



**UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**  
**PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**

La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco en el periodo 2016 - 2020

**TESIS**

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

**AUTORES**

Ortega Porlles, Maria Fernanda (0000-0002-9171-7159)

Roman Castillo, Joyce Manuela (0000-0001-7130-8043)

**ASESOR**

Llosa Morales, Jorge Enrique (0000-0002-4795-0105)

**Lima, 24 de Enero del 2022**

## DEDICATORIA

*“Dedico esta investigación a mi familia por su apoyo incondicional durante mi etapa profesional y por haberme acompañado siempre en este proceso, a María Fernanda por ser la mejor compañera en esta investigación. Pero en especial dedico esta tesis a mi padre José Manuel y a mi tía Cecilia, que desde el cielo han iluminado mi camino para poder cumplir con lo que en algún momento les prometí.”*

*Roman Castillo, Joyce Manuela.*

*“Dedicado a Dios, por ser mi guía e iluminar mi camino en cada momento. A mis padres y hermana, por su amor y apoyo incondicional. A mi abuela Raquel, por ser mi soporte y motivación para poder seguir adelante en esta etapa. A Joyce, mi amiga y compañera, por la motivación y constancia para poder seguir y culminar esta etapa profesional juntas.”*

*Ortega Porlles, Maria Fernanda.*

## AGRADECIMIENTOS

Agradecimiento a Dios, por darnos la fuerza e inteligencia en todo este proceso y guiarnos para poder culminar esta etapa satisfactoriamente. Asimismo, agradecemos a nuestros padres por darnos la oportunidad de formarnos profesionalmente. A nuestro asesor de tesis, Jorge Llosa, por acompañarnos durante la realización de esta tesis. Agradecemos a todos los productores y expertos, que nos brindaron su tiempo y apoyaron con sus aportes para nuestra tesis. Por último, a nuestra alma mater la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas por brindarnos las herramientas y conocimientos necesarios para la realización de esta investigación.

## RESUMEN

Actualmente existen tendencias hacia el consumo de alimentos saludables, con propiedades nutricionales, orgánicas y en presentaciones deshidratadas. El Perú se ubica dentro de los países que producen este tipo de alimentos, debido a su biodiversidad y a la promoción de la marca Perú, la cual logró crear la marca sectorial Superfoods. Dentro de estos superalimentos, se encuentra el Aguaymanto Deshidratado, el cual cuenta con mayor producción en la región Huánuco. Ante ello, se evidencia las oportunidades de potenciar esta oferta exportable. Es por ello, que el Gobierno crea el programa Sierra y Selva Exportadora, el cual busca impulsar la actividad económica en zonas rurales, disminuyendo la pobreza y logrando el acceso a los productores a mercados competitivos y sostenibles. El objetivo del presente estudio es determinar la relación del programa y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco, considerando las Líneas de Apoyo Informativo, Operativo y en Desarrollo Económico que brinda SSE.

El enfoque utilizado para la investigación es cualitativo, realizando 20 entrevistas a productores y expertos del sector. Con relación a los resultados, se comprobó una relación parcialmente positiva entre el programa y el desempeño exportador de los productores asociados entre los años 2016-2020. En adición a ello, se determinó la relación de las subcategorías i) Resultados Económicos, ii) Estrategias de Exportación iii) Resultados Genéricos con el desempeño exportador.

Palabras clave: Sierra y Selva Exportadora (SSE), Desempeño Exportador, productores asociados, internacionalización, líneas de apoyo, Programas de Promoción de Exportaciones (PPE).

## ABSTRACT

Nowadays there are trends towards the consumption of healthy foods, with nutritional properties, organic and in dehydrated presentations. Peru is located within the countries that produce this type of food, due to its biodiversity and the promotion of the Peru brand, which managed to create the Superfoods sector brand. Within these superfoods, is the Dehydrated Aguaymanto, which has the highest production in the Huánuco region. Given this, the opportunities to enhance this exportable supply are evident. For this reason, the Government created the Sierra y Selva Exportadora program, which seeks to boost economic activity in rural areas, reducing poverty and giving producers access to competitive and sustainable markets. The objective of this study is to determine the relationship between the program and the export performance of associated producers of Organic Dehydrated Aguaymanto in the Huánuco region, considering the Informative, Operational and Economic Development Support Lines provided by the SSE.

The approach used for the research is qualitative, conducting 20 interviews with producers and experts in the sector. Regarding the results, a partially positive relationship was found between the program and the export performance of the associated producers between the years 2016-2020. In addition to this, the relationship of the subcategories i) Economic Results, ii) Export Strategies iii) Generic Results with export performance was determined.

Keywords: Sierra y Selva Exportadora (SSE), Export Performance, associated producers, internationalization, support lines, Export Promotion Programs (PPE).

## TABLA DE CONTENIDO

ÍNDICE DE TABLAS .....	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS .....	X
Introducción .....	1
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO.....	4
1.1 Marco Conceptual .....	5
1.1.1 Definición de Términos Clave.....	5
1.2 Antecedentes de la Investigación .....	9
1.2.1 Antecedentes Nacionales.....	11
1.2.2 Antecedentes Internacionales .....	24
1.3 Bases Teóricas .....	44
1.3.1 Teoría 1: Internacionalización desde la perspectiva de proceso: Modelo Uppsala.....	44
1.3.2 Teoría 2: Ventajas Competitivas .....	48
1.3.3 Teoría 3: Ventajas Comparativas.....	50
1.4 Normativa Relacionada .....	52
1.4.1 Ley que crea Sierra Exportadora N°28890 .....	52
1.4.2 Ley que modifica a la Ley N°28890 para ampliar su ámbito de aplicación a las zonas de la Selva N°30495, creando Sierra y Selva Exportadora.....	53
1.4.3 Decreto de Urgencia N° 043-2019, que modifica la Ley N° 27360 que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario.....	54
1.5. Análisis del Sector / Producto .....	55
1.5.1. Agroexportaciones peruanas .....	55
1.5.2. Tendencia del consumo de los snacks de frutas .....	57
1.5.3. Aguaymanto Orgánico Deshidratado Peruano .....	58
1.5.3. Producción nacional e internacional del Aguaymanto.....	62
1.5.4. Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado .....	65
1.5.5 Análisis FODA del Aguaymanto Orgánico Deshidratado.....	72
CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN.....	76
2.1. Realidad Problemática .....	76
2.2. Formulación del Problema .....	94
2.2.1. Problema Principal .....	94
2.2.2. Problemas Específicos .....	94

