



UNAP



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TESIS

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR AGRO

DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 - 2015

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

AUTOR (ES): DORIS DESSIRÉ IZQUIERDO GÓMEZ

WENDY TONG GATTY

ASESOR: DR. FREDDY MARTÍN PINEDO MANZUR

IQUITOS – PERÚ

2018



UNAP



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y DE NEGOCIOS

MAESTRÍA EN GESTIÓN EMPRESARIAL

TESIS

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR AGRO

DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 - 2015

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE
MAESTRA EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

AUTOR (ES): DORIS DESSIRÉ IZQUIERDO GÓMEZ

WENDY TONG GATTY

ASESOR: DR. FREDDY MARTÍN PINEDO MANZUR

IQUITOS – PERÚ

2018



UNAP

*Escuela de Post Grado
Oficina de Asuntos Académicos*

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

Con **Resolución Directoral N° 0852-2016-EPG-UNAP**, se autoriza la sustentación de la tesis: **"EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR AGRO DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 – 2015"** designando como jurados a los siguientes profesionales:

Dr. Ronel Enrique Gratelli Tuesta	Presidente
Mgr. Manuel Ignacio Núñez Horna	Miembro
Mgr. Víctor Arturo Jesús Castillo Canani	Miembro

A los 14 días del mes de Noviembre del 2016, a horas 07:30 p.m., en el Auditorio de la Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana, se constituyó el Jurado evaluador y dictaminador, para presenciar y evaluar la sustentación de la tesis: **"EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR AGRO DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 – 2015"**, presentado por las egresadas: **Doris Dessire Izquierdo Gómez y Wendy Tong Gatty**, como requisito para optar el Grado Académico de **MAGÍSTER EN GESTIÓN EMPRESARIAL**, que otorga la UNAP de acuerdo a la Ley Universitaria N° 30220 y el Estatuto de la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana.

Después de haber escuchado la sustentación y luego de formuladas las preguntas, éstas fueron:

..... *Respondidas Satisfactoriamente*

El Jurado, después de la deliberación correspondiente en privado, llegó a las siguientes conclusiones, la sustentación es:

1. Aprobado como: Excelente () Muy bueno Bueno ()
2. Desaprobado: ()

Observaciones :..... *NINGUNA*

En fe de lo actuado los miembros del Jurado suscriben la presente acta por diez originales.

Seguidamente, el Presidente de Jurado dio por concluida la sustentación, siendo las *9:15 p.m.* del 14 de Noviembre del 2016; con lo cual, se le declara a las sustentantes *Aptos* para recibir el Grado Académico de **MAGÍSTER EN GESTIÓN EMPRESARIAL**

Dr. Ronel Enrique Gratelli Tuesta
Presidente

[Signature]
Mgr. Manuel Ignacio Núñez Horna
Miembro

[Signature]
Mgr. Víctor Arturo Jesús Castillo Canani
Miembro

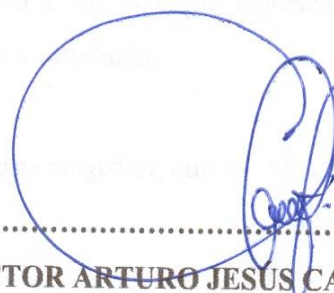
TESIS APROBADA EN SUSTENTACIÓN PÚBLICA DEL DÍA 14 DE
NOVIEMBRE DEL AÑO 2016 EN EL AUDITORIO DE LA ESCUELA DE
POSTGRADO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA AMAZONÍA
PERUANA, EN LA CIUDAD DE IQUITOS – PERÚ.



.....
Dr. RONEL ENRIQUE GRATELLI TUESTA
Presidente



.....
Mgr. MANUEL IGNACIO NUÑEZ HORNA
Miembro



.....
Dr. VICTOR ARTURO JESUS CASTILLO CANANI
Miembro



.....
Dr. FREDDY MARTÍN PINEDO MANZUR
Asesor

DEDICATORIA

La concepción de este proyecto está dedicada principalmente a mi Padre Celestial, por darme la oportunidad de estar aquí y gozar la vida que tengo; a mis queridos padres, Julio y Doris, por enseñarme que lo que te propones con esfuerzo se cumple y gracias a todas sus enseñanzas, son mi ejemplo a seguir.

A ellos esta tesis magistral, que sin ellos, esto no hubiese podido ser.

Doris Dessiré Izquierdo Gómez

La concepción de este proyecto está dedicada a mis padres, pilares fundamentales en mi vida. Sin ellos, jamás hubiese podido conseguir lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar, no solo para mí, sino para mi hermano y familia en general. También dedico este proyecto a mi esposo y mi hija que representan mi gran esfuerzo y tesón en momentos de decline y cansancio.

A ellos esta tesis magistral, que sin ellos, esto no hubiese podido ser.

Wendy Tong Gatty

RECONOCIMIENTO

Agradecemos a Dios por protegernos durante todo nuestro camino y darnos fuerzas para superar obstáculos y dificultades a lo largo de toda nuestra vida.

A nuestros queridos padres, por estar siempre apoyándonos, ejemplo de lucha, dedicación y fortaleza.

A nuestro Asesor de Tesis, **Dr. FREDDY MARTÍN PINEDO MANZUR**, por su esfuerzo y dedicación. Sus conocimientos, sus orientaciones, su manera de trabajar, su persistencia, su paciencia y su motivación han sido fundamentales para nuestra formación como investigadoras. A su manera, ha sido capaz de ganarse nuestra lealtad y admiración, así como sentirnos en deuda con él por todo lo recibido durante el periodo de tiempo que ha durado esta Tesis.

Las Autoras.

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR AGRO DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 – 2015

Doris Dessiré Izquierdo Gómez

Wendy Tong Gatty

RESUMEN

La Región Loreto se ha caracterizado por exportar productos agrícolas y agroindustriales, exóticos, biodiversos, saludables y que provienen de la naturaleza, como por ejemplo: Palmito, Camu Camu, Uña de Gato, Sangre de Grado, Café, Cacao, entre los más importantes. Productos que son requeridos por el mercado internacional de manera creciente.

El objetivo de la presente tesis magistral fue demostrar qué productos, qué empresas y a qué mercados se exportaron los productos del sector agro de la Región Loreto. Para ello, se llevó a cabo la presente investigación de tipo descriptiva y de diseño no experimental, debido a que se procedió a la revisión de estadísticas de exportación tomando como punto de salida la Aduana de Iquitos, sin alterar a propósito los elementos intervinientes ni el entorno.

Luego del análisis y discusión de los resultados, se pudo demostrar que las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 - 2015, se encuentran concentrados en pocos productos (Palmito en Conserva), pocas empresas (Conservera Amazónica S.A. – CAMSA) y pocos mercados (Argentina), lo que representa un gran riesgo, ya que si algo va mal con ellos, esto afectará negativamente las cifras exportadas. Por lo que, se recomienda llevar adelante diversificación de productos, empresas y mercados, participando en ferias internacionales, ruedas de negocios, misiones comerciales, etc.; pudiendo solicitar el apoyo de instituciones especializadas como: MINCETUR, PROMPERÚ, ADEX, Cámara de Comercio.

EXPORT OF PRODUCTS FROM THE AGRO SECTOR OF THE LORETO REGION, PERIOD 2011 - 2015

Doris Dessiré Izquierdo Gómez

Wendy Tong Gatty

ABSTRACT

Loreto Region has been characterized by export agricultural and agro-industrial products with exotic, biodiverse healthy and come from nature, such as: Palm, Camu Camu, Cat's Claw, Sangre de Grado, Coffee, Cocoa, among the most important. Products are required by the international market increasingly

The aim of this master thesis was to show what products, which companies and which markets products agro of the Loreto Region were exported. To this end, carried out this descriptive and non-experimental design research, because proceeded to review export statistics taking as a starting point Customs Iquitos, without altering the way the elements involved and the environment.

After analyzing and discussion of the results, it is demonstrated that exports of products agro sector Loreto during the period 2011-2015, are concentrated in a few products (canned palm heart), few companies (Conservera Amazónica S.A. - CAMSA) and few markets (Argentina), representing a risk, because if something goes wrong with them, this will negatively affect the export figures. Therefore, it is recommended to carry out diversification of products, companies and markets, participating in international fairs, business meetings, trade missions, etc.; may request the support of specialized institutions such as MINCETUR, PROMPERÚ, ADEX, Chamber of Commerce.

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
CONTRACARATULA	ii
ACTA DE SUSTENTACIÓN	iii
APROBACIÓN DE TESIS	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT.....	viii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	ix
ÍNDICE DE CUADROS.....	xi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xiii
CAPÍTULO I.....	.01
1.1. INTRODUCCIÓN01
1.2. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN02
1.3. OBJETIVOS05
1.3.1. Generales.....	.05
1.3.2. Específicos05
CAPÍTULO II06
2.1. MARCO TEÓRICO.....	.06
2.1.1. Antecedentes06
2.1.2. Bases Teóricas.....	18
2.1.3. Marco Conceptual	28
2.2. DEFINICIONES OPERACIONALES	33
2.3. HIPÓTESIS.....	34
CAPÍTULO III.....	36
3. METODOLOGÍA	36
3.1. Método de Investigación.....	36
3.2. Diseño de Investigación	36

3.3. Población y Muestra.....	37
3.4. Técnicas e Instrumentos	37
3.5. Procedimientos de Recolección de Datos	37
3.6. Técnicas de Procesamiento y Análisis de Datos	38
3.7. Protección de los Derechos Humanos.....	38
CAPÍTULO IV	39
RESULTADOS.....	39
CAPÍTULO V	59
DISCUSIÓN	59
CAPÍTULO VI.....	66
PROPUESTA.....	66
CAPÍTULO VII	68
CONCLUSIONES	68
CAPÍTULO VIII.....	70
RECOMENDACIONES	70
CAPÍTULO IX.....	72
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	72
ANEXOS	73

ÍNDICE DE CUADROS

		Pág.
Cuadro 1.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de la Región Loreto, Periodo 2011 -2015.	39
Cuadro .2	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2011.	41
Cuadro 3.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2012.	43
Cuadro 4.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2013.	44
Cuadro 5.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2014.	45
Cuadro 6.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2015.	47
Cuadro 7.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2011.	48
Cuadro 8.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2012.	49
Cuadro 9.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2013.	50
Cuadro 10.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2014.	51
Cuadro 11.	Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2015.	52
Cuadro 12.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo	53

2011.

Cuadro 13.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2012.	54
Cuadro 14.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2013.	55
Cuadro 15.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2014.	56
Cuadro 16.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2015.	57
Cuadro 17.	Variación de las Exportaciones de Productos del Sector Agro de la Región Loreto, Periodo 2011 – 2015.	60
Cuadro 18.	Exportaciones de la Región Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2011 – 2015.	61
Cuadro 19.	Exportaciones de la Región Loreto Por Empresa, Periodo 2011–2015.	63
Cuadro 20	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2011 – 2015.	64

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
Gráfico 1. Exportaciones de Productos del Sector Agro de la Región Loreto, Periodo 2011 -2015	40
Gráfico 2. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2011	42
Gráfico 3. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2012	43
Gráfico 4. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2013	44
Gráfico 5. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2014	46
Gráfico 6. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2015	47
Gráfico 7. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2011	49
Gráfico 8. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2012	50
Gráfico 9. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2013	51
Gráfico 10. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2014	52
Gráfico 11. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Empresa, Periodo 2015	53
Gráfico 12. Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2011	54
Gráfico 13. Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2012	55
Gráfico 14. Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2013	56
Gráfico 15. Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo	57

	2014	
Gráfico 16.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2015	58
Gráfico 17.	Variación de las Exportaciones de Productos del Sector Agro de la Región Loreto, Periodo 2011 – 2015	60
Gráfico 18.	Exportaciones de la Región Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2011 – 2015	62
Gráfico 19.	Exportaciones de la Región Loreto Por Empresa, Periodo 2011–2015	63
Gráfico 20.	Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2011 – 2015	65

CAPÍTULO I

1.1. INTRODUCCIÓN.

Cuando se habla de diversidad, el Perú se muestra como uno de los países más mega diversos del planeta, al tener un gran número de especies, tanto en flora como en fauna, con abundante biodiversidad, dotado de los más variados y exóticos ejemplares con potencial para ser transados en los mercados mundiales, aplicando criterios de sostenibilidad y manejo responsable del recurso.

Es preciso señalar que, la Región Loreto tiene como uno de los principales productos de exportación a los pertenecientes al sector agro, situándose entre los cuatro más importantes después de la madera, los combustibles y los peces ornamentales, convirtiéndose así en uno de los primeros generadores de divisas para la región, ocupando a miles de familias en los diferentes eslabones de la cadena productiva.

La demanda mundial de alimentos se caracteriza por requerir productos saludables, exóticos y biodiversos, debido principalmente a que las personas desean vivir más años. A esto se debe sumar el gran problema de salud pública mundial como es la obesidad y, productos alimenticios como los que exporta Loreto, son los llamados a combatirla. Sobre todo, en los países desarrollados, el precio no es un determinante de la demanda sino las características y bondades antes señalados, lo que abre las posibilidades a la internacionalización de los alimentos amazónicos.

En este sentido, la presente tesis magistral denominada **Exportaciones de Productos del Sector Agro de la Región Loreto, Periodo 2011 – 2015**, efectúa un análisis descriptivo del sector, poniendo especial énfasis en los diferentes productos exportados, las empresas exportadoras y el mercado o país de destino de las mismas.

La estructura de esta investigación se detalla en el Índice, mostrando total coherencia entre un capítulo y otro con la finalidad de demostrar la Hipótesis General planteada, así como las Hipótesis Específicas. Luego, se estudian los datos y se validan las hipótesis para posteriormente, arribar a las Conclusiones y Recomendaciones en los respectivos capítulos que conforman la presente investigación.

1.2. PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN.

La Región Loreto es poseedora de ingente capital natural que viene siendo aprovechado para su crecimiento, aunque algunas veces de manera indiscriminada. Hasta el año 2015, de acuerdo a los reportes de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT, el principal producto de exportación es la “Madera”, seguido de “Combustibles”, “Peces Ornamentales” y “Productos del Sector Agro”, y ubicándose entre “Otros”, a la “Artesanía” y “Equipos y Material Para la Industria Petrolera”. Como se puede observar, los tres primeros productos antes descritos (Madera, Combustibles y Peces Ornamentales), provienen de actividades extractivistas, con el consiguiente deterioro del medio ambiente y agotamiento del recurso, con un impacto negativo en los estándares de vida del poblador amazónico.

En el caso de la actividad forestal, consistía en la extracción de especies maderables tales como: el Cedro, la Cumala, el Tornillo, etc.; la misma que se venía realizando a través de concesiones, sin embargo, se descubrió que gran parte de la madera exportada provenía de lugares fuera de la concesión, utilizando la guía forestal de esta para transitar hasta transformación y posterior exportación. La autoridad del sector comenzó a auditar las guías en el campo y pudo comprobar que no se ajustaba a la normativa vigente. Es por ello que, en el año 2014, se publica la nueva Ley Forestal, estableciendo la verificación de la extracción, lo que trajo como consecuencia una paralización de la producción y exportación. Lo mismo sucede con la extracción de Hidrocarburos y exportación

de Combustibles, sector que se encuentra en crisis desde hace 3 años aproximadamente por la caída de los precios internacionales del petróleo. Luego, la exportación de Peces Ornamentales viene afectando al recurso que se obtiene de forma extractiva, debiendo desplazarse a mayores distancias para la pesca y recolección.

Ante esta coyuntura, los productos del agro que se obtienen de sembríos mayoritariamente, flexibilizando la presión al medio natural (a excepción del Camu Camu, que aproximadamente el 85% proviene de rodales naturales y el 15% de cultivos), surgen como una alternativa de manejo y aprovechamiento responsable del recurso para destinarlo al mercado local e internacional.

1.2.1. PROBLEMA GENERAL

La Región Loreto cuenta con pocos productos de exportación, los mismos que provienen mayoritariamente de la biodiversidad, con la característica de ser materia prima o con escaso valor agregado. Por ejemplo, la exportación de Madera, además de ser una de las principales actividades generadoras de divisas para la región, constituye una importante fuente generadora de empleo e ingresos para los involucrados pero que actualmente se encuentra en crisis. Alrededor de esta actividad principal, giran un sinnúmero de empresas y personas que ejecutan actividades conexas o clústers para abastecer de los bienes y servicios requeridos. Sin embargo, esta explotación del recurso se viene llevando a cabo de manera extractivista y así ha sido en los últimos 50 años, sin planes efectivos de reforestación o manejo eficaz del recurso que ha hecho que éste paulatinamente se vaya agotando.

El segundo producto de exportación son los Combustibles, actividad que es realizada básicamente por PETROPERÚ, dirigido al mercado fronterizo de Colombia (Leticia).

El tercer producto más exportado son los Peces Ornamentales, recurso que abunda en la Amazonía y que proporciona trabajo de manera directa e indirecta a 20,000 familias aproximadamente (DIREPRO LORETO, 2014).

Lo mismo sucede con el Camu Camu, existen pocas empresas exportadoras y se exporta mayoritariamente al Japón. El Palmito, es exportado por dos empresas teniendo a Argentina y Francia como principales destinos. La Artesanía, que tiene como destino los Estados Unidos de Norteamérica. Las exportaciones del sector agropecuario han mantenido un importante crecimiento durante los últimos años, siendo la participación de productos no tradicionales cada vez mayor en relación a los cultivos tradicionales de exportación. Además, los productos del agro provienen de sembríos y no de extracción (salvo el Camu Camu); por lo tanto, la presión sobre el medio natural es reducida y se trata de producción sostenible y renovable.

En tal sentido, el Problema General queda formulado de la siguiente manera:

¿Cuál fue la evolución de las exportaciones de los productos del sector agro de la Región Loreto, en el periodo 2011 - 2015?

1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

1. ¿Qué productos del sector agro exportó la Región Loreto, durante el periodo 2011– 2015?
2. ¿Qué empresas exportaron productos del sector agro de la Región Loreto, durante el periodo 2011 – 2015?
3. ¿A qué países se destinaron las exportaciones del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015?

1.3. OBJETIVOS.

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Analizar la evolución de las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, en el periodo 2011 - 2015.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Identificar los productos del sector agro que exportó la Región Loreto, durante el periodo 2011 – 2015.
2. Identificar las empresas que exportaron productos del sector agro de la Región Loreto, durante el periodo 2011 – 2015.
3. Identificar los países de destino de las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, en el periodo 2011 – 2015.

