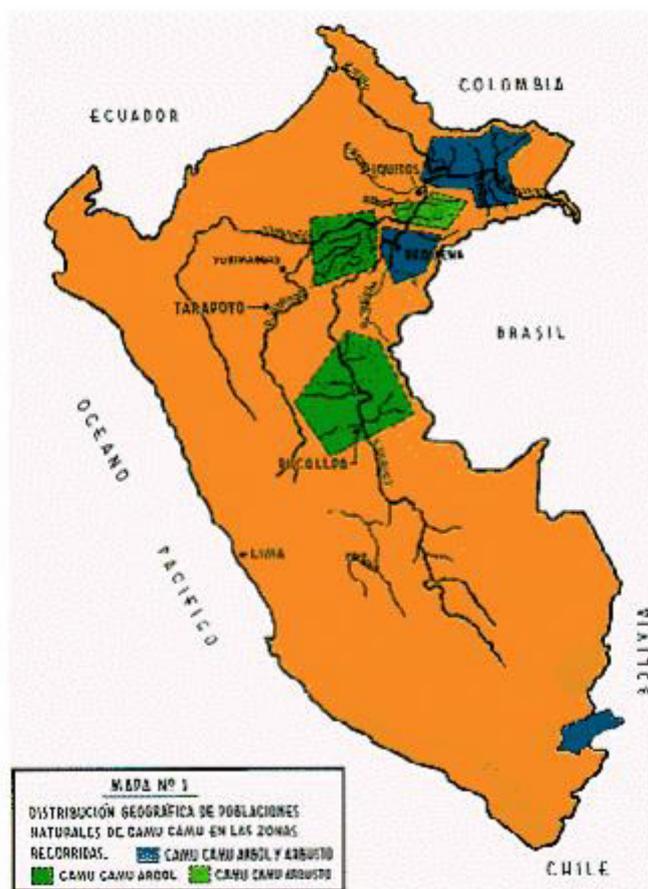
Distrito de Nauta, Provincia de Loreto. La confluencia de los ríos Marañón y Ucayali da inicio al río Amazonas



Centro Poblado de Oran (Margen Izquierdo del Rio Amazonas) Loreto - Maynas - Las Amazonas)