2.3	Objetivos .....	95
2.3.1.	Objetivo Principal .....	96
2.3.2.	Objetivos Específicos.....	96
2.4.	Hipótesis.....	97
2.4.1.	Hipótesis Principal .....	97
2.4.2.	Hipótesis Específicas .....	98
2.5.	Justificación de la Investigación .....	98
2.5.1.	Justificación Teórica .....	100
2.5.2.	Justificación Práctica .....	102
2.5.3.	Justificación Temporal.....	104
2.5.4.	Justificación Metodológica.....	106
CAPÍTULO III. METOLOGÍA DE TRABAJO.....		109
3.1.	Enfoque de la Investigación .....	110
3.1.1.	Alcance de la Investigación .....	114
3.1.2.	Diseño de la Investigación.....	115
3.1.3.	Limitaciones de la Investigación.....	116
3.2.	Operalización de las categorías.....	117
3.2.1.	Descripción y sustento de las categorías a analizar .....	119
3.2.2.	Definiciones conceptuales de categorías y subcategorías.....	120
3.3.	Proceso de Muestreo: Tamaño y selección de la muestra .....	125
3.3.1.	Población de estudio.....	125
3.3.2.	Tamaño y selección de la Muestra.....	127
3.4.	Mapeo de Actores Clave (MAC) .....	130
3.5.	Instrumentación .....	133
3.5.1.	Técnica de recolección de datos: Investigación Cualitativa .....	134
3.5.2.	Técnica de recolección y forma de procesamiento de los datos .....	135
3.5.3.	Confiabilidad del instrumento cualitativo.....	137
3.6.	Aspectos éticos de la investigación.....	141
CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS .....		143
4.1	Desarrollo Cualitativo.....	144
4.1.1.	Perfil de los entrevistados.....	145
4.1.2	Análisis y resultados de las entrevistas .....	156
4.1.3.	Resultados de las entrevistas .....	159

4.2 Discusión de los resultados .....	210
4.2.1 Discusión de la Hipótesis Principal .....	212
4.2.2 Discusión de la Hipótesis Específica N° 1 .....	216
4.2.3 Discusión de la Hipótesis Específica N° 2 .....	219
4.2.4 Discusión de la Hipótesis Específica N° 3 .....	223
4.2.5. Hallazgos de la investigación.....	229
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES. ....	239
REFERENCIAS.....	245
Anexos.....	265
Anexo 1: Matriz de Consistencia.....	265
Anexo 2: Ficha de entrevistas .....	278
Anexo 3: Validación del instrumento .....	286
Anexo 5: Solicitud de carta para entrevistas.....	455
Anexo 6: Coordinación de las entrevistas y validación. ....	456
Anexo 7: Entrevista presencial a los productores.....	459
Anexo 8: Matriz para la recolección de información en materia de Asistencia Técnica a Productores – 2020 .....	461

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	10
Antecedentes Internacionales según base de datos.....	10
Tabla 2.....	10
Antecedentes Nacionales según base de datos.....	10
Tabla 3.....	21
Antecedentes Nacionales.....	21
Tabla 4.....	40
Antecedentes Internacionales .....	40
Tabla 5.....	59
Ficha técnica comercial del Aguaymanto Orgánico Deshidratado .....	59
Tabla 6.....	64
Producción, cosecha y rendimiento de los países latinoamericanos productores de Aguaymanto en el período 2019 .....	64
Tabla 7.....	66
Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado por país durante el periodo 2016-2020 en millones de US\$ valor FOB. ....	66
Tabla 8.....	69
Principales empresas exportadoras peruanas de Aguaymanto Deshidratado en el año 2020. ...	69
Tabla 9.....	71
Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado provenientes de la región Huánuco en el periodo 2016-2020 expresado en miles de US\$ valor FOB.....	71
Tabla 10.....	72
Empresas exportadoras de Aguaymanto Orgánico Deshidratado provenientes de la región Huánuco entre los periodos 2016-2020.....	72
Tabla 11.....	74
FODA del Aguaymanto Orgánico Deshidratado peruano .....	74
Tabla 12.....	83
Desempeño del Programa “Sierra y Selva Exportadora” en el periodo 2016-2020. ....	83
Tabla 13.....	88
Evolución de las exportaciones de Aguaymanto Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 por tipo en el periodo 2016 - 2020. ....	88

Tabla 14.....	89
Participación del Aguaymanto por presentación según valor FOB (miles), entre el periodo 2016 - 2020, expresado en porcentaje. ....	89
Tabla 15.....	90
Producción de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00, por Departamento entre el periodo 2016 - 2020. ....	90
Tabla 16.....	91
Producción de Aguaymanto Orgánico Deshidratado Deshidratado de la región Huánuco con S.P.N 0813.40.00.00 por provincia y distritos en el periodo 2016-2019. ....	91
Tabla 17.....	92
Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado proveniente de la región Huanúco en el periodo 2016-2020.....	92
Tabla 18.....	104
Indicadores de producción de Aguaymanto en la región Huánuco en el año 2019. ....	104
Tabla 19.....	112
Enfoques utilizados en los antecedentes nacionales e internacionales. ....	112
Tabla 20.....	118
Cuadro de categorización operacional.....	118
Tabla 21.....	129
Productores de Aguaymanto de la región Huánuco por asociación, participantes del programa Sierra y Selva Exportadora en el periodo 2016-2020.....	129
Tabla 22.....	131
Mapeo de Actores Clave de la Investigación. ....	131
Tabla N° 23. ....	138
Relación de expertos que validaron el instrumento y la guía de preguntas.....	138
Tabla N° 24. ....	158
Relación de las categorías propuestas en el Atlas Ti para cada objetivo del estudio .....	158

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura N° 1. Mecanismos Básicos de la Internacionalización según Johanson y Valhne (1977). Elaboración Propia .....	46
Figura N° 2. Agroexportaciones totales entre el periodo 2010-2020, expresado en millones de dólares. Adaptado del Informe Anual de PromPerú 2020. Elaboración Propia.....	56
Figura N° 3. Flujograma del proceso de deshidratación del Aguaymanto Orgánico. Adaptado de FAO, 2014. Elaboración Propia.....	61
Figura N° 4. Distribución geográfica de la superficie de producción de aguaymanto según departamentos del Perú. Elaboración propia. ....	62
Figura N° 5. Estacionalidad del aguaymanto con S.P.N 0813.40.00.00 en el Perú. Adaptado de Promperú. Elaboración Propia .....	63
Figura N° 6. Principales países productores de Aguaymanto durante el período 2016-2020. Elaboración Propia. ....	64
Figura N° 7. Exportaciones peruanas de Aguaymanto Deshidratado por volumen (expresado en toneladas) y por valor en US\$ (FOB) en el periodo 2016-2020. Adaptado del Informe Anual de SSE, 2020. Elaboración Propia .....	68
Figura N° 8. Evolución de las exportaciones peruanas no tradicionales en el periodo 2016-2020. Adaptado de SUNAT 2020. Elaboración Propia. ....	79
Figura N°9. Exportaciones peruanas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con S.P.N. 0813.40.00.00 en miles de USD (FOB) de los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora en el periodo 2016-2020. Adaptado del Informe de Gestión Anual de SSE 2016-2020. Elaboración Propia. ....	84
Figura N°10. Evolución de las exportaciones peruanas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 durante el periodo 2016-2020 en miles USD (FOB). Adaptado del Informe de Gestión de SSE 2016-2020. Elaboración Propia. ....	87
Figura N°11. Exportación de Aguaymanto Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 del Perú por país de destino en el periodo 2016 - 2020. Adaptado de Veritrade. Elaboración Propia.....	93
Figura N°12. Línea de tiempo de los años de estudio para la investigación. Elaboración propia. .	106
Figura N°13. Secuencia de los puntos a desarrollar en la metodología. Elaboración propia. ....	109
Figura N°14. Clasificación porcentual de las fuentes bibliográficas desarrolladas en los antecedentes nacionales e internacionales. Elaboración propia.....	113
Figura N° 15. Códigos creados en Atlas Ti de las entrevistas a los actores clave. Elaboración Propia. Adaptado del Programa Atlas Ti.....	157
Figura N°16. Vista de la red del “Programa Sierra y Selva Exportadora” y su relación con el “Desempeño Exportador” procesado a través del software Atlas Ti. Elaboración Propia .....	160