CAPÍTULO II

2.1. MARCO TEÓRICO.

2.1.1 ANTECEDENTES.

PINEDO MANZUR, MARTÍN (2015), en el artículo denominado **“Cruzando la Frontera Colombiana”**, publicado en la revista especializada *Exportando.Pe* N° 15, señala que las zonas de frontera propician una dinámica comercial muy activa, ya que es donde confluyen poblaciones que incentivan el intercambio comercial. Así sucede con el comercio fronterizo entre Perú y Colombia, en la zona del Trapecio Amazónico, que muestra un comportamiento muy positivo debido a la creciente demanda de productos peruanos, como se ha podido comprobar en recientes trabajos de prospección. El flujo comercial de productos peruanos se realiza por vía fluvial desde Iquitos (Perú) hasta la zona de frontera y tienen como destino las ciudades de Leticia (Colombia), Tabatinga (Brasil) y Benjamín Constant (Brasil). Es muy común encontrar en las góndolas de los supermercados de estas ciudades, productos de alimentos peruanos como: leche en lata y caja, yogur, embutidos, queso, conservas de pescado en graded, filete y lomo, en aceite vegetal y agua con sal; además, pescado en salsa de tomate. Este mercado también demanda pescado fresco y congelado de los denominados “grandes bagres” (Dorado, Doncella o Pintadilla). Existe también un notable consumo de Ají Charapita en conserva al natural (enteros), crema, tipo tabasco y en polvo; así como pulpa de diferentes frutas amazónicas, como Camu Camu, Guayaba, Cocona y Acaí. En cuanto a bebidas, el mercado fronterizo también demanda néctares y jugos de frutas en cajas, bebidas gaseosas y conocidas marcas de cerveza. Además, los habitantes del Trapecio Amazónico cada vez requieren más materiales de construcción peruanos, como varillas de fierro, cemento, sanitarios, mayólicas y drywall. Asimismo, los compradores colombianos demandaron Peces Ornamentales Vivos, constituyéndose en uno de los productos más transados. Este artículo se relaciona con la presente tesis magistral, en el

sentido que en ella se señala que entre los mercados de destino de la exportación de combustibles y productos agropecuarios figura Colombia, mercado que debe ser aprovechado adecuadamente dada la cercanía existente.

AGENCIA AGRARIA DE NOTICIAS (2015), publicó el artículo denominado **“Exportaciones Agrarias de la Macro Región Oriente Crecieron 93.70% en el 2014”**, en el que precisan que “las exportaciones agropecuarias de la Macro Región Oriente (Ucayali, Amazonas, Loreto y San Martín) sumaron US\$ 61,915,600.00 el 2014, lo que representó un crecimiento de 93.5% respecto al 2013 donde ascendió a US\$ 31,993,841.00; según un informe del Centro de Investigación Empresarial (CIE) de PERUCÁMARAS. Cabe precisar que este sector es el tercero con mayor peso dentro de la estructura exportadora de esta parte del país al participar con el 24.90% del total de las exportaciones (Tradicional y No Tradicional) de la Macro Región Oriente. El principal producto exportado fue el Cacao. Esta macro región concentró el 34.80% de los envíos nacionales de este producto. Sus principales mercados de destino fueron Países Bajos (33.2%), Bélgica (22.7%) e Italia (17.6%). Por su parte, las exportaciones agrícolas (sector Tradicional) de la Macro Región Oriente el año anterior registró US\$ 100,017,232.00; mostrando una leve reducción de (0.20%) comparado a los US\$ 100,240,848.00 registradas el 2013. Además, este sector es el que mayor participación tiene en las exportaciones totales, al representar el 40.20%. El principal producto despachado fue el Café. Las exportaciones totales (Tradicionales y No Tradicionales) de la Macro Región Oriente ascendieron a US\$ 248.6 millones, equivalente a un aumento de 16.9% frente al 2013. El CIE de PERUCÁMARAS señala que de las cuatro regiones que conforman esta macro región, San Martín registró la mayor participación en el total exportado con US\$ 154.9 millones (62% del total). Le siguen Loreto US\$ 53.5 millones (21%), Ucayali con US\$ 36.4 millones (15%) y Amazonas con US\$ 3.8 millones (2%)”. Este artículo se relaciona con la presente tesis magistral, en el sentido que esta destaca la importancia de las exportaciones del sector agro, constituyéndose en uno de los principales generadores de divisas de la región Loreto.

HUAMÁN PASTORELLI, Sandra Elizabeth (2015), en el dossier titulado **“Tesis de Investigación de Pregrado Bionegocios, Green Business y Cambio Climático”**, recopila una serie de investigaciones estando entre ellas *“Prospección de Mercado de Exportación en el País con Mayor Índice de Obesidad Para Snack de Sacha Inchi”*, de Rojas Portal, Rosi Ingrid y Yerén López, SysySulay (2010), señalan que el objetivo general de la presente investigación fue determinar los posibles mercados de exportación para snack de Sacha Inchi, para lo cual se utilizó un diseño exploratorio y un diseño descriptivo y dos instrumentos: entrevista a profundidad y cuestionario estructurado. La entrevista a profundidad fue dirigida a dos expertos en el tema de la obesidad y a seis expertos en mercado de diversas entidades públicas y privadas como: Promperú, Biocomercio, GTZ (Cooperación Técnica Alemana con Sede PDRS en el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo), Dirección Regional de Comercio Exterior y Turismo de San Martín (DIRCETUR San Martín), Instituto Nacional de Investigación de la Amazonía Peruana (INIAP), Ministerio de Agricultura (MINAG). Los cuestionarios estructurados fueron aplicados a dos empresas dedicadas a la producción y comercialización de Sacha Inchi: Industrias Sisa S.A. y Agro Negocios San Martín. La investigación generó como resultado que Estados Unidos es un mercado atractivo para ofrecer snack de Sacha Inchi, ya que presenta mayor índice de obesos en la edad infantil y adulta, quienes tienen la tendencia de cambiar sus hábitos alimenticios para evitar enfermedades, gastos médicos, entre otros, ya que a la vez, el Sacha Inchi es un producto de alto contenido de omega 3, 6 y 9. Actualmente, existen importantes organizaciones que ayudan a combatir el problema de la obesidad y el sobrepeso en Estados Unidos, brindándoles buenos consejos para una alimentación sana. Además de ello, en Estados Unidos la tendencia al consumo de alimentos sanos está en aumento, por lo que representa una oportunidad de negocio exportar productos saludables como el Sacha Inchi. Por otro lado, Muñoz Lucana, Mayra Andrea y Villar Guevara, Luis Fernando (2011) en la investigación *“Factores Para el Aprovechamiento Sostenible del Camu Camu Orgánico en la Región Loreto”*, buscaron determinar los factores que permiten que el Camu Camu (*Myrciariadubia*) Orgánico tenga un aprovechamiento sostenible en la Región de

Loreto, tomando en cuenta la viabilidad técnica, comercial y el impacto social en las comunidades que se encuentran involucradas con el cultivo de dicho fruto. Se trabajó bajo un diseño exploratorio, usando entrevistas a profundidad. Esto permitió rescatar información de primera mano de los expertos en cultivo de Camu Camu (*Myrciariadubia*) Orgánico. El aprovechamiento sostenible del Camu Camu Orgánico está relacionado directamente con la domesticación, tecnificación productiva, de transformación y comercialización internacional del fruto. Entre los principales resultados, se encontró el potencial que tiene la Región de Loreto para la producción del Camu Camu Orgánico, basado en sus tierras inundables, clima, fitodiversidad, entre otras y su comercialización en los mercados internacionales, específicamente en países como Japón, Holanda y Estados Unidos, sin embargo, la calidad de los productos elaborados en base a Camu Camu Orgánico debe mejorar, ya que los procesos de elaboración no son estandarizados, lo que hace que surjan problemas al momento de exportar el fruto. Se concluye que existe una demanda latente por el producto elaborado en base a Camu Camu Orgánico, por ello la Región de Loreto debe aprovechar esa ventaja para fomentar la comercialización de este producto en mercados aún no explorados. Asimismo, Farfán Castillo, Diana Elizabeth y Farfán Castillo, Erika Victoria (2012) en la investigación titulada *“Factores que Limitan la Industrialización de Productos Derivados del Aguaje en la Región Loreto Para el Sector Alimentario con Fines de Exportación”*, tenía como objetivo identificar los principales factores que limitan la industrialización de productos derivados del Aguaje como principal componente en la industria alimentaria y cosmética del Perú con fines de exportación. Asimismo, se analiza y determina la viabilidad técnica y comercial para la industrialización de los productos derivados del Aguaje con el fin de mantener un rendimiento sostenible del producto, específicamente donde la condición demográfica puede ser aprovechada exitosamente por sus suelos, el Aguaje es una fruta oriunda de la selva amazónica competente y potencial, tanto para el mercado nacional e internacional. Utilizaron un diseño exploratorio cualitativo empleando como instrumentos entrevistas a profundidad no estructurada realizadas a expertos ingenieros agrónomos y forestales, así como a representantes de entidades del gobierno de Loreto, revisión

documentaria y observación mediante trabajo de campo realizado en la Región de Loreto, provincia de Yurimaguas, la cual ha sido de complemento a la información obtenida por los entrevistados. Como resultados obtenidos, se observa que los factores que limitan dicha industrialización son: el no contar con suficiente investigación y capacitación por parte del gobierno y entidades a empresas agroindustriales así como a las comunidades amazónicas, ocasionando de esta manera la falta de interés en el desarrollo del producto con valor agregado, sumándose también la falta de inversión por parte de las agroindustrias como en equipos tecnológicos y técnicas que contribuyan a la conservación de la masa y/o pulpa de Aguaje para elaboración de sus diversos derivados. La industrialización de los productos derivados del Aguaje es una gran oportunidad porque permite la exportación de un producto con valor agregado generando beneficio social y económico hacia los pobladores e industrias transformadoras de Loreto, razón por la cual, se debe fomentar la importancia de las propiedades que cuenta el producto como la vitamina A, la abundancia del producto, su estacionalidad y bajos costos para poder lograr su conservación y uso sostenible en las zonas de plantaciones de Aguaje. Del mismo modo, Cruces Centeno, Karen Carmen (2012), en la investigación *“Comercialización Potencial de la Cáscara del Camu Camu en Función de sus Propiedades Vitamínicas en el Mercado Europeo”*, precisa que el Camu Camu es una especie nativa de la Amazonía y el interés por su fruto radica en su alta concentración de ácido ascórbico. La presente investigación se realizó para estudiar la potencial comercialización de la cáscara del Camu Camu en forma de infusión filtrante o darle otro uso más provechoso a la cáscara y que esta pueda lograr llegar a nuevos mercados internacionales donde esta fruta no ha logrado ingresar por ser considerada Novel Food. Para esto, se investigó en diferentes empresas exportadoras de Camu Camu de Lima Metropolitana, se conversó con diferentes gerentes y jefes de las áreas de logística y exportación, quienes brindaron información veraz y contundente de cómo se viene trabajando el Camu Camu en la capital, a su vez, cómo lo están exportando y a qué países lo están haciendo con resultados satisfactorios. La respuesta unánime que se recibió de los diferentes empresarios es que estarían dispuestos a invertir en esta idea, ya que les generaría una rentabilidad extra por su comercialización. Tal como se puede notar,

la presente tesis magistral se relaciona con todas las investigaciones descritas en el dossier, en el sentido que demuestran la gran potencialidad que representa el mercado internacional para los productos agroindustriales de la Amazonía en general y de Loreto en particular.

CHIRINOS, Octavio; ADACHI, Leonardo; CALDERÓN, Fernando; DÍAZ, Raúl; LARREA, Luis; MUCHA, Gustavo; ROQUE, Liliana (2009); en la investigación denominada **“Exportación de Aceite de Sacha Inchi al Mercado de Estados Unidos”**, establecen que “las características nutritivas del Sacha Inchi, debido a la cantidad de ácidos grasos omega 3 que posee, han motivado que agricultores y empresas inicien la explotación de esta semilla, con el propósito de exportar sus derivados en el futuro. Sin embargo, este cultivo se realiza de manera artesanal y poco tecnificada y, en el caso de las exportaciones, estas no se respaldan en un análisis técnico del mercado externo sino en contacto directo con algunos potenciales clientes del mercado exterior. Abona a favor que la tendencia mundial de consumo de aceites vegetales se haya incrementado en los últimos años. Estados Unidos es el segundo mercado más importante pues sus consumidores son cada vez más conscientes de la necesidad de una alimentación sana, nutritiva y equilibrada para evitar problemas de salud, lo que incluye el menor consumo de grasas de origen animal. Precisamente, una de las características principales de la semilla de Sacha Inchi es su alto contenido de aceites (54%) y proteínas (33%), además de tener mayor cantidad de omega 3 (48,6%), lo que hace al aceite de Sacha Inchi un producto con mucho potencial en el mercado global. Por estas razones, la presente investigación busca responder a si es posible desarrollar un modelo de negocio exitoso que permita viabilizar la exportación de los derivados del Sacha Inchi con estándares internacionales de competitividad global. Esta propuesta está enmarcada en la exploración de la empresa Agropex SAC que produce aceite y está interesada en la exportación de este nuevo producto. Para responder a esta interrogante, se desarrollaron algunos puntos previos que son el marco teórico y la metodología empleados, el alcance y las fuentes del estudio, los que se tratan en el capítulo 1. El capítulo 2 presenta los principales atributos del Sacha Inchi y la situación actual de la producción de la

semilla en el Perú mediante el análisis del proceso de conversión de esta en aceite y la importancia de la trazabilidad para garantizar la calidad y la seguridad del producto. Asimismo, se debe analizar la cadena productiva y los modelos de negocios existentes para el cultivo de la semilla de Sacha Inchi en el país, para comparar los recursos y las habilidades del emprendedor, lo que se realiza en el capítulo 3. Para el análisis de la cadena productiva en el agro, se utilizó el análisis de la cadena de valor que categoriza las actividades que producen valor añadido en la organización en función de los recursos y las habilidades del emprendedor. Además, se aplicó el concepto de cadena de suministro mediante el cual se analizan los procesos de flujo de materiales e información que se establecen dentro y fuera del proyecto. Las razones de la elección de la empresa Agropex SAC y su análisis se exponen en el capítulo 4. Además, se debe demostrar que existe en el mundo una demanda suficiente por aceites vegetales no refinados que permita asegurar la sostenibilidad de la exportación peruana de los derivados de Sacha Inchi, lo cual se hace en el capítulo 5, referido al análisis de mercado. Para ello, se realizaron proyecciones de demanda y macro-segmentación para definir el mercado meta e identificar los factores claves para consolidarse en el mercado objetivo en el que competirá. En el caso de los factores externos que afectan el desarrollo del proyecto, se utilizó el análisis estratégico Septe en el capítulo 6, en el cual también se aplica el análisis de las cinco fuerzas de Porter. Posteriormente, la investigación propone estrategias competitivas que permitan viabilizar la exportación de derivados de Sacha Inchi al mercado de Estados Unidos y desarrollar el plan de negocios con sus estrategias de marketing, operaciones, organización y recursos humanos, lo que se desarrolla en el capítulo 7. Una vez recolectada esta información, se analizó la viabilidad económico-financiera del proyecto, que se expone en el capítulo 8, la cual resultó positiva para el presente plan de negocios, inclusive luego de realizar los análisis de riesgo, punto de equilibrio y escenarios. Para la evaluación económica del proyecto, se aplicaron el análisis financiero y el análisis de costos. Asimismo, se utilizó el método del VAN económico, la TIR económica y el punto de equilibrio para evaluar la viabilidad del proyecto. Finalmente, se utilizaron el análisis de escenarios y de sensibilidad para evaluar las desviaciones sobre el plan original”. Este estudio se

relaciona con la presente tesis magistral, en el sentido que el Sacha Inchi es uno de los productos de exportación de Loreto y cada vez tiene mayor aceptación en el mercado internacional, por lo que su desarrollo podría dinamizar la economía regional.

GOBIERNO REGIONAL DE LORETO (2008), en el **“Plan Estratégico Regional del Sector Agrario de Loreto, 2009 – 2015”**, señala que “el reciente auge de los cultivos agroindustriales, debido a la demanda nacional e internacional, como es el caso del Camu Camu, Sacha Inchi y Palma Aceitera, para lograr su desarrollo, se viene aprovechando la oferta de créditos promocionales con fuente de financiamiento del Canon Petrolero impulsado por el Gobierno Regional de Loreto, habiendo generado una mayor perspectiva al productor en sembrar estos cultivos. Sin embargo, el desarrollo de estos cultivos presenta una serie de factores limitantes, sobresaliendo la limitada asistencia técnica en el manejo agronómico y manejo post cosecha de estos cultivos. Asimismo, las oportunidades de mercado identificadas en la producción de cultivos rentables en la región, se debe a que existe: a) Mercados Diversificados (externos), que demandan productos tropicales ecológicos, como Camu Camu, Sacha Inchi, Pijuayo, Palmito, Cacao, entre otros, que actualmente se viene promocionando con créditos agrarios a nivel regional; b) Tratado de Libre Comercio, siempre y cuando sea negociado en igualdad de ventajas recíprocas con EE.UU; c) Demanda de plantas medicinales, frutales nativos y otros productos tropicales en el mercado nacional e internacional; d) Presencia de programas sociales que demandan productos agropecuarios, ejecutados por los sectores públicos”. Este plan regional se relaciona con la presente tesis magistral en el sentido que los productos agroindustriales de Loreto son requeridos y demandados por el mercado internacional por las propiedades que poseen.

PINEDO MANZUR, Martín (2007); muestra el comportamiento de las exportaciones de Loreto en los últimos 5 años, en la publicación **“Crecieron las Exportaciones de Loreto Durante el 2006”**, donde destaca la importancia de la Madera, los Peces Ornamentales y los Combustibles como principales productos

de exportación. La Madera en sus diferentes rubros: aserrada, triplay, láminas, otros acabados, etc.; muestra un dinamismo positivo muy singular. Señala que uno de los principales problemas logísticos está relacionado con la existencia de una agencia naviera que posee un sólo barco, el mismo que realiza la ruta Iquitos (Perú) – Tampico (México) – EverGlades (EE. UU.) – Tampico (México) – Iquitos (Perú) en 60 días, quedándose aproximadamente 5'000,000 de pies tablares listos para el embarque, pero sin capacidad de bodega. A veces la naviera alquila otra nave, por lo que es posible sacar la carga de exportación cada 30 días, sin embargo, esto es muy esporádico, sólo cuando existe una buena cantidad de carga que hace necesaria y rentable para la naviera el alquiler de otro barco, como la situación descrita líneas arriba. A esto se debe añadir que también existen equipos petroleros que son retornados a Estados Unidos de Norteamérica. Este artículo se relaciona con la presente tesis magistral, toda vez que, se destaca la exportación de productos agroindustriales como una de las principales actividades exportadoras de la Región Loreto.