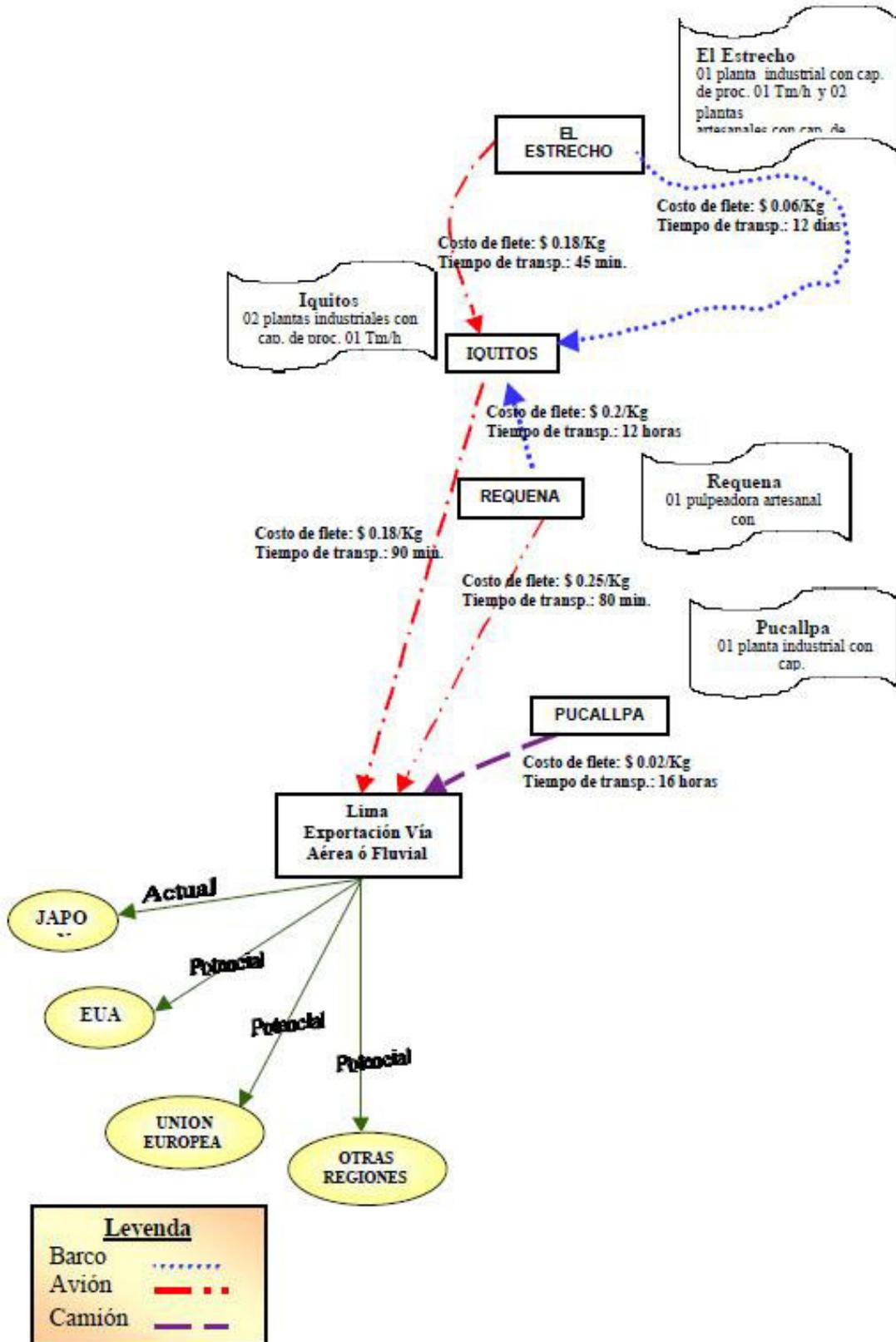


Anexo I. Mapa geográfico revelando las zonas donde se produce el Camu Camu en la Región Loreto, Ucayali, San Martín y Huánuco



Ubicación de las plantaciones naturales de camu camu en la selva amazónica de Perú. “En las zonas naturales que se ubican en los parajes inundables a lo largo de los cursos de agua, el florecimiento natural se origina cuando los ríos han decrecido su torrente, dejando los retoños y hojas quedan sometidos a la luz. Esto habitualmente se presenta entre los meses de setiembre y octubre. La producción del fruto se despliega entre diciembre y febrero, que dependerá del lugar. En sembradíos realizadas en terrenos con buen drenaje, lejos del predominio de las inundaciones, el florecimiento muestra dos picos en el año. El primero se da entre los meses de setiembre y octubre y el segundo entre los meses de marzo y abril, con la fructificación se producirá entre tres a cuatro meses más tarde. (El-Cultivo-del-Camu-Camu-Myrciaria-dubia-H.B.K.-Mc ... – OTCA <http://otca.org> › wp-content › uploads › 2021/02) (Libro sobre El Cultivo del Camu-Camu en la Amazonia Peruana, edición fue posible al soporte del Proyecto RLA/92/G 32 Formación para el uso sostenible de la Biodiversidad Amazónica” (Mendoza et al. 1989)

Anexo J. Flujo del proceso de comercialización de camu camu. Proyecto Asesoría en Planeación. Estudio de Mercado para Myrciaria dubia H.B.K. Mc Vaugh (camu camu) Agraria. Oficina de Planificación Agraria, Ministerio de Agricultura, (PROAPA-GTZ Perú. 2000)



Anexo K. *Mapa territorial revelando las zonas productoras de Camu Camu en el territorio Sudamericano*



“Disposición del Camu Camu en América. Orientación Técnica para la producción de Camu Camu en la Amazonía del Perú. Instituto Nacional de Innovación Agraria - INIA Grupo Técnico de Edición y Publicaciones Av. La Molina 1981, Lima- Perú (51 1) 240-2100 / 240-2350 www.inia.gob.pe Fecha de publicación: Julio, 2021” (Hernández y Barrera, 2010).