Figura N°17. Vista de la red denominada “Desempeño Exportador”. Procesada a través del programa Atlas Ti. Elaboración Propia.....	163
Figura N°18. Vista de la red de “Resultados Económicos” que forma parte de “Desempeño Exportador”. Procesado mediante el software Atlas Ti. Elaboración Propia.....	165
Figura N°19. Vista de la red de “Estrategias de exportación” parte de “Desempeño Exportador”. Procesado a través del Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	169
Figura N°20. Vista de la red de “Resultados Genéricos” que forma parte de “Desempeño Exportador”. Procesado a través del programa Atlas Ti. Elaboración Propia.....	174
Figura N°21. Vista de red de la “Línea de Apoyo Informativo” respecto al programa Sierra y Selva Exportadora. Procesado mediante el software Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	179
Figura N°22. Vista de la red de “Capacitaciones y Asesorías” que forma parte de Apoyo Informativo respecto al programa Sierra y Selva Exportadora. Procesado a través del programa Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	182
Figura N°23. Vista de la red “Información de mercados especializada”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo Informativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.....	185
Figura N°24. Vista de la red de “Línea de Apoyo en Desarrollo Económico” respecto al programa Sierra y Selva Exportadora. Procesado mediante el software Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	189
Figura N°25. Vista de la red de “Acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.....	192
Figura N°26. Vista de la red “Impulso del funcionamiento de corredores económicos”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	196
Figura N°27. Vista de la red de “Línea de Apoyo Operativo” respecto al programa Sierra y Selva Exportadora. Procesado a través del software Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Figura N°28. Vista de la red “Ferias Nacionales e Internacionales”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo Operativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.....	204
Figura N°29. Vista de la red “Ruedas de Negocios”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo Operativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.....	207
Figura N°30. Vista de la Red “Apoyo del Estado”. Procesado a través del Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	230
Figura N°31. Vista de la Red “Autofinanciamiento de las asociaciones”. Procesado a través del Atlas Ti. Elaboración Propia. ....	233

Figura N°32. Vista de la Red "Acceso a la Tecnología". Procesado a través del Atlas Ti. Elaboración Propia. .... 236

## Introducción

Los efectos de la pobreza son una de las mayores preocupaciones en el Perú. Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), señala que en los últimos cinco años, la población en condición de pobreza aumentó en 8,3% donde los mayores índices se dan para la región Sierra la cual tiene como actividad principal la agricultura. Es por ello, que el Banco Mundial manifiesta que la inclusión de esta población agrícola es clave para poder disminuir estos índices de pobreza. Por su parte el Mincetur señala que uno de los mecanismos fundamentales que contribuyen a la disminución de pobreza son las exportaciones, debido a que aporta a la generación de empleo. En cuanto a las exportaciones, las no tradicionales fueron las que mostraron un incremento significativo a partir del año 2016, dichas exportaciones generaron alrededor de 140 empleos. Asimismo, cabe resaltar que dentro de las exportaciones no tradicionales el sector agroexportador fue el que tuvo un récord histórico en el año 2020 según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Del mismo modo, se resalta que dentro de dichas exportaciones se encuentran el Aguaymanto la cual durante el periodo 2016 al 2020 presentó un crecimiento del casi 5% a nivel FOB en miles dólares, según lo indica la Gerencia de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima.

Es preciso señalar que el aguaymanto cuenta con una clasificación por tipo donde la orgánica fue la que presentó una mayor participación en los últimos cinco años. Asimismo se destaca la clasificación de dicho fruto por presentación, en donde el 95% de las

exportaciones fueron de tipo orgánico bajo la presentación deshidratada, donde la producción la lidera la región Huánuco, presentando así una ventaja competitiva para el país. De igual modo, es fundamental destacar el papel de los productores agrícolas en la cadena de exportaciones, dichos productores se encuentran constituidos bajo un esquema asociativo en donde desarrollan sus actividades agrícolas. A partir de ello, el Gobierno a fin de lograr una adecuada integración de dichos productores a la cadena crea el programa Sierra y Selva Exportadora, el cual mediante sus apoyos, permite potenciar los recursos, estrategias, capacidades, competencias y por ende un mejor desempeño para dichos productores, para así también poder reducir los altos índices de pobreza en la región Huánuco. No obstante, a pesar de la existencia del programa, estos productores continúan presentando ciertas insuficiencias en cuanto su desempeño exportador, puesto que continúan sembrando bajo técnicas tradicionales y exportando de manera indirecta. A partir de ello, se vio pertinente desarrollar una investigación de acuerdo a la relación del programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

Para el desarrollo de la presente investigación, en el capítulo I se desarrolla la teoría que enmarca la investigación, la cual se sustenta a través de teorías de internacionalización, antecedentes realizados tanto a nivel nacional como internacional, normativas relacionadas pertinentes y una análisis tanto del sector como del producto a estudiar. En el capítulo II, se explica la realidad problemática detallando las razones por las cuales se decidieron realizar la investigación y su respectivo impacto a nivel práctico, teórico, temporal y metodológico. Respecto al capítulo III, se presenta el enfoque de investigación a utilizar con el respectivo

alcance, diseño y limitaciones. Para el capítulo IV, se desarrolló el análisis cualitativo y la discusión de resultados obtenidos los que llevaron a responder la pregunta principal del problema de investigación. Finalmente en el capítulo V, se desarrollaron las conclusiones y recomendaciones pertinentes del estudio.

## CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

Según Aranda (2006, como se citó en Arbaiza, 2014), el marco teórico es aquel que involucra el juicio crítico de los investigadores respecto a la confiabilidad y a la capacidad de la información acerca del tema a investigar. Asimismo, el autor señala que para la realización del marco teórico es fundamental la revisión de la literatura, la cual debe comprender la selección, análisis crítico, reconocimiento y descripción de la información referente al tema de interés. Para Hernández, Fernández y Baptista (2014), el marco teórico no implica únicamente reunir información, sino es aquel que trata de manera profunda, coherente y lógica aquellos aspectos y conceptos relacionados con el problema a investigar, en donde la información debe ser ligada e interpretada adecuadamente. De manera análoga, el autor Abello (2009, como se citó en Arbaiza, 2014), manifiesta que, para la estructuración del marco teórico, se requiere de una capacidad sustancial en la comprensión de textos, es decir, no sólo se basa en recolectar información, sino de comprender las categorías y conceptos en todo su aspecto.

En este sentido, se desarrollará el marco teórico, el cual constituye el marco conceptual, la definición y explicación de los términos clave, los antecedentes de la investigación divididos en nacionales e internacionales, las bases teóricas que fundamentan el presente estudio, la normativa relacionada y un análisis del sector y el producto a nivel nacional como internacional.

## 1.1 Marco Conceptual

### 1.1.1 Definición de Términos Clave

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), señalan que para poder elegir las palabras clave recomiendan escribir un título preliminar del tema de investigación para así extraer los términos del planteamiento del problema y seleccionar de dos a cinco palabras que comprendan la idea principal del estudio. Estos términos son útiles para ayudar a detectar los documentos y reportes pertinentes. Además, ayudan a una mejor comprensión del panorama de estudio por parte de aquellas personas ajenas a la investigación.