BIOTRADE FACILITATION PROGRAMME (2005), publicó el estudio denominado **“Diagnóstico de los Bionegocios Para el Desarrollo en el Perú – Programa BTFP”**, en el que se da a conocer que “la explotación de los bionegocios se inició en la década de 1950 de manera incipiente y actualmente cuenta con una oferta exportable importante y es fuente de trabajo para un gran número de personas en la selva. La exportación de bionegocios está centrada en Loreto principalmente y en menor representatividad en las demás regiones amazónicas; siendo varias empresas las que actualmente desarrollan esta actividad. El agricultor es un importante actor en el desarrollo de esta actividad, de su experiencia y eficiencia se relaciona la presión que se ejerce sobre el recurso. Siendo esta una actividad, en algunas ocasiones extractiva, el impacto sobre el ecosistema es irreversible. Las áreas de extracción cada vez están más retiradas, lo cual le demanda al recolector mayor tiempo para transportar el producto. El agricultor por lo general es empírico y sabe que su ingreso económico depende del trabajo que realice”. El presente estudio se relaciona con esta tesis magistral, en cuanto en ambas se describe la cadena productiva y

exportadora de productos agroindustriales, destacando el gran impacto económico y social en el poblador amazónico que depende de esta actividad.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO – MINCETUR (2004), publicó el **“Plan Estratégico Regional de Exportaciones de Loreto – PERX LORETO”**, en el que se señala que la exportación de productos agroindustriales es una de las principales actividades generadoras de divisas a la Región Loreto. En tal sentido, es un producto priorizado del Plan Estratégico Regional Exportador, que depende de algunos factores críticos de éxito para que se dinamice aún más. Cabe anotar que son varios los factores críticos de éxito que dependen del Gobierno Nacional para que un Plan Estratégico Exportador Regional sea exitoso. En primer lugar, se requiere el compromiso y acompañamiento nacional en las regiones. En este sentido, el Gobierno Nacional debe priorizar la presencia de sus funcionarios con poder de decisión en todas las discusiones del PERX, tanto a nivel político como a nivel técnico. A nivel político, para construir confianza entre las regiones y el Gobierno Nacional y para producir hechos que generen credibilidad en la estrategia nacional y entusiasmo en el esfuerzo regional que se pretende promover. A nivel técnico, para asesorar y orientar a los Gobiernos Regionales en este nuevo tema que en muchas regiones es totalmente desconocido. Un segundo factor crítico tiene que ver con el clima para los negocios o la competitividad sistémica. Es fundamental que, paripassu al PERX, se desarrolle en el marco de una Instancia Regional de Competitividad una política orientada a promover la competitividad sistémica regional, incluyendo en este concepto el mejoramiento de la infraestructura, de las competencias laborales, de la gerencia, del fortalecimiento institucional y su articulación entre lo nacional y lo regional, de la internacionalización y promoción de las regiones, del financiamiento y del conocimiento en ciencia y tecnología. Los problemas de competitividad que afecten las actividades exportadoras deben ser presentados y considerados por esta Instancia. Si la Instancia Regional no tiene la capacidad de solucionarlo deberá canalizarse el problema al Consejo Nacional de Competitividad (CNC). En lo atinente a infraestructura vial, fluvial, energética y de telecomunicaciones, las instancias regionales deben tener en cuenta la

Iniciativa para la Integración de la Infraestructura de América del Sur (IIRSA), donde el Gobierno del Perú ha priorizado una serie de proyectos, algunos de los cuales ya se encuentran financiados. En este sentido, las regiones además de tomar como datos estos proyectos, deberán plantear sus propias necesidades de desarrollo de infraestructura en función de la estrategia exportadora de los PERX. Este plan se relaciona con la presente tesis magistral, en el sentido que ambos destacan la importancia económica y social de la actividad para el poblador amazónico y, además, es uno de los pilares en la generación de divisas para la Región Loreto.

ROSSI COVARRUBIAS, CARLOS (2002), en la publicación denominada **“Reino Unido: Oportunidad Para la Exportación Peruana”**, da a conocer que “el Reino Unido es para el Perú, el primer socio comercial en la Unión Europea (UE) y se ha consolidado como el segundo mercado de destino para las exportaciones peruanas a nivel mundial (con una participación de 13.6%), luego de los Estados Unidos. Incluyendo las transacciones de oro, el Perú se ubica entre los tres primeros proveedores sudamericanos al Reino Unido, junto a Brasil y Chile y es uno de los que registra mayor superávit comercial de la región en el intercambio de bienes con este país. El valor exportado al Reino Unido acumulado de enero a noviembre del 2001 ascendió a USD FOB 854.72 millones, 59.9% superior al registrado en el mismo período del 2000, siendo la balanza comercial favorable para nuestro país en USD 769.70 millones y el intercambio comercial ascendente a USD 939.74 millones. Las exportaciones al Reino Unido se encuentran todavía dominadas por productos tradicionales, principalmente del sector minero. Las transacciones de oro representan el 82.12% de las exportaciones acumuladas a noviembre del 2001. Le siguen las ventas de plata (6.51%), cátodos de cobre refinado (3.22%) y harina de pescado (2.54%). Sin embargo, cabe destacar que ya en el año 2000, este país se convirtió en el segundo mercado de destino más importante para productos pesqueros en la UE y el décimo a nivel mundial, destacando su participación en la compra de Conchas de Abanico y de Peces Ornamentales. Asimismo, es el tercer mercado en la UE y décimo a nivel mundial para productos textiles y confecciones, destacando su participación en varios rubros como suéteres de algodón y de alpaca, así como

camisas para caballeros. Igualmente, es el quinto comprador en la UE y sexto a nivel mundial para los productos agroindustriales y registra mayores importaciones de artesanías, constituyéndose en el quinto mercado europeo más importante para el Perú durante el 2001”. Este artículo se relaciona con la presente tesis magistral, en el sentido que señala al Reino Unido de Gran Bretaña como uno de los principales mercados para los productos agroindustriales que provienen de la Región Loreto. Señala además que es un mercado en crecimiento y con gran poder adquisitivo.

SANTOS GRANERO, Fernando – BARCLAY, Frederica (2002), en el libro titulado **“La Frontera Domesticada: Historia Económica y Social de Loreto, 1850 – 2000”**, explica que “a diferencia de lo que se piensa: que el Estado peruano no estuvo interesado en el desarrollo de la Selva Peruana, según las conclusiones de este libro, sí tuvo un papel decisivo y afirmó su influencia en la región, ya que se dieron leyes que proporcionan la colonización, agricultura, transporte y comercio; se buscó detener la expansión de Brasil y neutralizar los reclamos de Ecuador y Colombia. El auge de Loreto estaba basado en varias especies y no en uno solo. Creció la exportación del Caucho por el aumento de la demanda de Estados Unidos y Europa por cables telegráficos submarinos, llantas de bicicletas y con los automóviles, desde 1895. Además, se explica que, a pesar de la derrota en la guerra con Chile, los gobiernos civilistas lograron extender su control a la Amazonía, regulando la economía y desbaratando los intentos armados separatistas. Las políticas económicas del Gobierno lo enfrentaron con la elite de la región en cuestiones de impuestos y tarifas aduaneras. Aunque estas políticas fracasaron en la aplicación del programa económico, los gobiernos civilistas tuvieron una fuerte influencia sobre Loreto. Los autores cuestionan dos opiniones aceptadas comúnmente. Primero que, a falta de una acumulación de capital local, los negocios estuvieron monopolizados por capitales extranjeros, los cuales controlaban la navegación marítima y fluvial, las importaciones y exportaciones; y en segundo lugar, que la estructura del comercio era idéntica a la brasileña. La actividad productiva loreтана se basó en un principio en actividades extractivas más que productivas; dependencia de la demanda y capital extranjero;

formas de producción e intercambio precapitalistas; ausencia de mercado interno, etc. Sin embargo, se concluye que, con todas estas limitaciones, el auge del caucho contribuyó al proceso de integración de la región mediante la fundación de núcleos urbanos, creación de redes fluviales de comercio, establecimiento de frentes demográficos y económicos estables, expansión de la presencia del Estado y la violenta incorporación al mercado de un gran número de grupos indígenas. Se sostiene, en resumen, que las transformaciones que experimentó Loreto desde su apertura como una nueva frontera de colonización en 1851, han llevado a la domesticación de sus rasgos de frontera. Las ideas desarrolladas por Stephen Bunker han contribuido a reforzar la noción de que las economías de frontera son conflictivas y violentas y son incapaces de generar un desarrollo autónomo autosostenido. Sin embargo, se concluye que el proceso de la domesticación de la frontera no supone la conquista de un espacio o la sujeción de su población, no involucra actos violentos como la expropiación de poblaciones locales, imposición de valores importados, la merma del medio ambiente; en resumen, no se basa en la confrontación entre prójimos y foráneos, sino que, por el contrario, implica la supresión de los rasgos más negativos que caracterizan las economías de frontera. La historia de la economía de Loreto demuestra que no es el caso y que las economías regionales amazónicas no están condenadas a ser siempre violentas y conflictivas”. Este libro se relaciona con la presente tesis magistral en el sentido que, en ambos, la exportación de productos del agro estuvo presente en la economía y desarrollo de Loreto; si antes fue el caucho y el barbasco, ahora es el Palmito, Camu Camu, Sacha Inchi, Cacao, etc.

2.1.2. BASES TEÓRICAS.

Entre los autores que destacan los **“Modelos de Crecimiento Económico Regional”** están: Markusen (1987); Stohr-Taylor (1981); Richardson (1973). Andersson-Kuene (1987) resume los principales desarrollos de este grupo de modelos. Al igual que los modelos neoclásicos de crecimiento a nivel de países, crecimiento en las áreas locales depende de la dotación y acumulación de los factores primarios de producción y de cambios tecnológicos localizados en las

regiones y de la movilidad de los factores entre regiones. El crecimiento regional puede ser generado, complementado o apoyado por un planeamiento regional que focalice el *crecimiento territorial* de las regiones (conformadas por ciudades centros e interiores-rural y urbano, Weaver, 1984; Berry, 1972). Alternativamente, el desarrollo de la región puede ser logrado a través del aprovechamiento de los recursos claves a nivel de las ciudades centros o interiores. A este tipo de desarrollo se le denomina *funcional* (Friedmann-Weaver, 1979; Stohr, 1981; Markusen, 1987). La diferencia entre el desarrollo territorial y el funcional es que el primero se focaliza en el desarrollo de las ciudades al interior y en la periferia de las regiones y el funcional se focaliza en el desarrollo de la región en función de la dotación y aprovechamiento de sus recursos. Una tercera perspectiva del desarrollo regional es el desarrollo “Agropolitano” basado en el propio desarrollo económico y social de la región conservando las raíces culturales de esta (Friedmann-Weaver, 1979). Esta teoría se relaciona con la presente tesis magistral, en el sentido que en ella se señala que el crecimiento de las regiones depende de la producción de productos primarios, tales como la minería, pesca y agricultura, siendo en este caso el sector agro uno de los impulsores de la economía de Loreto.

De acuerdo con **NORTH, Douglas** (1977) en su “**Teoría de la Base de Exportación**” indica que una región puede ofrecer un mercado demasiado pequeño, pero sostiene, al menos en fases iniciales, un ritmo de desarrollo dinámico y persistente. De aquí que las actividades económicas con una producción altamente exportable constituyen el motor de desarrollo regional. La expansión dinámica de tales actividades de exportación amplía el mercado regional y crea condiciones de soporte económico para que surjan nuevas actividades de producción de bienes y servicios para el mercado local y regional. La Base de Exportación de una región lo conforma la actividad exportadora, que puede ser agrícola, minera, industrial o terciaria. El tipo de las actividades que sirven de base de exportación y el ritmo del desarrollo determinan la estructura del ritmo del desarrollo regional.

Asimismo, North, sostiene que una región se desarrolla bajo los siguientes postulados:

- a. Modernización de las Instituciones; ya que estas proveen más certeza y confianza a los actores económicos y a la sociedad en general. Por tal motivo, es importante la presencia del Estado, que especifique los derechos de propiedad y haga cumplir los contratos entre las partes con organización y gobernabilidad.
- b. La Población; puesto que se trata de interpretar mejor la historia de los pueblos. Por qué los individuos toman decisiones, se desplazan; es más algunos pueblos tienen un mayor índice de crecimiento económico. Otros en cambio tienen tasas de impunidad y de delitos muy altos. Así como algunos que han alcanzado niveles de desarrollo importantes en educación, salud, ciencia y tecnología, calidad humana y son agrupaciones humanas líderes.
- c. Transporte y Telecomunicaciones; considerando el hecho de que el crecimiento económico podría ser estimulado por reducción de costos de transporte y de comunicaciones. Que el crecimiento económico no es solo una cuestión de tipo tecnológico, sino el resultado de un proceso en el cual interactúan la tecnología, la ciencia y las instituciones con redistribución del ingreso.

Esta teoría se relaciona con la presente tesis magistral debido a que, en esta se describen productos del agro que forman parte de los productos exportados y que generan divisas para la Región Loreto, siendo algunos destinados casi íntegramente al mercado exterior y no al mercado local, como es el caso del Palmito en conserva.

De acuerdo con la **“Teoría de la Base Económica Regional”**¹, presentado por Andrews (1953), Tiebouts (1956) y Sirkin (1959), el desarrollo de una región (o

¹ Los trabajos pioneros de esta teoría fueron presentados por Andrews (1953); Tiebouts (1956, 1962); y Sirkin (1959). Un resumen de los trabajos empíricos iniciales usando esta teoría es presentado por Richardson (1978) y discusiones posteriores se presentan en Gerking-Isserman (1981) y Loveridge (2004).

área específica local) depende de los efectos e interacciones que producen en las actividades de la región, un grupo de sectores o actividades denominados “sectores básicos”, sobre el resto de las actividades o sectores denominados “sectores no básicos”. Lo que impulsa el desarrollo de la región es el desarrollo de los “sectores básicos” cuyos productos son demandados fundamentalmente por regiones externas a la ubicación de los “sectores básicos”. El sector (o sectores) básico(s) representa(n) el sector “exportador” de la región. Esta teoría sirve como marco para la presente tesis magistral, toda vez que, el sector agro está considerado como un “sector básico” e impulsa el desarrollo de la región con la producción y exportación.

Así, por ejemplo, la denominada “**Teoría de la Localización**” (*Location Theory*) originada por Lösch (1953) e Isard (1956), señala que el problema central es la determinación del lugar geográfico de las actividades productivas (de bienes y servicios) de las firmas. Las técnicas de programación lineal fueron las herramientas de medición iniciales usadas para resolver el problema de esta teoría. Entre los trabajos pioneros en el uso de estas técnicas están los de Koopmans y Beckman (1957); Beckman y Marschak (1955); Lefebvre (1959); Stevens (1958); Moses (1957). Esta teoría guarda relación con la presente tesis magistral, pues en ella se señala que las ubicaciones de los centros de producción de Loreto se encuentran desarticuladas del resto del país, lo que dificulta el traslado y encarece el producto en el mercado local e internacional, restándole competitividad.

Los desarrollos de esta línea de investigación, inmersa en el área de la Geografía Económica tradicional, están relacionados con el área de la “Economía Regional (Urbana y Rural)”. Esta área incorpora otros factores adicionales² a los costos de transporte (encontrados en la literatura inicial) y extiende el objeto del análisis para incluir el estudio de las aglomeraciones productivas³, las estructuras económicas y sociales de las ciudades, (Cheshire-Duranton, 1998) y la asignación de recursos y sus cambios en las regiones. De otro lado, una de las más

² Tales como: i) diferencias en costos de producción entre localidades; ii) los tamaños de los mercados; iii) las capacidades tecnológicas, etc.

³ Definidas como un conjunto de empresas localizadas en una determinada área geográfica y que comparten algún interés común.

notorias (y relativamente recientes) contribuciones del área de la Geografía Económica es el de la “Nueva Geografía Económica” originada por Krugman (1991, 1999). El objetivo central de esta línea de investigación es la explicación de las diferencias de tamaño de las ciudades y la concentración de las actividades económicas y demográficas en determinadas ubicaciones geográficas. Todo esto es completamente aplicable a la presente investigación ya que la Región Loreto prioriza la utilización de los recursos o capital natural que posee para buscar su desarrollo.

También se puede mencionar a la denominada **“Teoría de Multiplicadores o Teoría de la Base Económica”** formulada por Metzler (1950), Goodwin (1949) y Chipman (1950). Esta teoría postula que el crecimiento y desarrollo de un área geográfica está determinada en función de la demanda “externa” de bienes y servicios originada fuera de dicha área geográfica. Las industrias que “exportan” o producen los bienes y servicios de la demanda externa se les denomina la “base económica” del área geográfica. Bajo esta teoría también se incluyen las técnicas desarrolladas en los trabajos sobre: i) la matriz insumo-producto (Leontief, 1951 y 1953); ii) las matrices sociales contables; iii) los modelos econométricos combinados con matrices insumo- productos y iv) los modelos computables de equilibrio descritos en Loveridge (2004). Esta teoría sirve como marco para la presente tesis magistral, ya que existe demanda internacional creciente por los productos amazónicos, debido a las características de ser productos exóticos, saludables y energéticos; y lo que el mundo anda buscando son productos que ayuden a los consumidores a vivir más años.

Dos “teorías” relacionadas con la teoría de la base económica son **“La Teoría del Ciclo del Producto”** de Vernon (1966) y la **“Teoría de la Competitividad de las Ciudades Internas y Deprimidas”** (innercities) de Porter (1995) también denominada **“Teoría de los Nuevos Mercados”** (Cuomo, 1999). La primera relaciona el ciclo de los productos desde la fase de innovación y difusión hasta la fase de “madurez” y estandarización con el tipo de áreas geográficas que las

producen. La segunda teoría se basa en el aprovechamiento de las oportunidades perdidas por la situación de pobreza en que se encuentran las “ciudades internas⁴”.

La “**Teoría de los Ciclos de Productos**” fue desarrollada por Vernon (1966) y se sustenta en las etapas o ciclos de desarrollo de los productos. Estas etapas son tres. La primera etapa es el de la generación del propio producto o la etapa de los productos nuevos. La segunda etapa es la de maduración del producto, el cual es difundido a todos los mercados. La tercera etapa es el de la estandarización de los productos. Las regiones “capaces” de producir la primera etapa de los productos son las que tienen un mayor desarrollo. Esta capacidad depende entre otros factores del grado de la innovación tecnológica, el ingreso y la dotación de empresarios innovadores de las regiones. El establecimiento de este tipo de productos en regiones menos desarrolladas puede impulsar el desarrollo de estas (Malizia-Feser, 1999). Esta teoría se relaciona con la presente tesis magistral, en el sentido en el que los productos del agro que se exportan de Loreto permanentemente tienen que estar monitoreados para ver en qué fase del ciclo se encuentra el producto y, cuando sea necesario, proceder a su relanzamiento.

Por otro lado, **WEBER, Alfred (1909)**, en “**La Teoría de la Localización y el Costo de Transporte**” considera el costo de transporte como la variable clave hacia su modelo, con la diferencia de que su estudio se basa en actividades secundarias, en específico las del sector industrial. Este científico regionalista hace referencia a los recursos, a materias primas que sólo existen o se concentran en lugares determinados. Aceptó que la localización de la planta productiva esté influenciada por otros factores (mano de obra barata) que hacen más competitiva la industria, pero supuso que dentro de una región los costos de ese factor eran constantes. Entonces, la característica principal de su modelo se encuentra en un patrón especial de costos fijos y ubicuidad de mano de obra. El problema principal que observa Weber es ubicar a la empresa o industria que produce un solo bien, en aquel lugar que represente los menores costos de transportes de los insumos

⁴ Estas ciudades internas corresponden a los “centros” de las ciudades.

necesarios para la producción de dicho bien. También considera a los costos de mano de obra como un factor adicional de la ubicación. Bajo el segundo modelo, Weber incorpora otros factores importantes, las economías de aglomeración. Estos factores pueden hacer que el costo de producción descienda en algún otro punto y la planta tendería a instalarse en donde le sea más barato producir. Esto ocurre siempre y cuando el ahorro en los costos de producción supere el aumento de los costos de transporte, ya que la nueva localización no es el óptimo en la reducción de los costos de transporte. Además, supone que si varias empresas manufactureras se encuentran ubicadas en la misma región todas obtienen mayores beneficios. Lo anterior es producto de los ahorros que pueden generarse en las empresas por mano de obra especializada, proveedores, servicios, mercados cercanos entre sí, que, al trabajar de manera conjunta, disminuyen los costos de transporte. Entonces, las empresas buscan localizarse en los centros urbanos porque la concentración de recursos produce economías a escalas que favorece a las economías de aglomeración. Sin embargo, cada vez más surgen nuevas teorías que consideran otros factores que pueden resultar más importantes que el mero acceso a materias primas baratas o a la fuerza de trabajo en las decisiones de localización de una empresa. La presente teoría guarda relación con la presente tesis magistral, en el sentido que la localización de los centros de producción se encuentra alejada y desarticulada de los mercados, lo que se traduce en un precio elevado de los productos; a pesar de ello, los productos son demandados por las propiedades que poseen.

Según **CHRISTALLER, Walter** (1933) quién fue uno de los investigadores que desarrolló inicialmente **“Las Teorías del Lugar Central”**, manifiesta que un lugar está conformado por un grupo de empresas establecidas en un mismo lugar, donde en conjunto deben satisfacer las demandas del área de mercado circundante. Con esta teoría quiso demostrar que una empresa de servicio ubicada en un lugar central, es decir, con mayor accesibilidad para la población, obtendrá mayores beneficios económicos que las que no se encuentran en este lugar, pues la población más alejada tenderá a no desplazarse para adquirir ese servicio, a no ser que se acumulen consumos de servicios y en esta área surgirán otras empresas

del mismo tipo, hasta lograr un equilibrio. La presente teoría sirve como marco para la presente tesis magistral, pues en ella se puede ver que los productos del agro son dirigidos principalmente al mercado local, pero existen algunos que únicamente se dirigen al mercado internacional como es el caso del Palmito y el Sacha Inchi.

Por su parte **SMITH, Adam** (1776) en la “**Teoría de la Ventaja Absoluta**”, hace hincapié sobre la teoría clásica del comercio internacional, puesto que éste pensaba que las mercancías debían producirse en el país donde el coste de producción (que en el marco de su teoría del valor-trabajo se valora en trabajo) fuera más bajo y desde allí se exportaría al resto de países. Defendía un comercio libre y sin trabas para alcanzar y dinamizar el proceso de crecimiento, era partidario del comercio basado en la ventaja absoluta y creía en la movilidad internacional de los factores productivos. Según su teoría, la ventaja absoluta la tienen aquellos países que son capaces de producir un bien utilizando menos factores productivos que otros y, por tanto, con un coste de producción inferior. Esta teoría sirve como marco de la presente tesis magistral en el sentido que los productos que se exportan de la región Loreto lo hacen porque la fortaleza está en las propiedades que poseen.

Consecuencia de ello, **RICARDO, David** (1809) expone en su “**Teoría de Ventaja Comparativa**”, que lo decisivo no son los costes absolutos de producción, sino los costes relativos, resultado de la comparación con los otros países. De acuerdo con esta teoría un país siempre obtendría ventajas del comercio internacional, aun cuando sus costes de producción fueran más elevados para todo tipo de productos fabricados porque este país tenderá a especializarse en aquella producción en la que comparativamente fuera más eficiente. Bajo este principio, los productos de exportación de la Región Loreto llegan al mercado internacional debido a que poseen ventajas comparativas, traducidas en un menor precio, compitiendo con los productos de otros países.

En cambio, para **HOECKSHER, Eli** (1919) y **OHLIN, Bertil** (1933), quiénes basados en la “**Teoría de Flujos del Comercio Internacional**”, afirman que los países se especializan en la exportación de los bienes que requieren grandes cantidades de los factores de producción en los que son comparativamente más abundantes y que tienden a importar aquellos bienes que utilizan factores de producción en los que son más escasos. Esta teoría se relaciona con la presente tesis magistral, toda vez que, se exportan los productos de Loreto que son abundantes, sobre todo en la naturaleza, por lo que son considerados como capital natural.

Años después, **PORTER, Michael** (1990) en su “**Teoría de la Competitividad de las Áreas Locales**”, afirma que la capacidad de las empresas para competir internacionalmente depende de las circunstancias y las estrategias de la empresa. Sin embargo, depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva.

Otra aplicación del concepto de competitividad expuesto por **PORTER, Michael** (1995) en su “**Teoría de las Ciudades Interiores**”, argumenta que el desarrollo de estos distritos no requiere de caridades o de incentivos artificiales por parte del gobierno. Todo lo contrario, requiere el desarrollar las ventajas competitivas y negocios que induzcan al desarrollo. De acuerdo con Porter, las principales ventajas de los distritos interiores son:

- a. La localización estratégica (alrededor de distritos más grandes y ricos).
- b. La potencial demanda local no explotada por los negocios de los propios distritos interiores.
- c. La integración con clusters regionales (existentes en los distritos vecinos a los distritos interiores).
- d. Los recursos humanos.

- e. En la literatura de Desarrollo Económico Local (DEL) de las ciudades interiores ('innercities') o de 'mercados nuevos', el desarrollo de estas también ha sido abordado bajo las teorías de fracasos y distorsiones de mercado.

Las dos teorías de Porter se relacionan con la presente magistral en el sentido que los productos que se exportan desde la Región Loreto son competitivos en el mercado internacional, a pesar de las dificultades que tienen que superar para que lleguen a él. De ahí la aceptación y demanda por productos nuevos, productos exóticos y productos biodiversos; características que forman parte de los productos exportados.

De acuerdo con **ESSER, Klaus** (1999) cuando propone la **“Teoría de la Competitividad Sistémica”**, hace una excelente contribución que puede ser útil para las MYPES, al ilustrar cómo pueden reforzarse los esfuerzos para desarrollar ventajas competitivas nacionales, así como la demanda interna y regional mediante nuevas iniciativas de integración en Latinoamérica, tomando como referencia la experiencia de las empresas japonesas que desde hace tiempo transfirieron las etapas menos competitivas del ciclo productivo a países vecinos con bajos niveles salariales, con el propósito de:

- a. Proveer a los productores nacionales de insumos baratos;
- b. Dominar los mercados locales;
- c. Exportar de esos países productos terminados a otras regiones y,
- d. Suministrar productos intermedios más baratos a sus filiales en otras regiones del mundo.

Esta teoría se relaciona con la presente tesis magistral pues los exportadores de Loreto son pequeñas y medianas empresas (PYMES) en su mayoría, pero poseen ventajas competitivas tanto en el mercado nacional como internacional.

2.1.3. MARCO CONCEPTUAL.

a) Agricultura.

Conjunto de actividades y conocimientos desarrollados por el hombre, destinados a cultivar la tierra y cuya finalidad es obtener productos vegetales (como verduras, frutos, granos y pastos) para la alimentación del ser humano y del ganado.

b) Agroindustria.

Actividad económica que comprende la producción, industrialización y comercialización de productos agropecuarios, forestales y biológicos. Implica la agregación de valor a productos del agro, la ganadería, la silvicultura y la pesca. Facilita la durabilidad y disponibilidad del producto de una época a otra, sobre todo aquellos que son más perecederos.

c) Buenas Prácticas Agrícolas.

Las Buenas Prácticas Agrícolas, se refieren a todas aquellas actividades desarrolladas en la producción agrícola para evitar o reducir daños ambientales, procurar una adecuada productividad y obtener productos inocuos para las personas que los consumen, libre de contaminantes biológicos, físicos, entre otros.

d) Cadena de Suministro.

Movimiento de materiales, fondos e información relacionada a través del proceso de la logística, desde la adquisición de materias primas a la entrega de productos terminados al usuario final. La cadena del suministro incluye a todos los vendedores, proveedores de servicio, clientes e intermediarios.

e) Canales de Distribución.

Los cauces de la venta apoyados por una empresa. Estos pueden incluir ventas del menudeo, ventas de asociados de distribución (por ejemplo, venta al mayoreo), ventas del fabricante de equipo original (el OEM - Original Equipment Manufacturer), intercambio de internet o ventas del mercado y subastas de internet.

f) Canales Logísticos.

La red de cadenas de suministro participantes comprometidas en almacenamiento, manejo, traslado, transporte y funciones de comunicaciones que contribuyen al flujo eficaz de los bienes.

g) Certificación Oficial Sanitaria.

La Certificación Oficial Sanitaria es emitida en forma exclusiva y excluyente por la autoridad competente de SENASA.

h) Clasificación Arancelaria.

Método lógico y sistemático que, de acuerdo con las normas y principios establecidos en la nomenclatura del arancel de aduanas, permiten identificar a través de un código numérico y su correspondiente descripción, todas las mercancías susceptibles de Comercio Internacional.

i) Conocimiento de Embarque (Bill of Lading).

Un contrato de envío entre un cargador (el consignador) para depositar una carga a un portador o entregar en otra parte (el consignatario).

j) Consolidación de Carga.

Combinación de dos o más embarques con el propósito de reducir las proporciones de transporte.

k) Crecimiento Económico.

Es cuando el PBI y otras variables económicas principales muestran un desenvolvimiento positivo periodo a periodo.

l) Desarrollo Económico.

Es cuando, al mismo tiempo que se registra un crecimiento del PBI de un país, mejora la condición de vida de sus habitantes, sobre todo de los más necesitados.

m) Despacho Aduanero.

Es el cumplimiento de las formalidades aduaneras necesarias para destinar las mercancías al consumo, la exportación o el paso a otro régimen aduanero.

n) Especie Protegida.

Especie de la flora o fauna silvestre clasificada en alguna de las categorías de protección que establece la legislación (Reglamento de la Ley Forestal y de Fauna Silvestre. DS N ° 014-2001-AG).

o) Exportación.

Venta y salida de un producto nacional a través de la aduana de un país, cumpliendo con todos los requisitos y registros legales.

p) Importación.

Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales que ingresan a un país, pretendidos para el uso o consumo interno. Las importaciones pueden ser cualquier producto o servicio recibido dentro de la frontera de un Estado con propósitos comerciales.

q) Logística.

Es la encargada de la distribución eficiente de los productos de una determinada empresa con un menor costo y un excelente servicio al cliente. Por lo tanto, la logística busca gerenciar estratégicamente la adquisición, el movimiento, el almacenamiento de productos y el control de inventarios, así como todo el flujo de información asociado, a través de los cuales la organización y su canal de distribución se encauzan de modo tal que la rentabilidad presente y futura de la empresa es maximizada en términos de costos y efectividad.

r) Sistemas de Comercio Internacionales.

Sistemas de Ejecución diseñados para automatizar los procesos de negocio de importación/exportación. Los componentes básicos funcionales son la generación

de documentación comercial y su transmisión, y la aprobación de cumplimiento regulatoria.

s) Transporte Intermodal o Multimodal.

Es cuando transporta carga usando dos o más modos de transporte. Un ejemplo sería carga en recipientes que podrían tomarse primero a un puerto por camión, transportarlo por barco y tren, y finalmente transferiría a un camión para entregar a su último destino.

t) Valor FOB.

Valor de Mercado de las exportaciones de mercancías y otros bienes, en las aduanas fronterizas de un país incluidos todos los costos de transporte de los bienes, los derechos de exportación y el costo de colocar los bienes en el medio de transporte utilizado, a menos que este último costo corra a cargo del transportista.

2.1.4. MARCO LEGAL.

a) Decreto Legislativo N° 1053: Ley General de Aduanas.

El presente Decreto Legislativo tiene por objeto regular la relación jurídica que se establece entre la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria - SUNAT y las personas naturales y jurídicas que intervienen en el ingreso, permanencia, traslado y salida de las mercancías hacia y desde el territorio aduanero.

b) Decreto Legislativo N° 1159: Modificación de la Ley General de Aduanas.

Mediante este Decreto Legislativo se introducen cambios tales como: obligación de someter las mercancías a control no intrusivo; el despacho anticipado podrá hacerse aún no hayan ingresado las mercancías al Perú; los envíos postales que tengan un valor de hasta US\$ 200 estarán inafectos del pago de derechos aduaneros; etc.

c) Decreto Legislativo N° 1062: Ley de Inocuidad de Alimentos.

Este dispositivo legal busca garantizar la inocuidad de los alimentos destinados al consumo humano, con el propósito de proteger la vida y la salud de las personas, reconociendo y asegurando los derechos e intereses de los consumidores y promoviendo la competitividad de los agentes económicos involucrados en la cadena alimentaria.

d) Decreto Supremo N° 071-2007-EF: Valor de Operaciones de Exportaciones de Productos del Agro y Perecibles Frescos.

En este Decreto Supremo se establece los medios de prueba para acreditar el valor de exportación en operaciones de agro exportación de productos perecibles. Asimismo, establece los documentos obligatorios para acreditar el valor de los productos de exportación, para luego ser afectados al pago del Impuesto a la Renta.

e) Ley Contra el Bioterrorismo.

Esta Ley fue promulgada por el Congreso de los EE. UU., el 12 de junio del 2002, como respuesta a los actos terroristas sufridos el 11 de septiembre del 2001. Tiene como finalidad eliminar cualquier amenaza de nuevos ataques terroristas, controlando no solo el ingreso de personas sino de mercancías, sobre todo alimentos.

f) Ley N° 28977: Ley de Facilitación del Comercio Exterior.

Establece disposiciones que buscan simplificar los trámites aduaneros relacionados con el despacho de mercancías que ingresan o salen del Perú, independientemente de su procedencia. Asimismo, establece medidas necesarias para el cumplimiento de los compromisos relativos a Procedimientos Aduaneros y Facilitación del Comercio, comprendidos en los Acuerdos Comerciales suscritos por el Perú. En términos prácticos se busca evitar costos innecesarios, mayor rapidez y eficiencia en los despachos de mercancías que ingresan o salen del territorio.

g) Ley N° 29646: Ley de Fomento al Comercio Exterior de Servicios.

Contiene un marco normativo para el fomento del mencionado tipo de comercio. Asimismo, el segundo párrafo del artículo 1° de la mencionada Ley declara al Sector Exportación de Servicios de interés nacional ya que considera que tiene un valor estratégico y prioritario para el Estado.

h) Lista CITES.

La CITES (Convención sobre el Comercio Internacional de Especies Amenazadas de Fauna y Flora Silvestres) es un acuerdo internacional concertado entre los gobiernos. Tiene por finalidad velar por que el comercio internacional de especímenes de animales y plantas silvestres no constituye una amenaza para su supervivencia.

i) Regulaciones U.S. FDA Alimentos, Bebidas y Suplementos Alimenticios.

La U.S. FDA regula los alimentos, bebidas y suplementos alimenticios con intención de ser consumidos en los EE. UU. por humanos o animales. Registrar Corp provee de Registro, Agente Estadounidense y Asistencia para el cumplimiento regulatorio para compañías estadounidenses y no estadounidenses, para alimentos, bebidas y suplementos alimenticios.

2.2. DEFINICIONES OPERACIONALES.

2.2.2. VARIABLES.

a) Variable Dependiente (Y)

Exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015.

b) Variables Independientes (X)

- Productos del sector agro exportados por la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015.

- Empresas exportadoras de productos del sector agro exportados de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015.
- Países de destino de las exportaciones de productos del sector agro exportados de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015.

2.2.3. INDICADORES E ÍNDICES.

VARIABLES	INDICADORES	ÍNDICES
Independientes (X):		
1. Productos Exportados del Sector Agro	1. Número de productos exportados	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Muchos ➤ Regular ➤ Pocos
2. Empresas Exportadoras de Productos del Sector Agro	2. Número de empresas exportadoras de productos del sector agro	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Muchas ➤ Regular ➤ Pocas
3. Países de Destino de las Exportaciones de Productos del Sector Agro	3. Número de países de destino de las exportaciones de productos del sector agro	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Muchos ➤ Regular ➤ Pocos
Dependientes (Y):		
1. Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto	1. Valores de exportación	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Más de US\$ 1 millón ➤ Entre US\$ 100 mil y US\$ 1 millón ➤ Menos de US\$ 100 mil

2.3. HIPÓTESIS.

2.3.2. HIPÓTESIS GENERAL.

Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han incrementado año a año, durante el periodo 2011 – 2015.

2.3.3. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.

1. Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han concentrado en pocos productos, durante el periodo 2011 – 2015.
2. Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han concentrado en pocas empresas, durante el periodo 2011 – 2015.

3. Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se dirigieron a pocos países de destino, durante el periodo 2011 – 2015.

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

De acuerdo al alcance o propósito de la investigación, el presente estudio es Descriptivo, porque se analizaron las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, durante el periodo 2011 – 2015, tal y cual como se presentaron.

3.2. DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.

El diseño que se empleó fue el No Experimental, porque no se sometió a experimento alguno a los elementos integrantes de la investigación. Se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único. El esquema del presente diseño es el siguiente:



Especificaciones:

M = Representa la muestra del estudio.

O = Representa la información de interés relevante que se recogerá de la muestra de estudio.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA.

3.3.1. POBLACIÓN.

La población del presente estudio comprendió a todas las exportaciones de productos del sector agro realizadas por la Región Loreto, durante el periodo 2011 – 2015.

3.3.2. MUESTRA.

La Muestra en este caso es igual a la Población; es decir, todas las exportaciones de productos del sector agro realizadas por la Región Loreto durante el periodo 2011– 2015, registradas en la Aduana de Iquitos como aduana de salida.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.

3.4.1. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

La técnica que se empleó en el presente estudio fue la revisión de estadísticas y captura de la información relacionada. Es un trabajo de gabinete.

3.4.2. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

El instrumento que se empleó en el presente estudio fue básicamente la exploración y captura de series estadísticas de las exportaciones de productos del sector agro de la región Loreto, durante el periodo 2011 - 2015.

3.5. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

El procedimiento de recolección de datos se realizó de la siguiente manera:

- Se identificaron y recopilaron las estadísticas de exportación de Loreto.
- La recolección de datos tuvo una duración aproximada de 30 días.
- Los datos obtenidos son confidenciales y de uso exclusivo para la investigación.
- Una vez terminada la recolección de datos se procedió a la elaboración de la base de datos para el análisis estadístico respectivo.

- Finalmente se procedió a la elaboración del informe final de la tesis para su respectiva sustentación.

3.6. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS.

- La información recolectada se procesó con ayuda del paquete estadístico SPSS versión 21.0 para Windows Xp.
- Seguidamente se procedió al análisis de los datos, para lo cual se hizo uso del análisis univariado.
- Asimismo, se hizo uso de las frecuencias simples y relativas (covarianza muestral).
- Finalmente, se elaboraron los cuadros y gráficos necesarios para presentar la información de las variables estudiadas.

3.7. PROTECCIÓN DE LOS DERECHOS HUMANOS.

No aplica a la presente investigación porque se trata de un trabajo de gabinete y de revisión de series históricas. Los elementos de la Población y Muestra no son personas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS.