A partir de ello, se procederá a definir y detallar aquellos términos claves utilizados en el presente estudio:

#### 1.1.1.1 Programa Sierra y Selva Exportadora

El programa Sierra y Selva Exportadora es un organismo estatal adscrito al Ministerio de Agricultura y Riego (MIDAGRI), el cual, mediante intervenciones en el fomento, desarrollo y promoción de actividades rurales, en las regiones de Sierra y Selva busca integrar tanto mercados nacionales como de exportación, a manera de mecanismo en la lucha contra la pobreza y en la generación de empleo. Dicho programa está dirigido a los pequeños y medianos productores agrícolas, en donde el programa tiene como uno de los

objetivos principales fomentar la asociatividad empresarial de dichos productores (Sierra y Selva Exportadora, 2019). Esta asociatividad se genera mediante la integración de los productores agrícolas a asociaciones o cooperativas y con ello obtener un mejor manejo de negociación y reducir la incertidumbre.

Es de vital importancia destacar, que el programa Sierra y Selva Exportadora centra sus intervenciones en aquellos productores que cumplan con ciertos requisitos. El primer requisito se basa en que los productores agrícolas se encuentren organizados bajo un esquema asociativo, ya sea asociación o cooperativa donde desarrollen sus actividades en la región Sierra y Selva. Para el segundo requisito se requiere que dichas asociaciones o cooperativas cuenten con una potencial oferta y demanda comercial para el mercado, regional, nacional e internacional (Sierra y Selva Exportadora, 2019).

#### 1.1.1.2 Desempeño Exportador

Para Shoham (1998, como se citó en Horta, 2015), el desempeño exportador es definido como el resultado de aquellas ventas internacionales de una determinada empresa. De igual modo, los autores Cavusgil y Zou (1994, como se citó en Horta, 2015), definen al desempeño exportador como el nivel en el que las empresas completan sus objetivos por medio de la exportación de sus productos a mercados internacionales, comprendido por aspectos económicos y estratégicos. En cuanto al aspecto económico, este incluye el volumen de las exportaciones y el valor de ventas. Mientras que los aspectos estratégicos

incluyen el posicionamiento internacional, fortalecimiento de la asociatividad y el aumento en la cuota de mercado.

Una siguiente aproximación en el concepto del desempeño exportador, está orientado en el análisis de las actitudes con el desempeño de las exportaciones. Es decir, la lógica detrás de este concepto son las percepciones positivas hacia la exportación y la satisfacción respecto a las operaciones exportadoras, las cuales constituyen un fuerte indicador en el éxito de la exportación (Horta, 2015). Diversos estudios bajo esta perspectiva tienden a mensurar los resultados exportadores mediante la percepción con la que cuentan los directivos tanto del éxito de las exportaciones como la satisfacción con los resultados de las actividades de exportación de sus respectivas organizaciones (Horta, 2015).

#### 1.1.1.3 Productores Agrícolas

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) definen al productor como aquella persona civil o jurídica, la cual adopta las decisiones principales respecto a la utilización de recursos disponibles y la que ejerce el control sobre las operaciones de explotación agrícolas. Los productores tienen el deber técnico y económico de la explotación, ejerciendo las funciones de manera directa o trabajar con intermediarios (FAO, 2015). En el Perú, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), dentro de la clasificación de los productores se encuentran los pequeños y medianos productores agrícolas, estos comprenden el uso total de sus actividades en un terreno de hasta 50 hectáreas de superficie agrícola cultivada (INEI,

2018). Asimismo, la mayoría de estos productores en el Perú se encuentran dentro de la agricultura familiar las cuales son gestionadas y administradas por familias en donde dependen exclusivamente de la mano de obra familiar. Estos agricultores desempeñan un rol vital pues contribuyen a la reducción de la pobreza, como también aportan seguridad alimentaria, ayuda a una mejor gestión de los recursos naturales y mejoran los medios de subsistencia (FAO, 2019).

#### 1.1.1.4 Aguaymanto Orgánico Deshidratado

El Aguaymanto es un fruto no tradicional originario de la zona andina del Perú. Este fruto posee diversas propiedades, donde la más resaltante es el alto contenido de antioxidantes. Asimismo, posee una gran concentración de vitaminas A, B y C así como también hierro, carbohidratos y fósforo (Organix Foods, 2019). Este fruto, se encuentra clasificado en deshidratado, congelado, fresco, entre otros. En donde, el deshidratado es el que más resalta, debido a que es 100% orgánico, no presenta preservantes, colorantes artificiales ni saborizantes. El aguaymanto deshidratado se define también como un snack saludable, el cual ofrece energía natural, perfecto para deportistas, estudiantes y niños. Asimismo, al ser un producto orgánico, este cuenta con una certificación denominada “producto orgánico”, la cual verifica el proceso de producción y transformación, así como también certifica la inexistencia de sustancias tóxicas, entre otros químicos, para que así puedan ser consumidas y comercializadas de manera adecuada (Delgado, 2018).

## 1.2 Antecedentes de la Investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), cuando el investigador proyecta y concibe una idea de investigación, es necesario familiarizarse con el campo de conocimiento en donde se encuentra ubicada dicha idea. Para ello, deberá consultar y revisar estudios, trabajos e investigaciones previas o también llamados antecedentes, con la finalidad de estructurar de manera más formal y precisa la idea de investigación, obtener referencias y con ello conducir a los investigadores a un punto de partida; sin embargo, dicho estudio deberá siempre partir en bases propias y sin implantar creencias preconcebidas.

Entre las fuentes de información buscadas, se encuentran los papers, artículos de investigación y tesis en base a estudios que cuentan con la relación de los PPE y el desempeño exportador. Las plataformas encontradas fueron: Scopus, Ebsco y Repositorios Académicos de universidades nacionales. Las palabras claves utilizadas para la búsqueda de estas fuentes fueron: “export promotion programs”, “export performance”, “Sierra y Selva Exportadora”, “desempeño exportador” y “programas de promoción al exportador”. Ante lo mencionado, se clasificará de acuerdo con el nivel de importancia la lista de antecedentes divididos entre nacionales e internacionales, que respaldan el presente estudio.

Tabla 1.

*Antecedentes Internacionales según base de datos.*

Fuentes de antecedentes internacionales	Número de Antecedentes
Ebsco	5
Scopus	4
Proquest	3
Dialnet	3

Elaboración propia

Tabla 2.

*Antecedentes Nacionales según base de datos.*

Fuentes de antecedentes nacionales	Número de Antecedentes
Alicia	7
Redalyc	1

Elaboración propia

Fueron escogidas 23 fuentes, las cuales se encuentran estrechamente relacionadas con el problema a investigar. Estos serán desarrollados en los siguientes párrafos.

### 1.2.1 Antecedentes Nacionales

En primer lugar, Del Águila (2019) en la tesis acerca del “Influencia de Programas de Promoción de Exportaciones en el Desempeño Exportador de empresas exportadoras de pota congelada en el Perú 2019” , para la obtención del título profesional de Licenciado en International Business en la Universidad San Ignacio de Loyola, realiza un estudio acerca de si existe verdaderamente una influencia de estos programas respecto al rendimiento y conocimiento exportador de la empresas exportadoras de Pota en el periodo 2019. Este estudio utilizó la metodología con enfoque cuantitativo, de tipo explicativo (correlacional - causal), con un diseño no experimental transversal. A partir de ello, se realizaron encuestas a 93 empresas exportadoras de dicho producto (Del Águila, 2019).