4.1. VALORES EXPORTADOS.

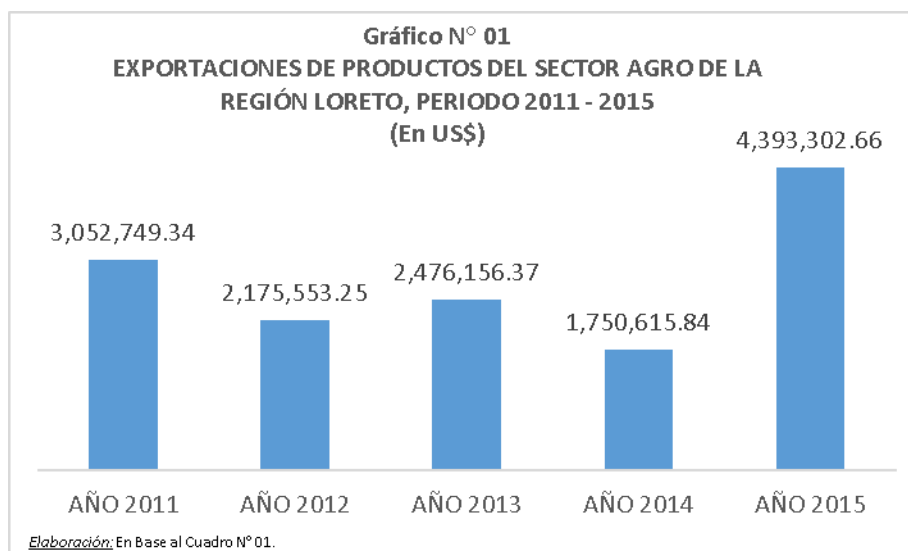
En el Cuadro N° 01, se observan las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015, destacando el año 2015 por haber sido el periodo en que se registró el mayor valor, al haberse alcanzado el monto de US\$ 4,393,302.66; equivalente al 31.72% de las exportaciones totales de toda la serie. En contraposición, el menor monto exportado se dio en el año 2014 al haberse logrado envíos por tan solo US\$ 1,750,615.84; representando el 12.64% del total exportado.

Cuadro N° 01

EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR
AGRO DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 - 2015

AÑO	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
2011	3,052,749.34	22.04%	22.04%
2012	2,175,553.25	15.71%	37.75%
2013	2,476,156.37	17.88%	55.63%
2014	1,750,615.84	12.64%	68.28%
2015	4,393,302.66	31.72%	100.00%
TOTAL	13,848,377.46	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



4.2. PRODUCTOS EXPORTADOS.

Durante el año 2011, se exportaron tan solo diez (10) productos diferentes del sector agro de la Región Loreto, tal como se evidencia en el Cuadro N° 02, alcanzando la suma de US\$ 3,052,749.34. El principal producto de exportación fue “Palmito en Conserva” al haberse realizado envíos por US\$ 2,218,716.00; equivalente al 72.68% del monto total. Se debe precisar que el Palmito que se exporta es de dos variedades: Huasaí y Pijuayo, siendo el de Huasaí el que representa el mayor volumen vendido. El segundo producto en importancia por el monto exportado es “Cacao en Grano”, que registró envíos por US\$ 596,008.45 representando el 19.52% del monto total. La tercera ubicación es para el producto “Café en Grano Sin Tostar”, del que se logró exportar la suma de US\$ 131,771.70 significando el 4.32% de las exportaciones totales del periodo. La partida arancelaria 1302199900 “Los Demás Extractos”, está constituido primordialmente por “Extracto de Uña de Gato”.

Es preciso señalar que los tres productos que se ubican en las primeras ubicaciones, representan el 96.52% de las exportaciones totales, lo que demuestra que existe una gran concentración en pocos productos.

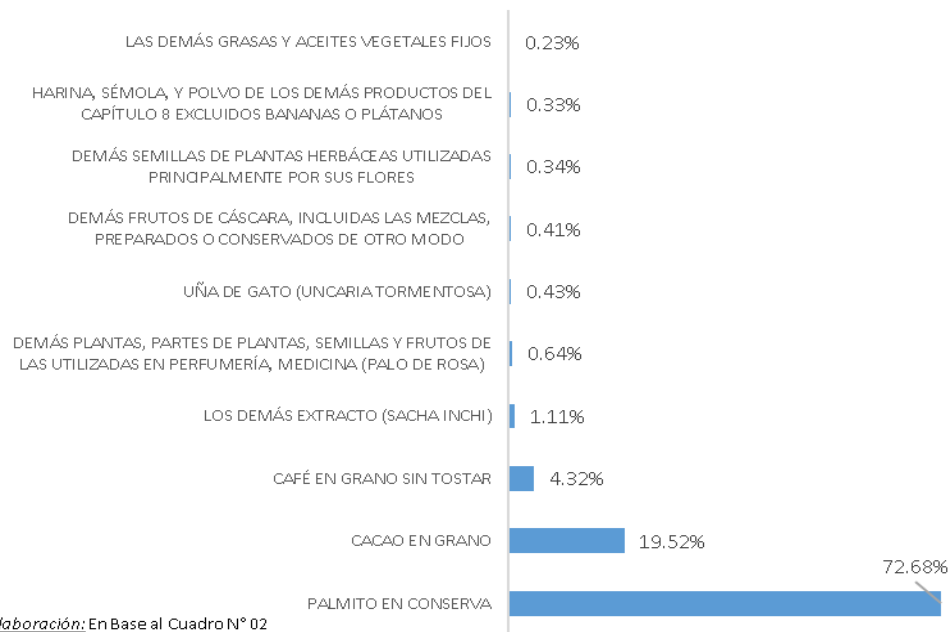
Cuadro N° 02

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria,
Periodo 2011

N°	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	2008910000	PALMITO EN CONSERVA	2,218,716.00	72.68%	72.68%
2	1801001900	CACAO EN GRANO	596,008.45	19.52%	92.20%
3	0901119000	CAFÉ EN GRANO SIN TOSTAR	131,771.70	4.32%	96.52%
4	1302199900	LOS DEMÁS EXTRACTOS	33,810.80	1.11%	97.63%
5	1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS UTILIZADAS EN PERFUMERÍA, MEDICINA (PALO DE ROSA)	19,510.00	0.64%	98.28%
6	1211905000	UÑA DE GATO (UNCARIA TORMENTOSA)	13,163.75	0.43%	98.71%
7	2008199000	DEMÁS FRUTOS DE CÁSCARA, INCLUIDAS LAS MEZCLAS, PREPARADOS O CONSERVADOS DE OTRO MODO	12,486.00	0.41%	99.12%
8	1209999000	DEMÁS SEMILLAS DE PLANTAS HERBÁCEAS UTILIZADAS PRINCIPALMENTE POR SUS FLORES	10,296.64	0.34%	99.46%
9	1106309000	HARINA, SÉMOLA, Y POLVO DE LOS DEMÁS PRODUCTOS DEL CAPÍTULO 8 EXCLUIDOS BANANAS O PLÁTANOS	10,000.00	0.33%	99.77%
10	1515900090	LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES VEGETALES FIJOS	6,986.00	0.23%	100.00%
TOTAL			3,052,749.34	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

Gráfico N° 02
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL AGRO DE LORETO POR MERCADO DE DESTINO,
PERIODO 2011



El año 2012 se exportaron nueve (09) productos del sector agro, uno (01) menos que el año anterior. Según lo observado en el Cuadro N° 03, el valor exportado fue inferior en -28.73% respecto al año 2011 alcanzando solamente US\$ 2,175,553.25. El principal producto de exportación sigue siendo de lejos “Palmito en Conserva”, al representar el 77.59% de los envíos por un monto de US\$ 1,688,058.00. Este producto significa más de las ¾ partes de las exportaciones. El segundo producto en importancia es “Los Demás Extractos” con un monto de US\$ 226,598.50 (10.42%).

Cuadro N° 03

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria,
Periodo 2012

N.º	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	2008910000	PALMITO EN CONSERVA	1,688,058.00	77.59%	77.59%
2	1302199900	LOS DEMÁS EXTRACTOS	226,598.50	10.42%	88.01%
3	1211905000	UÑA DE GATO	175,257.52	8.06%	96.07%
4	1302391000	MUCÍLAGOS DE SEMILLA DE TARA	32,400.00	1.49%	97.56%
5	1106201000	HARINA, SÉMOLA Y POLVO DE MACA (LEPIDIUM MEYENII)	25,661.23	1.18%	98.74%
6	1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS UTILIZADAS EN PERFUMERÍA, MEDICINA (PALO DE ROSA)	18,270.00	0.84%	99.58%
7	1302199100	PRESENTADO O ACONDICIONADO PARA LA VENTA AL POR MENOR	8,500.00	0.39%	99.96%
8	0603900000	FLORES Y CAPULLOS, CORTADOS PARA RAMOS O ADORNOS, SECOS, BLANQUEADOS, TEÑIDOS, O IMPREGNADOS	474.00	0.02%	99.98%
9	0602909000	LOS DEMÁS PLANTAS VIVAS, INCLUSO SUS RAÍCES, Y MICELIOS	334.00	0.02%	100.00%
		TOTAL	2,175,553.25	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



Las exportaciones del año 2013 mostraron una ligera recuperación de 13.82% en comparación al año 2012. En este periodo se exportaron 19 partidas arancelarias, 10 más que el año anterior. El producto que ocupa el primer lugar es “Palmito en Conserva”, habiéndose realizado envíos por US\$ 1,418,544.00; con el 57.29% del

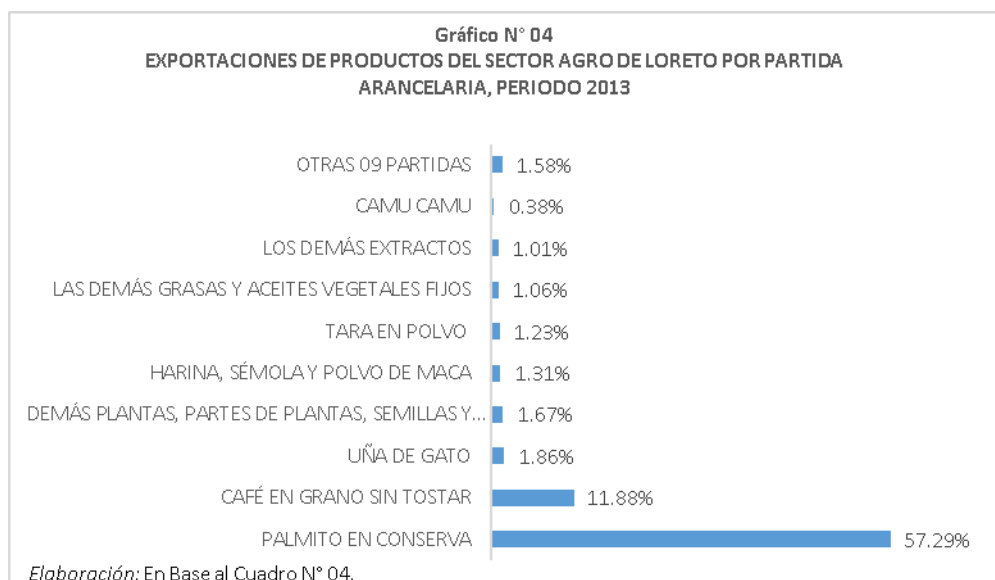
valor total exportado. En segundo orden de importancia se encuentra “Café en Grano Sin Tostar” con el 11.88% del monto total equivalente a US\$ 593,156.22. Cabe destacar que entre los dos productos concentran el 81.24% del valor total.

Cuadro N° 04

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2013

N°	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	2008910000	PALMITO EN CONSERVA	1,418,544.00	57.29%	57.29%
2	0901119000	CAFÉ EN GRANO SIN TOSTAR	593,156.22	11.88%	81.24%
3	1211905000	UÑA DE GATO	92,604.42	1.86%	84.98%
4	1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS UTILIZADAS EN PERFUMERÍA, MEDICINA (PALO DE ROSA)	83,128.41	1.67%	88.34%
5	1106201000	HARINA, SÉMOLA Y POLVO DE MACA	65,490.00	1.31%	90.98%
6	1404902000	TARA EN POLVO	61,500.00	1.23%	93.46%
7	1515900090	LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES VEGETALES FIJOS	52,884.20	1.06%	95.60%
8	1302199900	LOS DEMÁS EXTRACTOS	50,574.30	1.01%	97.64%
9	0811909200	CAMU CAMU	19,040.52	0.38%	98.41%
10	VARIAS	OTRAS 09 PARTIDAS	39,234.30	1.58%	100.00%
		TOTAL 19 PARTIDAS	2,476,156.37	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



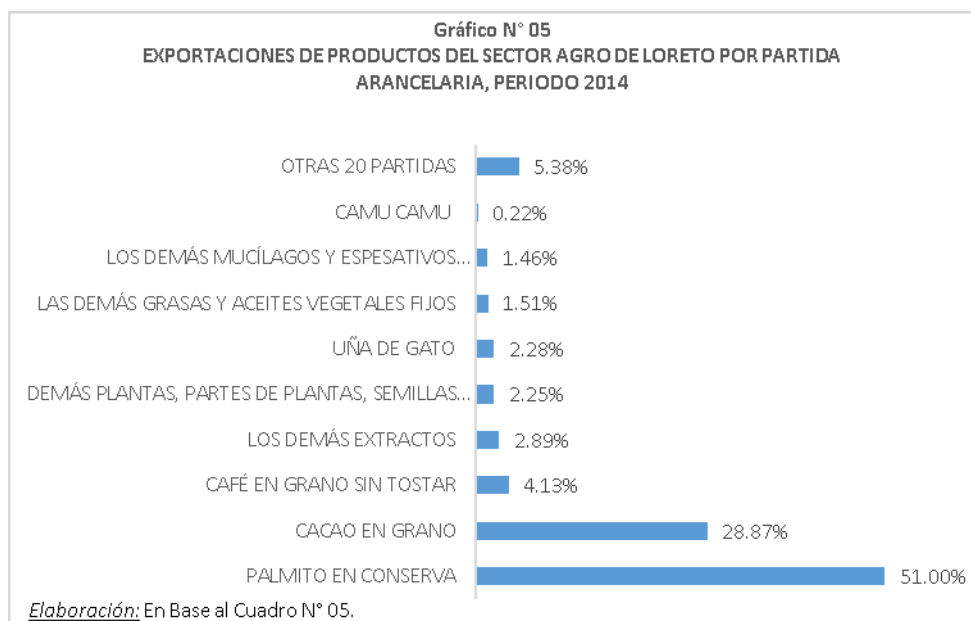
El Cuadro N° 05, muestra las exportaciones de productos del sector agro de Loreto durante el periodo 2014, monto que muestra una reducción de -29.30% en relación con el año anterior, a pesar de haberse exportado 10 partidas arancelarias más llegando a 29. El primer producto exportado es “Palmito en Conserva”, producto que llegó a representar el 51.00% del monto exportado, equivalente a US\$ 892,775.50. Cabe destacar la caída de los envíos de este producto en -37.06%.

Cuadro N° 05

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria,
Periodo 2014

N°	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	2008910000	PALMITO EN CONSERVA	892,775.50	51.00%	51.00%
2	1801001900	CACAO EN GRANO	505,390.08	28.87%	79.87%
3	901119000	CAFÉ EN GRANO SIN TOSTAR	72,256.81	4.13%	84.00%
4	1302199900	LOS DEMÁS EXTRACTOS	50,600.00	2.89%	86.89%
5	1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS UTILIZADAS EN PERFUMERÍA, MEDICINA (PALO DE ROSA)	39,448.20	2.25%	89.14%
6	1211905000	UÑA DE GATO	39,983.64	2.28%	91.42%
7	1515900090	LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES VEGETALES FIJOS	26,510.96	1.51%	92.93%
8	1302399000	LOS DEMÁS MUCÍLAGOS Y ESPESATIVOS DERIVADOS DE LOS VEGETALES	25,600.00	1.46%	94.39%
9	0811909200	CAMU CAMU	3,899.00	0.22%	94.62%
10	VARIAS	OTRAS 20 PARTIDAS	94,151.65	5.38%	100.00%
		TOTAL 29 PARTIDAS	1,750,615.84	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



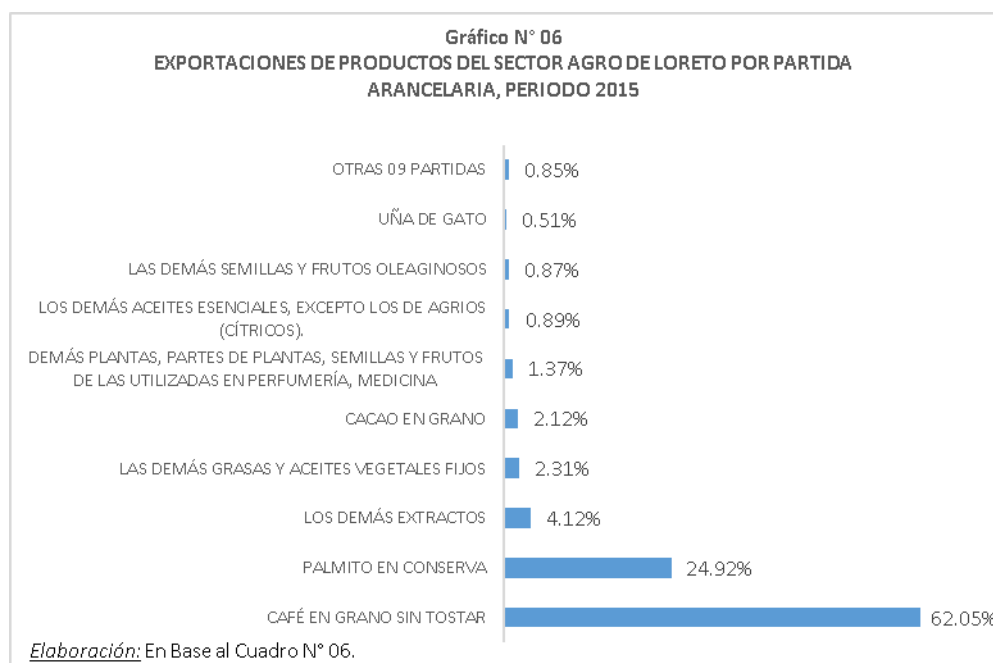
El año 2015 se exportaron 18 partidas arancelarias, 11 menos que el año pasado. Las exportaciones de este periodo se caracterizan por tener al “Café en Grano Sin Tostar” ocupando el primer lugar, con un monto de US\$ 2,725,929.30; equivalente al 62.05% del monto total, desplazando al “Palmito en Conserva” que, en los cuatro años anteriores ocupó esta ubicación, a pesar de mostrar una importante recuperación del 22.63% respecto al 2014. Entre ambos productos concentran el 86.97% del total.

Cuadro N° 06

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto Por Partida Arancelaria, Periodo 2015

N°	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	0901119000	CAFÉ EN GRANO SIN TOSTAR	2,725,929.30	62.05%	62.05%
2	2008910000	PALMITO EN CONSERVA	1,094,840.50	24.92%	86.97%
3	1302199900	LOS DEMÁS EXTRACTOS	180,892.00	4.12%	91.09%
4	1515900090	LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES VEGETALES FIJOS	101,645.94	2.31%	93.40%
5	1801001900	CACAO EN GRANO	92,969.36	2.12%	95.52%
6	1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS UTILIZADAS EN PERFUMERÍA, MEDICINA	60,212.66	1.37%	96.89%
7	3301299000	LOS DEMÁS ACEITES ESENCIALES, EXCEPTO LOS DE AGRIOS (CÍTRICOS).	39,300.00	0.89%	97.78%
8	1207999900	LAS DEMÁS SEMILLAS Y FRUTOS OLEAGINOSOS	38,139.00	0.87%	98.65%
9	1211905000	UÑA DE GATO	22,225.40	0.51%	99.15%
10	VARIAS	OTRAS 09 PARTIDAS	37,148.50	0.85%	100.00%
		TOTAL 18 PARTIDAS	4,393,302.66	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



4.3. EMPRESAS EXPORTADORAS.

Las exportaciones de productos del sector agro de Loreto durante el año 2011 fueron realizadas por cinco empresas, entre las que destaca en la primera ubicación, “Conservera Amazónica S.A. – CAMSA” con el 72.68% del valor total, representando US\$ 2,218,716.00. Cabe destacar la gran concentración.

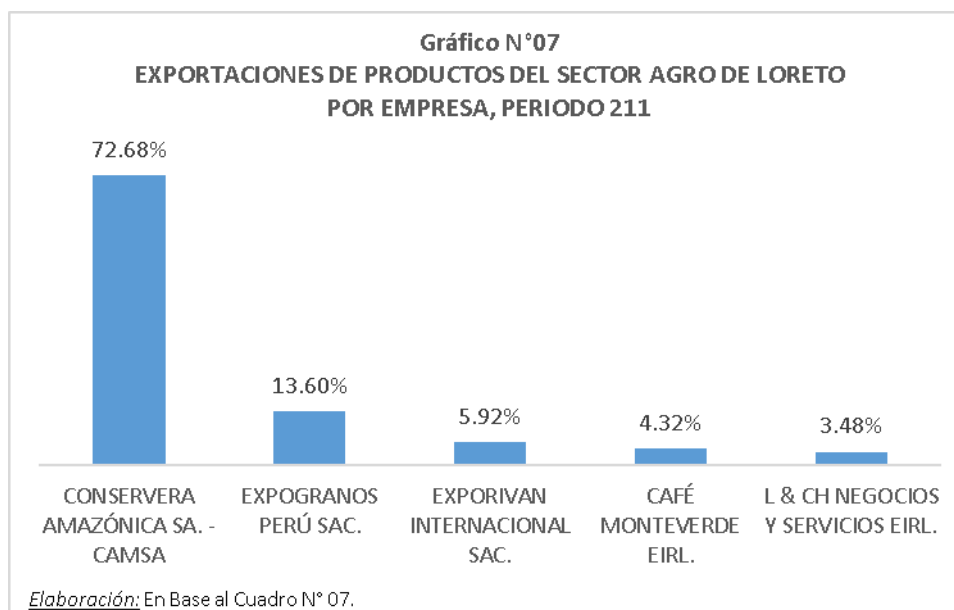
El segundo lugar en orden de importancia es ocupado por la empresa “Expogranos Perú SAC.”, que realizó envíos por US\$ 415,290.55 representando el 13.60% del total. Entre las dos concentran el 86.28% del valor total exportado.

Cuadro N° 07

Exportaciones de Productos del Sector Agro e Ldoreto
Por Empresa, Periodo 2011

N°	EMPRESA	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	CONSERVERA AMAZÓNICA SA. - CAMSA	2,218,716.00	72.68%	72.68%
2	EXPOGRANOS PERÚ SAC.	415,290.55	13.60%	86.28%
3	EXPORIVAN INTERNACIONAL SAC.	180,717.90	5.92%	92.20%
4	CAFÉ MONTEVERDE EIRL.	131,771.70	4.32%	96.52%
5	L & CH NEGOCIOS Y SERVICIOS EIRL.	106,253.19	3.48%	100.00%
	TOTAL	3,052,749.34	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



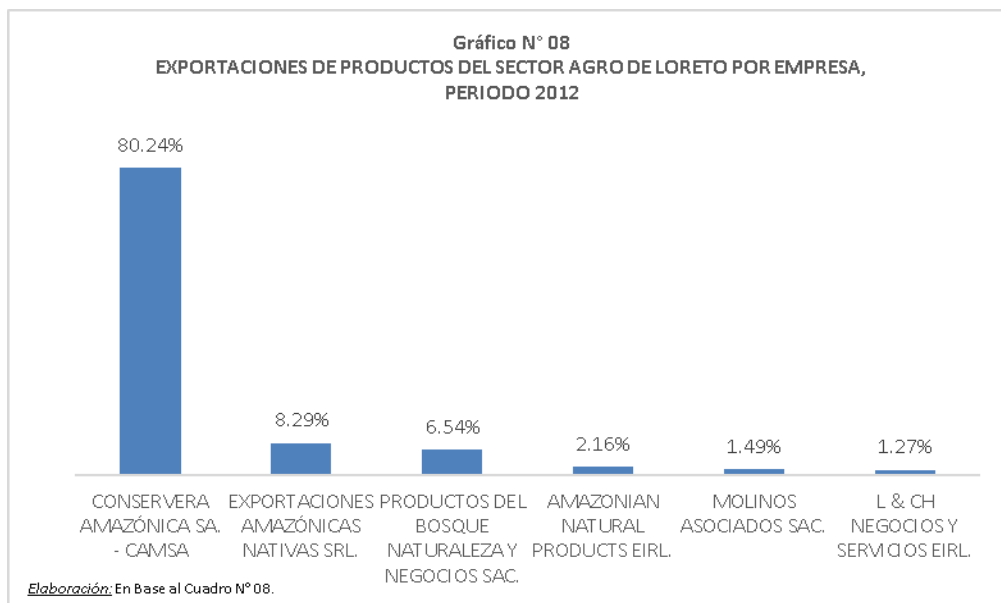
El año 2012, fueron seis las empresas que registraron envíos al exterior de productos del sector agro; es decir, una más que el año 2011. El primer lugar corresponde a la empresa “Conservera Amazónica S.A. – CAMSA”, que realizó envíos por un monto de US\$ 1745,759.75; menor en -21.32% en relación al año pasado. Esta cifra equivale al 80.24% del valor total exportado. Se puede afirmar que la concentración de las exportaciones en una sola empresa, en este periodo, es muy grande.

Cuadro N° 08

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto
Por Empresa, Periodo 2012

N°	EMPRESA	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	CONSERVERA AMAZÓNICA SA. - CAMSA	1,745,759.75	80.24%	80.24%
2	EXPORTACIONES AMAZÓNICAS NATIVAS SRL.	180,310.00	8.29%	88.53%
3	PRODUCTOS DEL BOSQUE NATURALEZA Y NEGOCIOS SAC.	142,387.85	6.54%	95.07%
4	AMAZONIAN NATURAL PRODUCTS E.I.R.L.	47,050.00	2.16%	97.23%
5	MOLINOS ASOCIADOS SAC.	32,400.00	1.49%	98.73%
6	L & CH NEGOCIOS Y SERVICIOS E.I.R.L.	27,645.65	1.27%	100.00%
	TOTAL	2,175,553.25	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



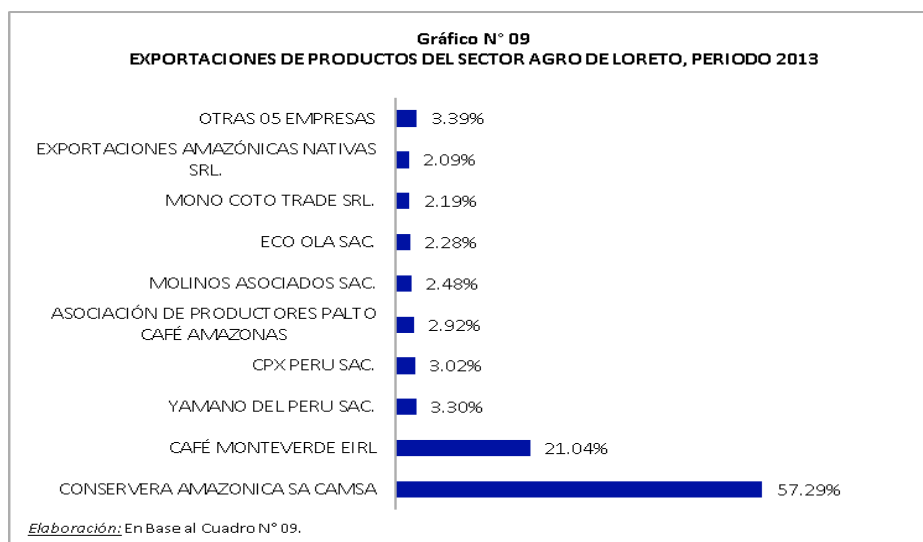
El año 2013, se incrementaron el número de empresas exportadoras a 14; ocho empresas más que el 2012. Del mismo modo, el valor exportado también fue mayor, destacando los mayores envíos de “Conservera Amazónica S.A. - CAMSA”, que alcanzó la cifra de US\$ 1,418,544.00 representando el 57.29% del valor total, seguido de “Café Monteverde EIRL” con el 21.04% de los envíos.

Cuadro N° 09

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto
Por Empresa, Periodo 2013

N°	EMPRESA	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	CONSERVERA AMAZONICA SA CAMSA	1,418,544.00	57.29%	57.29%
2	CAFÉ MONTEVERDE EIRL	520,899.41	21.04%	78.33%
3	YAMANO DEL PERU SAC.	81,750.01	3.30%	81.63%
4	CPX PERU SAC.	74,834.00	3.02%	84.65%
5	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PALTO CAFÉ AMAZONAS	72,256.81	2.92%	87.57%
6	MOLINOS ASOCIADOS SAC.	61,500.00	2.48%	90.05%
7	ECO OLA SAC.	56,572.20	2.28%	92.33%
8	MONO COTO TRADE SRL.	54,218.00	2.19%	94.52%
9	EXPORTACIONES AMAZÓNICAS NATIVAS SRL.	51,635.00	2.09%	96.61%
10	OTRAS 05 EMPRESAS	83,946.94	3.39%	100.00%
	TOTAL 14 EMPRESAS	2,476,156.37	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

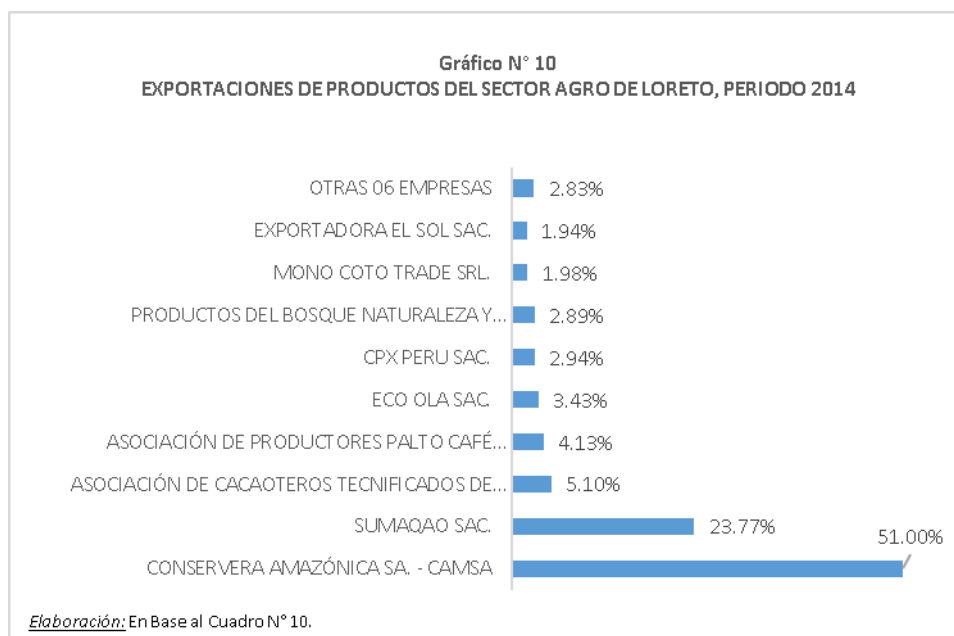


De acuerdo con lo observado en el Cuadro N° 10, fueron 15 las empresas exportadoras de productos del sector agro de Loreto en el año 2014; una empresa más que el 2013. Se reafirma en la primera ubicación la empresa “Conservera Amazónica S.A. – CAMSA” con el 51.00% del valor total equivalente a US\$ US\$ 892,775.50.

Cuadro N° 10
Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto
Por Empresa, Periodo 2014

N°	EMPRESA	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	CONSERVERA AMAZÓNICA SA. - CAMSA	892,775.50	51.00%	51.00%
2	SUMAQAO SAC.	416,083.20	23.77%	74.77%
3	ASOCIACIÓN DE CACAOTEROS TECNIFICADOS DE PADRE ABAD	89,306.88	5.10%	79.87%
4	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PALTO CAFÉ AMAZONAS	72,256.81	4.13%	84.00%
5	ECO OLA SAC.	60,022.96	3.43%	87.43%
6	CPX PERU SAC.	51,486.90	2.94%	90.37%
7	PRODUCTOS DEL BOSQUE NATURALEZA Y NEGOCIOS SAC.	50,600.00	2.89%	93.26%
8	MONO COTO TRADE SRL.	34,623.35	1.98%	95.24%
9	EXPORTADORA EL SOL SAC.	33,900.00	1.94%	97.17%
10	OTRAS 06 EMPRESAS	49,560.24	2.83%	100.00%
	TOTAL 15 EMPRESAS	1,750,615.84	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

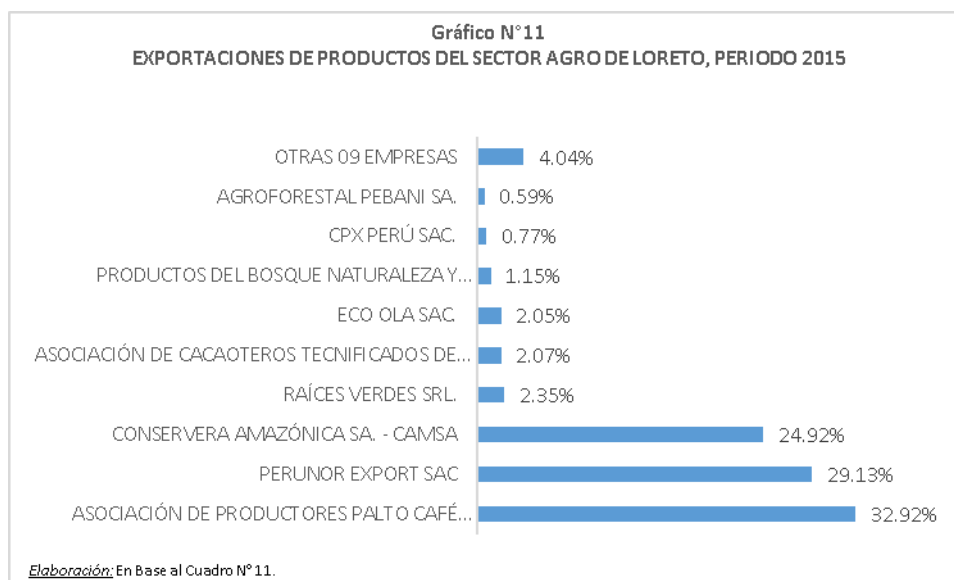


El año 2015 fue el periodo en que se reportó el mayor número de empresas exportadoras de Loreto, sumando 18; tres más que el año pasado. Este año, “Conservera Amazónica S.A. – CAMSA” es desplazada del primer al tercer lugar, correspondiendo la primera ubicación para “Asociación de Productores Palto Café Amazonas” con el 32.92%, seguido por “Perunor Export SAC” con el 29.13%.

Cuadro N° 11
Exportaciones De Productos Del Sector Agro De Loreto
Por Empresa, Periodo 2015

N°	EMPRESA	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PALTO CAFÉ AMAZONAS	1,446,454.24	32.92%	32.92%
2	PERUNOR EXPORT SAC	1,279,951.26	29.13%	62.05%
3	CONSERVERA AMAZÓNICA S.A. - CAMSA	1,094,840.50	24.92%	86.97%
4	RAÍCES VERDES SRL.	103,190.84	2.35%	89.32%
5	ASOCIACIÓN DE CACAOTEROS TECNIFICADOS DE PADRE ABAD	90,879.36	2.07%	91.39%
6	ECO OLA SAC.	90,076.21	2.05%	93.44%
7	PRODUCTOS DEL BOSQUE NATURALEZA Y NEGOCIOS SAC.	50,600.00	1.15%	94.59%
8	CPX PERÚ SAC.	34,042.35	0.77%	95.36%
9	AGROFORESTAL PEBANI SA.	25,952.60	0.59%	95.96%
10	OTRAS 09 EMPRESAS	177,315.30	4.04%	100.00%
	TOTAL 18 EMPRESAS	4,393,302.66	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



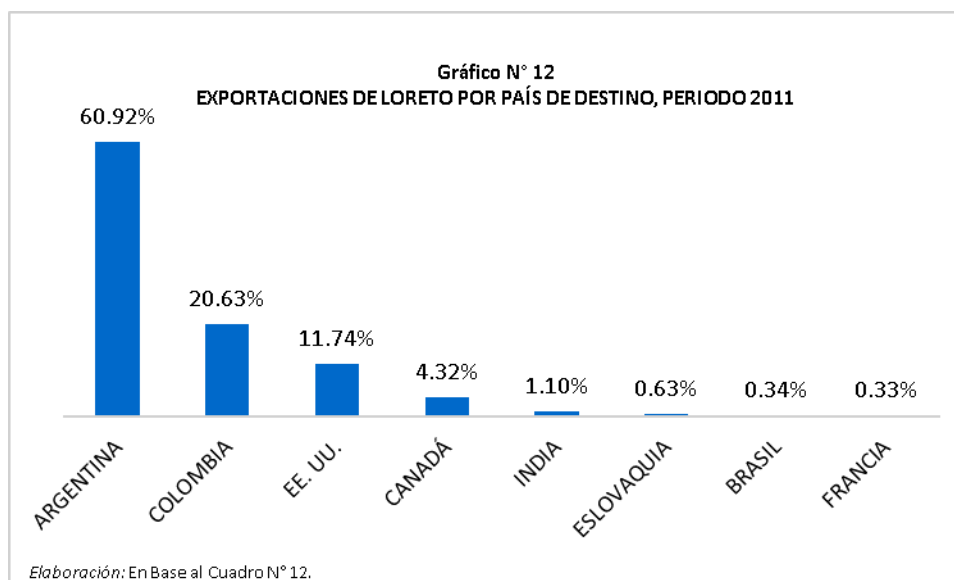
4.4. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES.

El Cuadro N° 12 da a conocer las exportaciones de productos del sector agro de Loreto por país de destino para el año 2011, destacando que Argentina constituye el principal mercado al haber sido el destino del 60.92% del total de envíos, equivalente a US\$ 1,859,782.00. La segunda ubicación es para Colombia, que fue el destino de US\$ 629,891.28 representando el 20.63% del total exportado. En el tercer lugar se encuentra EE. UU. con el 11.74%. Se afirma que tres países concentran el 93.29% del valor total exportado el año 2011.