En función al análisis del autor, se determinó que los PPE y el compromiso exportador se encuentran relacionados con el desempeño exportador de las empresas. En cuanto a las herramientas que brindan los PPE, la apreciación de los encuestados muestra la importancia de contar con asistencia técnica para el desarrollo de nuevos productos. Además, para contar con un adecuado crecimiento de la mano de obra se necesita de programas de capacitación técnica y práctica. Igualmente, indican estar de acuerdo con la participación en ferias internacionales y especializadas para la exportación de sus productos. Respecto al compromiso exportador, mediante la percepción de los encuestados se llegó a la conclusión que es fundamental contar con viajes frecuentes a los mercados destino, asimismo, consideran importante tener una estructura organizacional adecuada y así poder llevar a cabo todas las actividades exportadoras. (Del Águila, 2019).

El aporte de esta investigación se basa en las variables estudiadas. Por un lado, se encuentran las herramientas que brindan los PPE con la finalidad de contribuir al crecimiento exportador de las empresas. Dentro de sus herramientas están la asistencia técnica, capacitaciones técnicas y prácticas y la participación en ferias nacionales e internacionales. Estos indicadores guardan relación con el apoyo informativo y operativo del presente estudio de investigación. Por otro lado, los autores Shamsuddoha y Yunus (2006, como se citó en Del Águila, 2019), señalan que el compromiso exportador se basa en la voluntad por parte de las empresas en asignar diversos recursos tanto financieros, gerenciales y humanos para el desempeño de las exportaciones.

En segundo lugar. Romero y Silva (2020) en su tesis titulada “Competitividad de las exportaciones peruanas de aguaymanto deshidratado y sus determinantes en el mercado de Estados Unidos para el periodo 2014-2018”, para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas se tuvo como objeto analizar el rendimiento de la competitividad de empresas exportadoras de aguaymanto deshidratado. Para ello, usaron la metodología con enfoque mixto teniendo como población de estudio a 28 empresas peruanas exportadoras del producto mencionado.

A partir del análisis de los autores, se destaca que existe una ventaja competitiva en la exportación del Aguaymanto tipo deshidratado en el país, frente a otros productores principales de este producto en América Latina. En ese contexto, se precisa que el 90% del total de exportaciones de este tipo de productos pertenecen al Perú, lo que señala un dominio del mercado. Esto significa una gran oportunidad para el país, donde se deben

concentrar esfuerzos para especializarse en este tipo de presentaciones. Dentro de las estrategias para potenciar este producto, el Estado creó la marca Superfoods por parte de Promperú, donde promueve el consumo de frutos exóticos procedentes del país a los principales mercados internacionales (Romero y Silva, 2020).

El aporte de esta tesis muestra que a pesar de que existe una ventaja competitiva respecto a este tipo de producto, el periodo de la actividad comercial internacional de este fruto es muy corta, lo que hace que no pueda garantizar que el país sostenga un liderazgo en competitividad a largo plazo. Asimismo, se concluye que la marca Superfoods debe diseñar estrategias que impulsen a los productores ubicados en la región andina a fomentar el uso de tecnologías y de esta manera mejorar tiempo y volumen de producción con la finalidad de poder llegar a una gran demanda internacional (Romero y Silva, 2020).

En tercer lugar, Budd y Merino (2020), en la tesis llamada “Influencia de los servicios de articulación comercial internacional de Sierra y Selva Exportadora en el desempeño exportador de los pequeños y medianos productores agrícolas organizados de la región selva en el periodo 2018 - 2019”, para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, tuvo como finalidad evaluar el impacto de los servicios de articulación comercial internacional dentro del programa Sierra y Selva Exportadora en relación con el desempeño exportador de los pequeños y medianos productores agrícolas de la región Selva. El enfoque metodológico usado fue mixto secuencial, en donde para el cualitativo se utilizó un diseño exploratorio, mientras que para el cuantitativo de alcance explicativo se utilizó el diseño observacional.

Para ello, se entrevistó a 20 pequeñas y medianas empresas agrícolas que participan en los servicios de articulación comercial del programa mencionado.

Los autores del estudio de investigación concluyen que las dos variables analizadas cuentan con una relación de intensidad media a baja. Es decir, si bien es cierto que el programa brinda servicios de articulación comercial, los cuales facilitan al crecimiento exportador de estas empresas, no solo depende del apoyo brindado por parte de los PPE, sino es indispensable que los productores también se comprometan a un buen rendimiento de sus actividades para que de esta manera logren mayores beneficios. De acuerdo con una de las entrevistas realizadas, se determinó que los servicios que ofrecen los PPE, el más relacionado con el desempeño exportador de los productores agrícolas es la asistencia técnica comercial, puesto que ayuda paso a paso a las asociaciones a obtener sus primeras experiencias exportadoras. Asimismo, destaca la importancia de la participación en ferias, dado que sirve como oportunidad para ampliar la red de contactos y lograr una mayor participación en el mercado (Budd y Merino, 2020).

El aporte de este estudio de investigación se basa en la influencia de los servicios de articulación organizados por los PPE respecto al desempeño exportador. De esta manera, destaca que es fundamental la participación de los productores en los Programas de Promoción, específicamente en el de Sierra y Selva Exportadora. Además, resalta la importancia del rol de los programas, puesto que sirven como guía en los procesos de las actividades exportadoras y como intermediarios para resolver las necesidades que presentan empresas y productores (Budd y Merino, 2020).

En cuarto lugar, los autores Cruz y Quispe (2020) en la tesis titulada “Programa Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo 2016-2019”, para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas realizó el estudio de acuerdo si existe una asociación del programa Ruta Exportadora y el desempeño exportador de las PYMES productoras y comercializadoras de cacao. Para poder validar su estudio, utilizaron el enfoque metodológico mixto de tipo cuantitativo con diseño descriptivo no experimental y tipo cualitativo con diseño de estudio de caso. Por lo que se entrevistó a 14 empresas exportadoras del sector cacao en las regiones de Junín y San Martín, participantes del programa mencionado.

A partir de esta investigación, se pudo concluir que existe una relación en cuanto a la variable compromiso y el desempeño exportador de las PYMES de cacao en las regiones de San Martín y Junín. Esto se da debido a que se genera un compromiso por parte de los gerentes elegidos por las organizaciones o cooperativas, creando así una responsabilidad y obligación para involucrarse en las diversas actividades exportadoras, desarrollando estrategias nuevas para el crecimiento, lo que impactará de manera positiva al desempeño exportador pues buscarán sobresalir y ser reconocidos en el mercado internacional (Cruz y Quispe, 2020).

El aporte de este estudio a la presente investigación se refleja en la variable desempeño exportador, puesto que el implementar las acciones adecuadas conducen a las diversas empresas, organizaciones y productoras a obtener mejores resultados en sus potenciales

exportaciones mediante la adquisición de nuevos conocimientos, lo que optimiza el enfoque en cuanto a la destinación de sus recursos. De la misma manera, dependerá del compromiso de estos actores, mediante la gestión y destreza operativa para poder mejorar su rendimiento (Cruz y Quispe, 2020).