Cuadro N° 12
Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2011

N°	PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	ARGENTINA	1,859,782.00	60.92%	60.92%
2	COLOMBIA	629,891.28	20.63%	81.55%
3	EE. UU.	358,394.00	11.74%	93.29%
4	CANADÁ	131,771.70	4.32%	97.61%
5	INDIA	33,488.72	1.10%	98.71%
6	ESLOVAQUIA	19,125.00	0.63%	99.34%
7	BRASIL	10,296.64	0.34%	99.67%
8	FRANCIA	10,000.00	0.33%	100.00%
	TOTAL	3,052,749.34	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

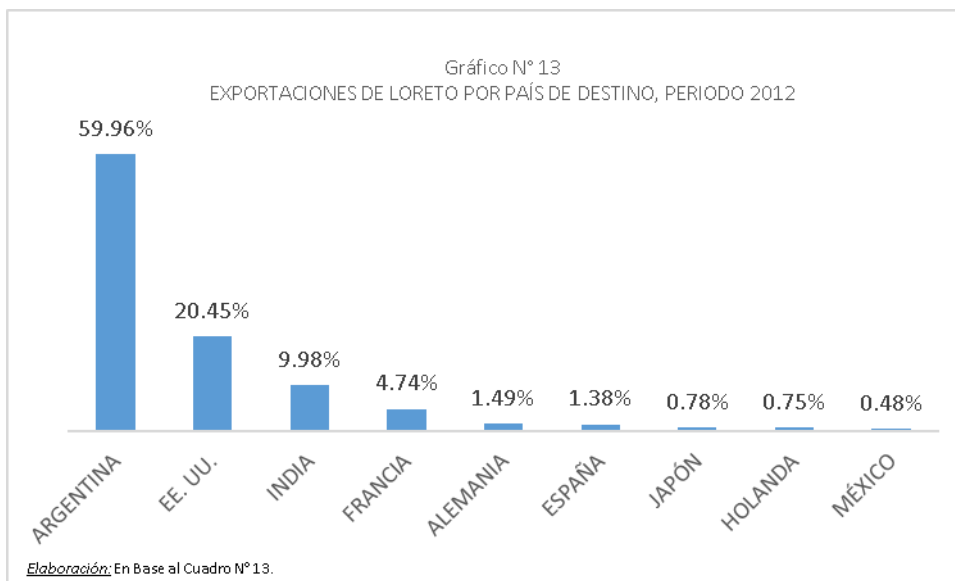


El año 2012, el número de países de destino de las exportaciones de productos del sector agro de Loreto fueron nueve, uno más que el periodo anterior. De idéntica manera, Argentina fue el principal destino al que dirigieron el 59.96% del valor exportado, representando la suma de US\$ 1,304,452.00. El segundo mercado de destino fue EE. UU. al que se hicieron envíos por US\$ 444,851.75; equivalente al 20.45% del valor total. Es menester destacar que, entre éstos dos países, concentran el 80.41% del monto total exportado, lo que quiere decir que el riesgo es alto en el sentido que ellos pueden afectar significativamente el resultado de los envíos.

Cuadro N° 13
Exportaciones de Loreto Por País de Destino,
Periodo 2012

N°	PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	ARGENTINA	1,304,452.00	59.96%	59.96%
2	EE. UU.	444,851.75	20.45%	80.41%
3	INDIA	217,083.50	9.98%	90.39%
4	FRANCIA	103,185.00	4.74%	95.13%
5	ALEMANIA	32,400.00	1.49%	96.62%
6	ESPAÑA	29,926.00	1.38%	98.00%
7	JAPÓN	17,000.00	0.78%	98.78%
8	HOLANDA	16,255.00	0.75%	99.52%
9	MÉXICO	10,400.00	0.48%	100.00%
	TOTAL	2,175,553.25	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

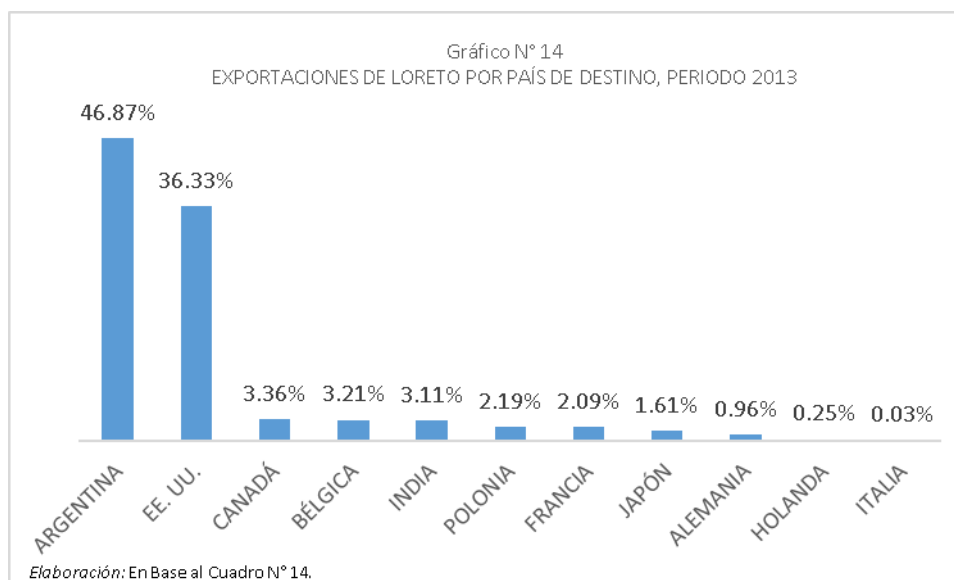


En el año 2013, fueron 11 los países de destino de las exportaciones de Loreto, consolidándose Argentina como el principal mercado al haber recepcionado el 46.87% de los envíos al exterior, por un valor de US\$ 1,160,493.30. El segundo principal mercado fue EE. UU. con el 36.33% del total equivalente a US\$ 899,512.40. La tercera ubicación es para Canadá que fue el destino del 3.36% con un monto de US\$ 83,287.54.

Cuadro N° 14
Exportaciones de Loreto Por País de Destino,
Periodo 2013

N°	PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	ARGENTINA	1,160,493.30	46.87%	46.87%
2	EE. UU.	899,512.40	36.33%	83.20%
3	CANADÁ	83,287.54	3.36%	86.56%
4	BÉLGICA	79,481.34	3.21%	89.77%
5	INDIA	76,905.30	3.11%	92.88%
6	POLONIA	54,218.00	2.19%	95.07%
7	FRANCIA	51,752.75	2.09%	97.16%
8	JAPÓN	39,762.74	1.61%	98.77%
9	ALEMANIA	23,725.00	0.96%	99.73%
10	HOLANDA	6,202.00	0.25%	99.97%
11	ITALIA	816.00	0.03%	100.00%
	TOTAL	2,476,156.37	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



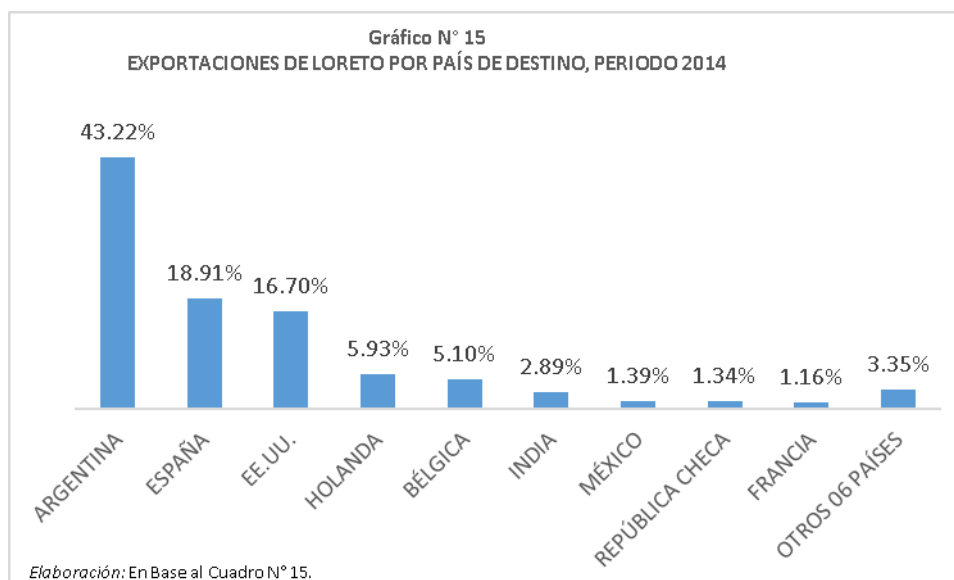
El año 2014, se incrementó en cuatro el número de países de destino de las exportaciones de Loreto, alcanzando el número de 15. En este periodo, Argentina continúa ocupando la primera ubicación al haber sido el mercado al que destinaron el 43.22% del monto total de envíos, representando US\$ 756,695.50. En el segundo puesto aparece España desplazando a EE. UU. al tercer lugar. España fue el destino del 18.91% de los envíos, mientras que EE. UU. el 16.70%. Estos tres países concentran el 78.83% del monto total exportado.

Cuadro N° 15

Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2014

N°	PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	ARGENTINA	756,695.50	43.22%	43.22%
2	ESPAÑA	331,019.52	18.91%	62.13%
3	EE.UU.	292,374.31	16.70%	78.83%
4	HOLANDA	103,890.68	5.93%	84.76%
5	BÉLGICA	89,306.88	5.10%	89.86%
6	INDIA	50,600.00	2.89%	92.75%
7	MÉXICO	24,300.00	1.39%	94.14%
8	REPÚBLICA CHECA	23,491.00	1.34%	95.48%
9	FRANCIA	20,244.66	1.16%	96.65%
10	OTROS 06 PAÍSES	58,693.29	3.35%	100.00%
	TOTAL 15 PAÍSES	1,750,615.84	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



Diecisiete (17) países fueron el destino de las exportaciones de productos del sector agro de Loreto en el año 2015 y, por primera vez en el periodo, EE. UU. se ubica en el primer lugar con el 24.30% de los envíos por un valor de US\$ 1,067,703.75. En el segundo puesto destaca Canadá como destino del 23.72% de los envíos, equivalente a US\$ 1,042,265.14. En este periodo, Argentina es desplazada al tercer puesto con envíos por US\$ 868,030.50. Cabe resaltar que estos tres países constituyen el 67.78% de los envíos de productos del sector agro de Loreto.

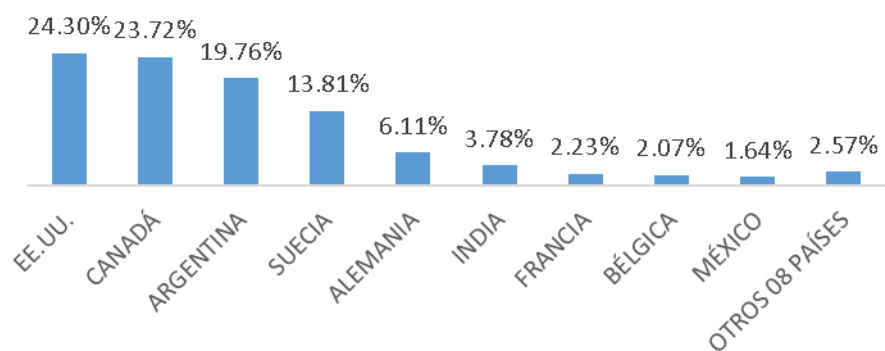
Cuadro N° 16

Exportaciones de Loreto Por País de Destino, Periodo 2015

N°	PAÍS DE DESTINO	VALOR FOB US\$	PORCENTAJE	PORCENTAJE ACUMULADO
1	EE.UU.	1,067,703.75	24.30%	24.30%
2	CANADÁ	1,042,265.14	23.72%	48.02%
3	ARGENTINA	868,030.50	19.76%	67.78%
4	SUECIA	606,831.47	13.81%	81.59%
5	ALEMANIA	268,446.48	6.11%	87.70%
6	INDIA	166,100.00	3.78%	91.48%
7	FRANCIA	97,988.05	2.23%	93.71%
8	BÉLGICA	90,879.36	2.07%	95.78%
9	MÉXICO	72,256.81	1.64%	97.43%
10	OTROS 08 PAÍSES	112,801.10	2.57%	100.00%
	TOTAL 17 PAÍSES	4,393,302.66	100.00%	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

Gráfico N° 16
EXPORTACIONES DE LORETO POR PAÍS DE DESTINO, PRÍODO
2015



Elaboración: En Base al Cuadro N° 16.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

La canasta exportadora del sector agro de Loreto está conformada por pocos productos, siendo los principales: “Palmito en Conservas”, “Café”, “Cacao”, “Uña de Gato”, “Camu Camu”, entre otros. De ahí que resulte sumamente importante el estudio del comportamiento de este sector, al ser uno de los principales generadores de divisas y puesto de empleo, sobre todo del eslabón de la cadena que se dedica a la parte de aprovechamiento del recurso.

Una de las mejores formas de abordar la discusión de la presente investigación es a través de la validación de las hipótesis, pues ahí es donde se nota claramente el comportamiento de las exportaciones durante el periodo de estudio 2011 – 2015, por medio de los montos exportados; además, se identifican a las empresas que se encuentran en el negocio y, por último, se identifican e investigan los mercados de destino de los mencionados productos.

5.1. VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS.

5.1.1. HIPÓTESIS GENERAL.

Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han incrementado año a año, durante el periodo 2011 – 2015.

En el Cuadro N° 17, se observa la variación de las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto llevadas a cabo en el periodo 2011 – 2015, caracterizándose por tener un comportamiento errático a lo largo de toda la serie. El año con mayor crecimiento fue el 2015 con una evolución positiva del 150.96% en relación al año anterior. De manera opuesta, el año 2014 fue el año más negativo al registrar una caída significativa de -29.30%.

5.1.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS.

1° Hipótesis Específica:

Las exportaciones del sector agro de la Región Loreto se han concentrado en pocos productos, durante el periodo 2011 – 2015.

De acuerdo a lo observado en el Cuadro N° 18, el principal producto de exportación es “Palmito en Conserva”, al haber significado el 52.81% del monto total exportado con US\$ 7,312,934.00. El segundo en importancia fue “Café en Grano Sin Tostar” con el 25.44% del total, equivalente a US\$ 3,523,114.03. De acuerdo a ello, se afirma que las exportaciones se encuentran fuertemente concentradas en pocos productos exportados, al sumar entre ambos 78.25% del total.

Cuadro N° 18

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto por Partida Arancelaria, Periodo 2011 - 2015

N°	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013	2014	2015	TOTAL	(%)
1	2008910000	PALMITO EN CONSERVA	2,218,716	1,688,058	1,418,544	892,775.5	1,094,840.5	7,312,934.00	52.81%
2	0901119000	CAFÉ EN GRANO SIN TOSTAR	131,771.7		593,156.22	72,256.81	2,725,929.30	3,523,114.03	25.44%
3	1801001900	CACAO EN GRANO	596,008.45			505,390.0	92,969.36	1,194,367.89	8.62%
4	1302199900	LOS DEMÁS EXTRACTOS	33,810.80	226,598.50	50,574.30	50,600.00	180,892.00	542,475.60	3.92%
5	1211905000	UNA DE GATO - UNCARIA TORMENTOSA	13,163.75	175,257.52	92,604.42	39,983.64	22,225.40	343,234.73	2.48%
6	1211909090	DEMÁS PLANTAS, PARTES DE PLANTAS, SEMILLAS Y FRUTOS DE LAS UTILIZADAS EN PERFUMERÍA, MEDICINA	19,510.00	18,270.00	83,128.41	39,448.20	60,212.66	220,569.27	1.59%
7	1515900090	LAS DEMÁS GRASAS Y ACEITES VEGETALES FIJOS	6,986.00		52,884.20	26,510.96	101,645.94	188,027.10	1.36%
	VARIAS	OTRAS PARTIDAS	32,782.64	67,369.23	185,264.82	123,650.65	114,587.50	523,654.84	3.78%
		TOTAL	3,052,749.3	2,175,553.2	2,476,156.3	1,750,615	4,393,302.66	13,848,377.46	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.

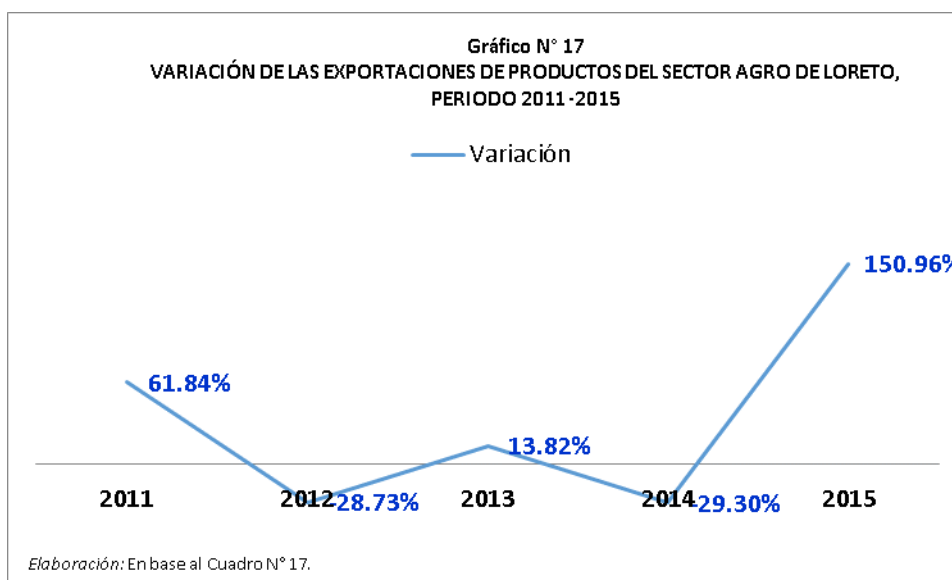
La forma más clara de observar este comportamiento se da en el Gráfico N° 17, a través de la línea de tendencia.

Cuadro N° 17

Variación de las Exportaciones de Productos del Sector Agro de la Región Loreto, Periodo 2011 - 2015

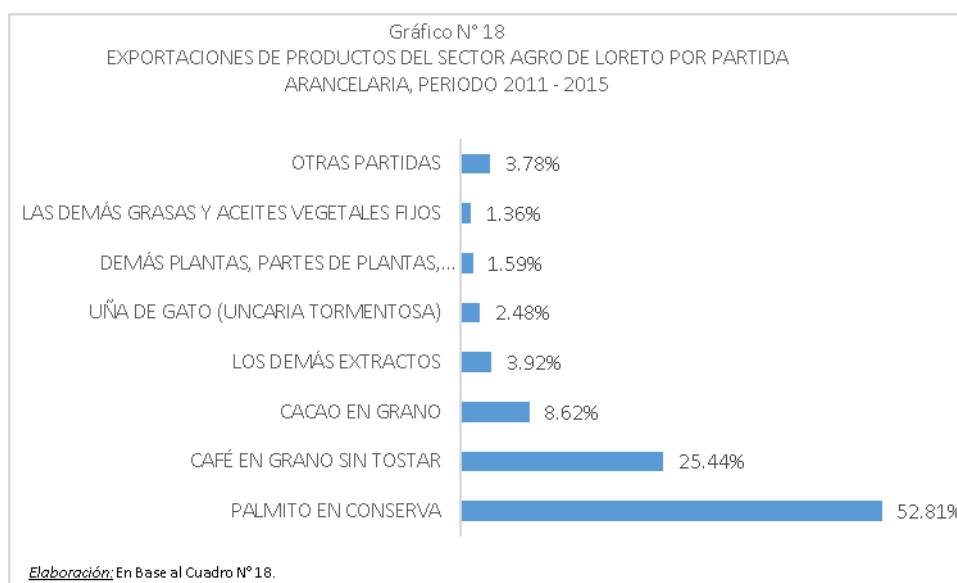
AÑO	VALOR FOB US\$	VARIACIÓN (%)
2011	3,052,749.34	61.84%
2012	2,175,553.25	-28.73%
2013	2,476,156.37	13.82%
2014	1,750,615.84	-29.30%
2015	4,393,302.66	150.96%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



Conclusión:

Se rechaza la hipótesis general debido a que las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, no se han incrementado año a año durante el periodo 2011 – 2015.



Conclusión:

Se acepta la 1° hipótesis específica en el sentido que, las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, se encuentran concentradas en pocos productos, en el periodo 2011 – 2015.

2° Hipótesis Específica:

Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han concentrado en pocas empresas, durante el periodo 2011 – 2015.

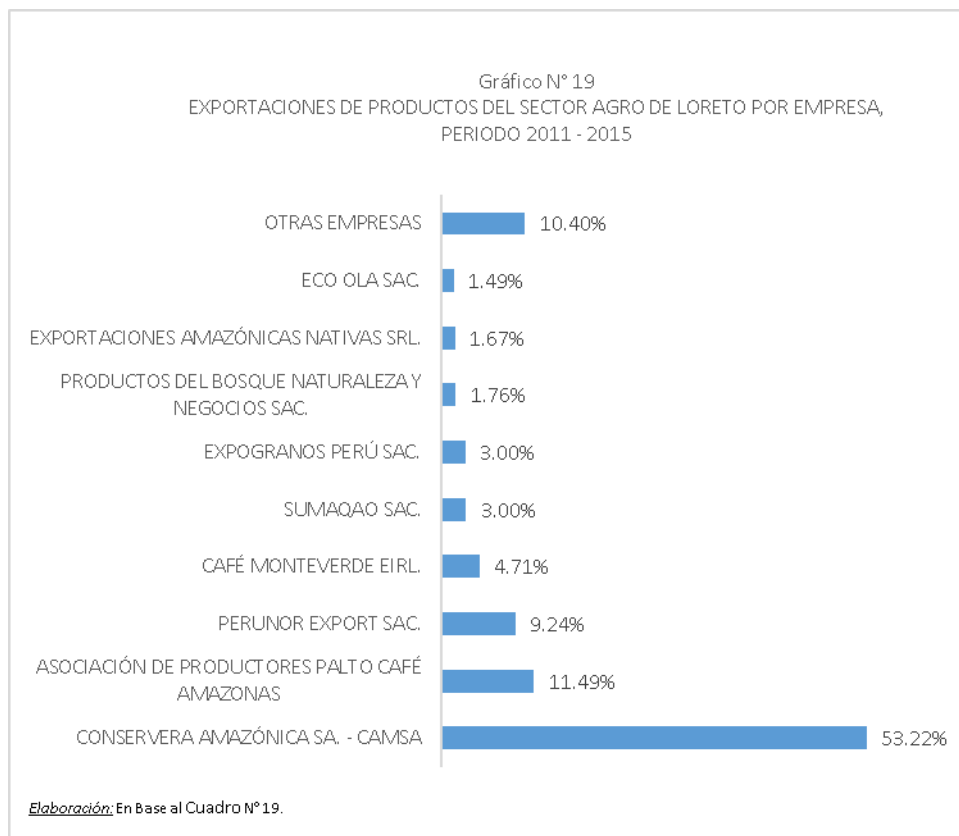
El Cuadro N° 19, muestra las empresas exportadoras de productos del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015, destacando “Conservera Amazónica S.A. – CAMSA” en primer lugar con el 53.22% del valor total exportado que asciende a US\$ 7,370,635.75. El segundo lugar es para “Asociación de Productores Palto Café Amazonas” con el 11.49%. Entre ambas empresas concentran 64.71% del valor total exportado.

Cuadro N° 19

Exportaciones de Productos del Sector Agro de Loreto por Empresa, Periodo 2011 - 2015

N.º	DESCRIPCIÓN	2011	2012	2013	2014	2015	TOTAL	(%)
1	CONSERVERA AMAZÓNICA SA. - CAMSA	2,218,716.00	1,745,759.75	1,418,544.00	892,775.50	1,094,840.50	7,370,635.75	53.22%
2	ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES PALTO CAFÉ AMAZONAS			72,256.81	72,256.81	1,446,454.24	1,590,967.86	11.49%
3	PERUNOR EXPORT SAC.					1,279,951.26	1,279,951.26	9.24%
4	CAFÉ MONTEVERDE EIRL.	131,771.70		520,899.41			652,671.11	4.71%
5	SUMAQAQO SAC.				416,083.20		416,083.20	3.00%
6	EXPOGRANOS PERÚ SAC.	415,290.55					415,290.55	3.00%
7	PRODUCTOS DEL BOSQUE NATURALEZA Y NEGOCIOS SAC.		142,387.85		50,600.00	50,600.00	243,587.85	1.76%
8	EXPORTACIONES AMAZÓNICAS NATIVAS SRL.		180,310.00	51,635.00			231,945.00	1.67%
9	ECO OLA SAC.			56,572.20	60,022.96	90,076.21	206,671.37	1.49%
	OTRAS EMPRESAS	286,971.09	107,095.65	356,248.95	258,877.37	431,380.45	1,440,573.51	10.40%
	TOTAL	3,052,749.3	2,175,553.2	2,476,156.3	1,750,615.8	4,393,302.6	13,848,377.46	100.00%

Fuente: SUNAT
ADUANAS.



Conclusión:

Se acepta la 2° hipótesis específica en el sentido que, las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, se encuentran concentradas en pocas empresas, en el periodo 2011 – 2015.

3° Hipótesis Específica:

Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se dirigieron a pocos países de destino, durante el periodo 2011 – 2015.

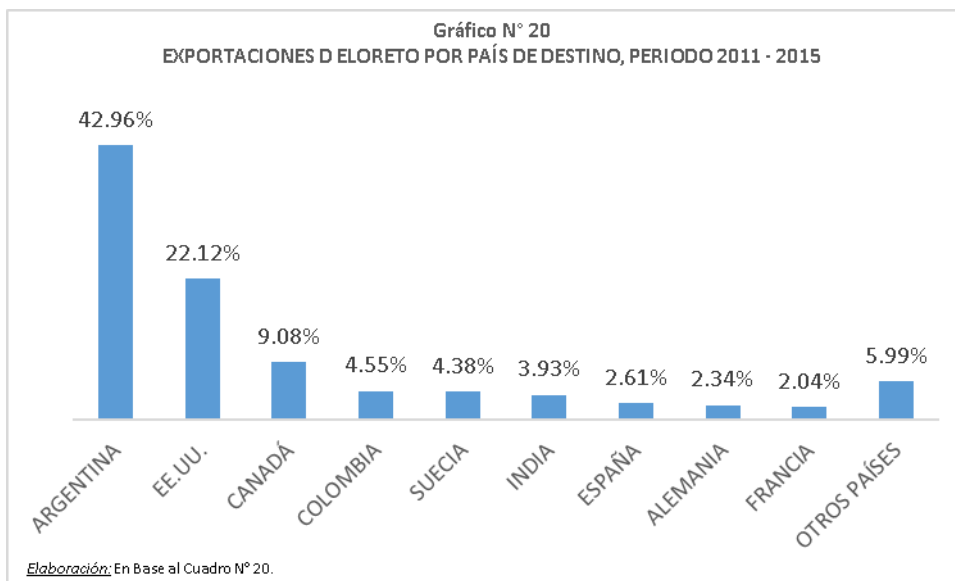
En el Cuadro N° 20, se puede observar el país de destino de las exportaciones del sector agro de la Región Loreto, durante el periodo 2011 – 2015, destacando Argentina como el principal destino al haber albergado el 42.96% de los envíos. En segundo país en importancia como destino es EE. UU., al haber recibido el 22.12% de las exportaciones. De acuerdo a ello, se afirma que el destino de las exportaciones se concentra en dos países con el 65.08% del monto total.

Cuadro N° 20

Exportaciones de Loreto por País de Destino, Periodo 2011 - 2015

N°	PAÍS DE DESTINO	2011	2012	2013	2014	2015	TOTAL	(%)
1	ARGENTINA	1,859,782.00	1,304,452.00	1,160,493.30	756,695.50	868,030.50	5,949,453.30	42.96%
2	EE.UU.	358,394.00	444,851.75	899,512.40	292,374.31	1,067,703.75	3,062,836.21	22.12%
3	CANADÁ	131,771.70		83,287.54		1,042,265.14	1,257,324.38	9.08%
4	COLOMBIA	629,891.28					629,891.28	4.55%
5	SUECIA					606,831.47	606,831.47	4.38%
6	INDIA	33,488.72	217,083.50	76,905.30	50,600.00	166,100.00	544,177.52	3.93%
7	ESPAÑA		29,926.00		331,019.52		360,945.52	2.61%
8	ALEMANIA		32,400.00	23,725.00		268,446.48	324,571.48	2.34%
9	FRANCIA	10,000.00	103,185.00	51,752.75	20,244.66	97,988.05	283,170.46	2.04%
10	OTROS PAÍSES	29,421.64	43,655.00	180,480.08	299,681.85	275,937.27	829,175.84	5.99%
	TOTAL	3,052,749.34	2,175,553.25	2,476,156.37	1,750,615.84	4,393,302.66	13,848,377.46	100.00%

Fuente: SUNAT ADUANAS.



Conclusión:

Se acepta la 3° hipótesis específica en el sentido que, las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, se dirigieron a pocos países de destino, en el periodo 2011 – 2015.

CAPÍTULO VI

PROPUESTA.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede afirmar que las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015, están concentradas en muy pocos productos, pocas empresas y pocos mercados, lo que constituye un serio riesgo, pues si algo malo ocurre con las principales empresas exportadoras, con los productos o con los pocos mercados de destino, el sector se vería seriamente afectado.

Por todo ello, es prudente plantear las siguientes propuestas en bien del sector y con miras a fortalecerlo:

1. Es imperativo y urgente que las empresas exportadoras de productos del sector agro participen en ferias internacionales, ruedas de negocios o misiones comerciales, con el objetivo de conseguir nuevos mercados. Por ejemplo, los países de Asia y Europa demandan productos saludables, exóticos, de la biodiversidad, etc. y están dispuestos a pagar mejores precios.
2. Combatir la informalidad del sector, ya que la principal competencia se da con el sector informal, quienes ofrecen el producto a un menor precio debido a que no tienen que afrontar los costos y sobre costos que implica operar en la formalidad, cumpliendo con las leyes y reglamentos. Por ejemplo, los productores de Camu Camu que cosechan de rodales naturales, lo hacen sin tener en consideración el manejo de cosecha y post cosecha, únicamente procuran acopiar la mayor cantidad de fruto ya que no existe propiedad formal del rodal. Son ellos los que posteriormente llevan al mercado un producto en pésimo estado pero a un precio menor.

3. Se debe trabajar el tema de fortalecimiento de la asociatividad, ya sea a través de modelos cooperativos o de asociación de productores, ya que de esta forma, se lograría tener una mejor producción en calidad de producto mejorando notablemente la oferta.

4. Capacitación permanente de los trabajadores de las empresas exportadoras, así como una profesionalización en tema, promoviendo que cada empresa cuente con ingenieros agrónomos, técnicos agropecuarios, especialistas en gestión, personas que dominen el idioma inglés por lo menos los ejecutivos que tratan con el exterior; entre otros.

CAPÍTULO VII

CONCLUSIONES.

1. Los valores exportados de productos del sector agro de la Región Loreto en el periodo 2011 – 2015, tuvieron un comportamiento variable, caracterizados por incrementos y caídas año a año. Este comportamiento cíclico se asemeja a los ciclos económicos mundiales en el periodo de estudio, marcado notablemente por la etapa de post crisis financiera que se inició en el año 2008 y tocó fondo el 2009 para mostrar una recuperación en el 2013 y 2015. El año 2012 y 2014 se registraron crecimientos negativos similares a la recesión moderada por la que atravesó el mundo.
2. La exportación de productos del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 – 2015, mostró una fuerte concentración en pocos productos, siendo el principal “Palmito en Conserva”, que llegó a representar el 52.81% del valor total de los envíos, ascendiendo a la suma de US\$ 7,312,934.00; es decir, más de la mitad de las exportaciones del sector agro son realizadas por un solo producto, lo que demuestra una excesiva concentración
3. Son pocas las empresas que exportaron productos del sector agro de Loreto durante el periodo 2011 – 2015, siendo la principal “Conservera Amazónica S. A. – CAMSA”, empresa que tiene el 53.22% del valor exportado que ascendió a US\$ 7,370,365.75; lo que significa que una sola empresa genera más de la mitad del valor de las exportaciones, lo que constituye un alto riesgo, ya que si ella entra en crisis perjudicaría notablemente los montos totales exportados. Esta dependencia de pocas empresas constituye una debilidad comercial que debe ser superada a la brevedad para diversificar el riesgo.

4. Las exportaciones de productos del sector agro de Loreto tuvieron como mercado de destino pocos países, concentrándose en Argentina (42.96%), EE.UU. (22.12%) y Canadá (9.08%), haciendo un total de 74.16%; es decir, casi $\frac{3}{4}$ del total exportado se dirigieron a 3 países; situación preocupante toda vez que se está a expensas de éstos países, sujeto a los vaivenes económicos y comerciales derivados de su propia dinámica.
5. De acuerdo a los resultados obtenidos, se puede afirmar que, mayoritariamente, las exportaciones de productos del sector agro de Loreto durante el periodo 2011 – 2015, estuvieron conformadas por “Palmito en Conserva” (52.81%), fueron realizadas por “Conservera Amazónica S.A.” (53.22%) y tuvieron como mercado de destino a “Argentina” (42.96%).

CAPÍTULO VIII

RECOMENDACIONES.

1. Se recomienda implementar medidas y estrategias tendientes a estabilizar el comportamiento variable de las exportaciones de productos del sector agro, sugiriendo que las empresas diversifiquen mercados a través de la participación en ferias internacionales especializadas y misiones comerciales, apoyándose en los organismos públicos especializados como PROMPERÚ, MINCETUR, Cancillería, etc.
2. La concentración de las exportaciones en una sola empresa reviste de mucho riesgo, por lo que se sugiere dotar de competitividad a las demás empresas, asociaciones de productores y cooperativas a través de los diferentes programas de capacitación de los organismos públicos y privados que existen para tal fin. De esta forma se busca una mayor participación en los montos exportados y depender no de una sino de varias empresas.
3. Se recomienda llevar adelante un programa de diversificación de mercados de manera urgente, a fin de tratar de repartir el riesgo en un mayor número de ellos. Para cambiar la actual situación, se debe participar en ferias internacionales especializadas, ruedas de negocios, misiones comerciales, visita de compradores, etc.; apoyándose en la labor de promoción que llevan adelante organismo como PROMPERÚ, Cámaras de Comercio, Agregadurías Comerciales del Perú en el mundo, etc.
4. Se recomienda llevar el producto a países desarrollados que tienen altos ingresos y que buscan alimentos saludables, orgánicos, exóticos, sabores nuevos, antioxidantes y que provengan de la biodiversidad pero que, además, paguen precios mayores de lo que usualmente se tiene en el mercado nacional.

5. Aprovechar la acogida que tienen los “Superalimentos” (superfoods) en el mundo, tales como: el Camu Camu, Sacha Inchi, Acaí, Aceites Esenciales, etc., para que, apoyándose en ellos, se pueda ingresar a un mayor número de mercados, aprovechando la gran acogida de éstos por las propiedades que poseen.

CAPÍTULO IX

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- a) BRACK EGG, Antonio. (2000).“Perú Biodiversidad y Biocomercio Situación Actual y Potencial”.(1era. Ed.). Perú: Comité Biocomercio Perú. Lima.
- b) BIOTRADE FACILITATION PROGRAMME. (2005). Estudio denominado “Diagnóstico del Sector Acuicultura Para el Desarrollo en el Perú – Programa BTFP”.(1era. Ed.). Perú: Fondo Editorial del Programa de Facilitación del Biocomercio de la Organización de las Naciones Unidas.
- c) COMITÉ BIOCOMERCIO – PERÚ. (2002). “Diagnóstico Sobre el Biocomercio en el Perú y Recomendaciones para la Formulación del Programa de Promoción del Biocomercio”.(1era. Ed.). Perú: Fondo Editorial del Programa de Facilitación del Biocomercio de la Organización de las Naciones Unidas.
- d) PATINO, María Isabel. (2005). “Los Bionegocios: Perspectivas del Sector Privado”. “Biocomercio: Estrategia para el Desarrollo Sostenible de Colombia”. 2005. (1era. Ed.). Colombia.
- e) PINEDO MANZUR, Martín. (2015). Artículo denominado “Cruzando la Frontera Colombiana”. Revista especializada Exportando. Pe N° 15. Perú: Comisión de Promoción del Perú Para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ.
- f) ROSSI COVARRUBIAS, CARLOS. (2002). Publicación denominada “Reino Unido: Oportunidad Para la Exportación Peruana”. Revista Opportunities de la Cámara de Comercio Peruano – Británica. Perú: Cámara de Comercio Peruano - Británica.
- g) TELLO PACHECO, Mario. (2007).“Desarrollo Económico Local, Descentralización y Clusters: Teoría, Evidencia y Aplicaciones”. (1era. Ed.). Perú: Consorcio de Investigación Económico Social - CIES.

A N E X O S

ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA
EXPORTACIONES DE PRODUCTOS DEL SECTOR AGRO DE LA REGIÓN LORETO, PERIODO 2011 - 2015

Formulación del Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Indicadores	Índices
<p><u>General</u> ¿Cuál fue la evolución de las exportaciones de los productos del sector agro de la Región Loreto, en el periodo 2011 - 2015?</p>	<p><u>General</u> Analizar la evolución de las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, en el periodo 2011 - 2015.</p>	<p><u>General</u> Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han incrementado año a año, durante el periodo 2011 - 2015.</p>	<p><u>Dependiente</u> Exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto.</p>	<p>1. Valor de exportación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Más de US\$ 1 millón. ➤ Entre US\$ 100 mil y US\$ 1 millón ➤ Menos de US\$ 100 mil
<p><u>Específicos</u></p> <p>1. ¿Qué productos del sector agro exportó la Región Loreto, durante el periodo 2011 - 2015?</p> <p>2. ¿Qué empresas exportaron productos del sector agro de la Región Loreto, durante el periodo 2011 - 2015?</p> <p>3. ¿A qué países se destinaron las exportaciones del sector agro de la Región Loreto durante el periodo 2011 - 2015?</p>	<p><u>Específicos</u></p> <p>1. Identificar los productos del sector agro que exportó la Región Loreto, durante el periodo 2011 - 2015.</p> <p>2. Identificar las empresas que exportaron productos del sector de la Región Loreto, durante el periodo 2011 - 2015.</p> <p>3. Identificar los países de destino de las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto, en el periodo 2011 - 2015</p>	<p><u>Específicos</u></p> <p>1. Las exportaciones del sector agro de la Región Loreto se han concentrado en pocos productos, durante el periodo 2011 - 2015.</p> <p>2. Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se han concentrado en pocas empresas, durante el periodo 2011 - 2015.</p> <p>3. Las exportaciones de productos del sector agro de la Región Loreto se dirigieron a pocos países de destino, durante el periodo 2011 - 2015.</p>	<p><u>Independiente</u></p> <p>1. Productos Exportados del Sector Agro.</p> <p>2. Empresas Exportadoras de Productos del Sector Agro</p> <p>3. Países de Destino de las Exportaciones de Productos del Sector Agro</p>	<p>1. Número de productos exportados</p> <p>2. Número de empresas exportadoras</p> <p>3. Número de países de destino</p>	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Muchos ➤ Regular ➤ Pocos ➤ Muchas ➤ Regular ➤ Pocas ➤ Muchos ➤ Regular ➤ Pocos