En quinto lugar, Defilippi y Espinoza (2021), autores de la tesis “El programa Ruta Exportadora en las empresas comercializadoras de envases de bio papel de Lima Perú y su desempeño exportador dentro del período 2017-2019”, para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, tuvo como objetivo conocer los tópicos del programa Ruta Exportadora que tuvieron mayor éxito en las empresas dedicadas al comercio de envases de bio papel en la ciudad de Lima y su respectivo desempeño exportador. Este estudio utilizó el enfoque metodológico cualitativo con tipo de alcance exploratorio y un diseño de teoría fundamentada (empírica). Para ello, utilizaron una muestra de empresas comercializadoras de envases de bio papel de Lima, Perú.

En este estudio de investigación, se emplearon las variables programa Ruta Exportadora y desempeño exportador, las cuales tienen una relación positiva. De esta manera, se concluye que el tener una participación activa por parte de las PYMES a estos programas, les genera nuevas herramientas y conocimientos para ponerlos en práctica mediante la innovación, lo cual permitirá una buena toma de decisiones frente al ingreso a mercados internacionales y a la competencia. Igualmente, se infiere que el desempeño exportador presenta un impacto positivo en el volumen de las exportaciones, debido a que las empresas están comprometidas en la actividad exportadora y al desarrollo de estrategias para su ingreso a

nuevos mercados, debido a que estos son cada vez más rigurosos en la calidad de productos y en las tendencias de consumo sostenible (Defilippi y Espinoza, 2021).

El aporte de esta investigación al presente estudio es la influencia positiva del Programa Ruta Exportadora al desempeño exportador, puesto que genera una gran oportunidad de obtener un desarrollo sostenible mediante los accesos a información de calidad, orientaciones con el uso de herramientas y plataformas digitales. De la misma manera, este programa permite optimizar las habilidades del exportador; no obstante, también dependerá del nivel de compromiso por parte de los actores para así tener una participación activa y, por ende, que genere beneficios.

En sexto lugar, Chumpitaz y Malpartida (2020), en la tesis “Instrumentos de promoción comercial de Promperú como factores relacionados a las oportunidades de exportación en las MiPymes del sector No Tradicional en el período 2011 - 2019”, para optar por el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, tuvo como finalidad analizar la relación de los mecanismos de promoción comercial del organismo Promperú y las oportunidades de exportación de las MiPymes del sector no tradicional. Para esto, se escogió un enfoque metodológico cuantitativo, con un diseño correlacional transversal.

En este plan de estudio, se concluyó que dichos instrumentos sirven como facilitadores para el acceso a los mercados internacionales de las MiPymes; sin embargo, no se cuenta con una relación determinante de acuerdo con la generación de oportunidades de negocio de las mencionadas. Del mismo modo, señala que dichos instrumentos no tienen un impacto significativo en cuanto al aumento de ventas de las MiPymes. A pesar de ello, dentro de los

instrumentos del organismo se encuentran las Ruedas de Negocio, las cuales guardan relación entre la cantidad realizada de estas, con las oportunidades de negocio de exportación que tienen las MiPymes (Chumpitaz y Malpartida, 2020).

El aporte de este estudio se centra en los instrumentos aplicados por PromPerú los cuales son: misiones, ferias y ruedas de negocio. Estas se relacionan con la dimensión de la presente investigación, la cual es el apoyo operativo, puesto que dichos instrumentos sirven como indicador para medir y/o evaluar el rendimiento de las empresas del sector no tradicional, así como también ayudar al organismo a mantener un seguimiento a las diversas empresas participantes para poder lograr los objetivos trazados (Chumpitaz y Malpartida, 2020).

En séptimo lugar, Torres (2010), autora del artículo titulado “Asociatividad como estrategia para desarrollar las exportaciones de pisco del valle de Cañete”, para la revista de Ciencias Empresariales de la Universidad de San Martín de Porres, tuvo como objetivo determinar la asociatividad como una de las estrategias de mayor importancia para el desempeño de las exportaciones de pisco del Valle de Cañete. Para ello, utilizó la metodología cualitativa no experimental, en donde su muestra fueron 15 productores de pisco pertenecientes a la asociación del valle de Cañete, mientras que los instrumentos utilizados fueron entrevistas estandarizadas por habilidades y no estructuradas (Torres, 2010).

El estudio muestra que el rendimiento de las exportaciones se evidencia mediante la capacidad de asociatividad con la que cuentan las empresas. Cabe resaltar, que en el Perú este término se encuentra en una etapa emergente; sin embargo, ha ido desarrollándose de

manera gradual en los productores. Esto se ha visto comprobado en los productores del valle de Cañete, pues cuentan con una asociatividad del 90%, cortando con el paradigma. No obstante, siguen existiendo barreras como la desconfianza y resistencia al cambio por parte de estos productores (Torres, 2010).

El aporte de este estudio se basa en la asociatividad como una estrategia fundamental para el desarrollo de las exportaciones, dado que permite a los productores, el crecimiento de estándares competitivos cruciales para enfrentarse a las grandes compañías exportadoras. Asimismo, la colaboración con los organismos del Estado es primordial para afianzar la base asociativa. Sin embargo, los productores cuentan con un concepto equivocado acerca de la competitividad generando desconfianza con los organismos del sector público, por lo que es necesario que el gobierno refuerce dichas estrategias de gestión asociativa para un desarrollo favorable y una buena competencia internacional (Torres, 2010).

En octavo lugar, Soto (2006), autora del artículo titulado “Influencia de los corredores económicos de producción de limón de exportación en la Región Piura”, publicado para la red peruana para estudios del Asia Pacifico (REDAP) y registrado a la plataforma Redalyc, tiene como objetivo analizar si los corredores económicos contribuyeron al mejoramiento de la producción de limón y al desarrollo económico de la Región Piura durante el periodo del 2002 al 2004. Las palabras claves utilizadas para este estudio fueron: corredores económicos, ventajas comparativas, ventajas competitivas, productos agroindustriales y desarrollo económico regional.

En base al estudio realizado, se evidencia que los corredores económicos generan un impacto positivo en el desarrollo económico de un determinado mercado y también en la reducción de la pobreza. Estos corredores económicos están conformados por carreteras, hidrovías o aquellas zonas económicas definidas que sirven como canal de comercio entre localizaciones distintas. Es por ello, que el invertir en estos corredores, o también denominadas infraestructuras viales, permitirán crear oportunidades en términos de mercado de bienes, capital y trabajo. Así como también propiciarán mercados para el desarrollo económico de la agricultura. No obstante, el estudio muestra que existe una falta de inversión por parte del Gobierno, así como también una falta de infraestructura básica y una gran distancia a los mercados, lo que genera limitantes.

El aporte de este estudio con la presente investigación se basa en la línea de apoyo de desarrollo económico. En donde dentro de ella se encuentran los corredores económicos, los cuales se han convertido a lo largo de los años en un factor determinante para el progreso tanto de ciudades, regiones y países, debido a que crean una dinámica económica, la cual contribuye a la generación de mercados regionales y brinda oportunidades de trabajo, mejorando así el bienestar y los ingresos de una población determinada. Con el fomento e impulso del desarrollo de corredores económicos, las regiones tienen mayores facilidades en cuanto al flujo comercial. Es por ello, que se tomará como categoría al desarrollo económico y como indicador a los corredores económicos, puesto que el Programa Sierra y Selva Exportadora tiene como función impulsar el funcionamiento de los corredores económicos para una mejor circulación de bienes (Soto, 2006).

Tabla 3.

*Antecedentes Nacionales*

Título	Tipo de Documento	Autor	Fuente	Enlace
Influencia de Programas de Promoción de Exportaciones en el Desempeño Exportador de empresas exportadoras de papa congelada en el Perú 2019	Tesis para obtener la Licenciatura (2019)	Del Águila Vela, Alexis Aron	Universidad San Ignacio de Loyola	<a href="http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/9594">http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/9594</a>
Competitividad de las exportaciones peruanas de aguaymanto deshidratado y sus determinantes en el mercado de Estados Unidos para el periodo 2014-2018	Tesis para obtener la Licenciatura (2020)	Romero Gutierrez, Dayanna Leandra; Silva Sotelo, Roberto Sebastián	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	<a href="http://hdl.handle.net/10757/651624">http://hdl.handle.net/10757/651624</a>
Influencia de los servicios de articulación comercial internacional de Sierra y Selva Exportadora en el desempeño exportador de los pequeños y medianos productores agrícolas organizados de la región selva en el periodo 2018 – 2019	Tesis para obtener la Licenciatura (2020)	Budd Gayoso, Katherine; Merino Huaman, Juan Carlos	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	<a href="http://hdl.handle.net/10757/655469">http://hdl.handle.net/10757/655469</a>

Programa de Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo 2016-2019	Tesis para obtener la Licenciatura (2020)	Cruz Navarrete, Kiara Elaine; Quispe León, Nicolle Stephany	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	<a href="http://hdl.handle.net/10757/653933">http://hdl.handle.net/10757/653933</a>
El programa Ruta Exportadora en las empresas comercializadoras de envases de bio papel de Lima Perú y su desempeño exportador dentro del período 2017-2019	Tesis para obtener la Licenciatura (2021)	Defilippi Portal, Pamella Francesca; Espinoza Tueros, Nataly Whinny	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	<a href="http://hdl.handle.net/10757/655721">http://hdl.handle.net/10757/655721</a>
Instrumentos de promoción comercial de Promperú como factores relacionados a las oportunidades de exportación en las MiPymes del sector No Tradicional en el período 2011 – 2019	Tesis para obtener la Licenciatura (2021)	Chumpitaz Garretón, Royce Kevin; Malpartida Flores, Yoly Ann	Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas	<a href="http://hdl.handle.net/10757/653441">http://hdl.handle.net/10757/653441</a>
Asociatividad como estrategia para desarrollar las exportaciones de pisco del valle de Cañete	Paper de Investigación (2010)	Torres Mendoza, Wendy	Universidad San Martín de Porres	<a href="https://hdl.handle.net/20500.12727/1602">https://hdl.handle.net/20500.12727/1602</a>
La influencia de los corredores económicos en la producción de	Paper de Investigación (2006)	Soto Plasencia, Mercedes	Universidad ESAN	<a href="https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360735259007">https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=360735259007</a>

limón de exportación en la Región

Piura

---

Elaboración Propia

### 1.2.2 Antecedentes Internacionales

En primer lugar, Mota, Moreira y Alves (2021) en el paper titulado “Impact of Export Promotion Programs on Export Performance”, indexado a la plataforma Scopus, examina la relación entre los Programas de Promoción a las Exportaciones con el desarrollo de las exportaciones de las empresas en Portugal. Para dicha investigación se usó la metodología cuantitativa, basada en dos modelos econométricos de datos de panel, en donde se utilizó una muestra de 198 empresas portuguesas participantes de los PPE en el periodo 2010 - 2018. La base de datos fue extraída de la Asociación Portuguesa de Desarrollo Regional y del Sistema Iberico de Análisis de Balances (SABI).

Sobre la base de lo estudiado por los autores, se pudo determinar que la participación en los PPE influencia de manera positiva en el desempeño de las exportaciones de las empresas, principalmente en las empresas con previa experiencia el proceso de una exportación. Del mismo modo, se muestra que el tamaño de la empresa tiene una relación positiva con el desarrollo exportador, mientras que la edad de las empresas manifiesta un impacto negativo esto se debe a la incapacidad de aplicar estrategias a nuevos mercados y por la inercia cultural. Además, indican que aquellas empresas, las cuales no temen al riesgo buscan orientación operativa, mientras que las empresas con aversión al riesgo van en busca de orientación informativa y motivacional. Esto confirma, que las empresas con interés de exportar deben ser atendidas según las necesidades que presenten y no por igual, puesto que depende de varios factores, como el nivel de recursos, información de los mercados destino y por su nivel de éxito.

El aporte del paper a la presente investigación se encuentra basado en la influencia de la participación de los PPE en los productores. Estos programas resultan favorables para empresas que deseen impulsar su proceso de exportación o cuenten con intención de exportar, además se puede concluir que, para tener éxito en el exterior mediante los programas, las PYMES deberán invertir y fomentar sus recursos y capacidades. Es decir, los productores que asistan a más PPE cuentan con una mayor ventaja a comparación de aquellos que sólo participan por curiosidad, dado que ello no resulta rentable.

En segundo lugar, Malca, Peña-Vinces y Acedo (2020), autores del paper titulado “Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy”, el cual se encuentra indexado a la plataforma Scopus, tuvo como objetivo analizar el impacto de los factores externos de las PYMES con relación a los PPE. En este estudio se utilizó un enfoque mixto transversal y causal, utilizando como muestra 95 PYMES exportadoras peruanas.

Según el análisis de los autores, concluyen que los PPE apoyan a las PYMES a superar las barreras operativas, informativas, de competitividad y de acceso al mercado, pues promueven el desarrollo de adquisición de conocimientos y experiencia para las actividades de exportación. Del mismo modo, dentro de los PPE, se presentan estrategias de movilidad comercial, los cuales se deben adaptar a las actividades para una fase de internacionalización y para la participación en el mercado exportador de las PYME. Dichas acciones, ayudan a cumplir los objetivos empresariales de las PYMES, pues contribuyen a descubrir, establecer, evaluar y explotar las diversas oportunidades internacionales (Malca.,et al, 2020).

El aporte de esta investigación guarda relación con las orientaciones tanto operativas como informativas por parte de los PPE, que sirven para cumplir los objetivos trazados por las PYMES exportadoras. Asimismo, este estudio comprueba que el desempeño exportador, mantiene correlación con los factores internos y externos de las PYME de economías emergentes. Es decir, el desempeño exportador conseguido, estará determinado por la toma de decisiones y la calidad de sus recursos, lo que conlleva a comprobar uno de los principales paradigmas de los factores internos, que afirma que el desarrollo de los productores está vinculado a sus recursos, los cuales impactan en las ventajas competitivas y comparativas hacia los mercados nacionales e internacionales y por ende en el desempeño exportador.

En tercer lugar, Comi y Resmini (2019), autores del paper titulado “Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs?”, registrado en la plataforma Scopus, tuvo como finalidad evaluar el impacto de los PPE implementado por organismos estatales en Lombardía, en el desempeño exportador de las empresas que utilizan los servicios de promoción de exportaciones. Para ello, se utilizó el método cuantitativo, donde se implementó efectos fijos para estimar el modelo econométrico. Se tuvo como muestra a dos grupos similares, los cuales fueron 1260 empresas tratadas y 6295 empresas de control, provenientes de Lombardía y que solicitaron usar los mecanismos de los PPE entre los periodos 2010-2014.

Sobre la base de lo analizado, los autores comprobaron que los PPE son eficientes para impulsar las actividades exportadoras. Dichos programas aumentan la probabilidad de que las empresas se conviertan en exportadoras, mientras que, en las empresas ya asistidas, incrementa la intensidad exportadora. Además, señalan que el participar en ferias comerciales podría aumentar las ventas de

las empresas, en caso este sea acompañado de asesorías y asistencia técnica, el impacto es mucho mayor. Sin embargo, las empresas más experimentadas son las que obtienen mejores resultados.

El aporte de este estudio respecto a la presente investigación se basa en el grado de motivación por parte de las organizaciones, debido a que los PPE las incentivan en la participación de procesos de exportación. Esto se da, a través de diversas actividades exportadoras como ferias internacionales, ruedas de negocio, capacitaciones en los procedimientos para exportar e información sobre las oportunidades en los mercados destino. De esta manera, se puede ver reflejado el nivel de satisfacción que genera en las PYMES, puesto que, gracias a ello, obtienen ventajas en el desempeño exportador.

En cuarto lugar, Catanzaro y Teyssier (2020), autores del paper titulado “Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs”, indexada a la plataforma Scopus, tuvo como objetivo analizar el impacto de los PPE sobre las capacidades organizacionales y las prácticas internacionales de gestión de riesgos de las pequeñas y medianas empresas internacionales. Para esto, se utilizó una metodología cuantitativa con un enfoque de ecuaciones estructurales. En cuanto a la muestra, se evaluó a 147 PYMES francesas internacionales que participaron en los PPE.

En base a lo desarrollado por los autores, se pudo concluir que los PPE clasifican el apoyo público en tres categorías: informativa, operativa y financiera. En cuanto al primero mencionado se evidencia que este tiene un impacto positivo respecto al nivel de confianza, adecuada comunicación y respeto que poseen las empresas con los actuales y potenciales socios comerciales. El apoyo

operativo, no es muy eficaz para el desempeño internacional de las empresas, mientras que el apoyo financiero muestra eficacia en el rendimiento de las empresas.

El aporte de este estudio respecto a la presente investigación se centra en las categorías que presentan los PPE, apoyo informativo y operativo, las cuales fueron utilizadas como referencia para las dimensiones de la categoría Programa Sierra y Selva Exportadora. Asimismo, destaca que la participación de las empresas en los programas contribuye a un buen desempeño en su internacionalización, disminuyendo así las incertidumbres y riesgos de las PYME. Para finalizar, como se mencionó en el párrafo anterior, el apoyo operativo no tiene un impacto significativo en el rendimiento, por lo que se buscará analizar dicha dimensión.

En quinto lugar, Ribeiro, Figueredo y Forte (2020), autores del paper titulado “Export Promotion Programs: Differences between Advanced and Emerging Economies”, registrada en la plataforma Ebsco, tuvo como objetivo comparar a los países avanzados y emergentes, respecto a los PPE y así evaluar qué grupo de países cuenta con un sistema de programas más completo. Para ello, se utilizó un método cualitativo aplicado a 25 líderes exportadores de países avanzados y 25 líderes exportadores de países emergentes.

Según lo analizado por los autores, estos concluyen que los mercados avanzados comprenden un sistema de promoción de las exportaciones más desarrollado a comparación de los mercados emergentes. Esto se debe a que dentro de los países avanzados se implementan una serie de actividades más completas, como el apoyo financiero, servicio de información, servicios de

formación y actividades de facilitación. Por lo contrario, los países emergentes obtienen este resultado debido a que cuentan con una poca capacidad financiera para el éxito de los programas.

El aporte que brinda este estudio para la presente investigación se basa en la trascendencia de las actividades que ofrecen estos programas gracias al Estado. En el caso del presente estudio, el organismo encargado es el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI), el cual tiene por finalidad apoyar a los exportadores peruanos. De la misma manera, se resalta el instrumento llamado facilitación de actividades, en la cual se hace mención a las ferias y misiones comerciales, donde se relaciona con la dimensión llamada Línea de Apoyo Operativo, pues esta se encuentra enfocada en la participación de las empresas, por lo que deberá ser incentivada por el Gobierno.

En sexto lugar, Wang, Chen, Wang y Li (2016), autores del paper titulado “Effect of export promotion programs on export performance: evidence from manufacturing SMEs”, indexado en la plataforma Ebsco, tuvo como finalidad examinar cómo la participación de las organizaciones en los PPE puede guiar a un mejor desarrollo en las exportaciones. Para esta investigación se usó el método cuantitativo, en donde fueron entrevistadas 143 PYMES chinas dedicadas a la manufactura.

En base a lo examinado por los autores, se destaca a los PPE como un actor fundamental en el proceso de internacionalización de las organizaciones. Asimismo, resalta la adecuada implementación de capacidades de marketing en la empresa para así obtener un mejor desempeño exportador. Para finalizar, se menciona que los PPE impactan a las exportaciones de modos aún no estudiados, por lo que es necesario analizar la complejidad de esta variable de una manera más profunda.

El aporte de esta investigación está basado en la comprobación de la importancia de los PPE para un buen desempeño exportador de las organizaciones, donde deben desarrollar sus capacidades mediante los conocimientos que estos programas brindan, como es en el caso de Sierra y Selva Exportadora. Además, indican que, dentro de los PPE, las empresas presentan distintos niveles de internacionalización, en donde cada uno de estos niveles debe ser apoyados de manera diferente y según las necesidades que presenten, vinculandolo así con el modelo Uppsala.

En séptimo lugar, Jambor, Timea Toth y Koroshegyi (2018), autores del paper titulado “Competitiveness in the trade of spices: A global evidence”, para la revista búlgara de Ciencias Agrícolas de la Universidad Corvinus de Budapest, el cual se encuentra indexado a la plataforma Ebsco, tuvo como finalidad analizar las ventajas comparativas y competitivas en el comercio internacional de especias a nivel global entre el periodo 1991 - 2015. Las palabras clave utilizadas para este estudio fueron: ventajas estratégicas, determinantes y comercio mundial de especias.

Basado en lo analizado por los autores, se concluyó que las ventajas competitivas y comparativas son indicadores de vital importancia para los análisis del comercio internacional. A pesar de ello, el sector agrícola no cuenta con el debido aprovechamiento de dichas ventajas. Puesto que las pruebas de duración y estabilidad realizada en el estudio evidencian que estas ventajas se han ido debilitando a lo largo del tiempo en la mayoría de los países. Esto se da, debido a que diversos investigadores infieren que el sector agrícola es perfectamente competitivo, por lo que no es analizado adecuadamente y suele ser relegado.

El aporte de este estudio con la presente investigación se relaciona con la teoría de las ventajas competitivas, la cuales se tomó como referencia para las bases teóricas. Dichas ventajas sirven como indicadores que ayudan a medir la estabilidad del comercio y aquellos factores que influyen en el rendimiento de las economías y de las exportaciones. Además, esta teoría será analizada para el estudio de investigación, pues se percibe que el Perú cuenta con una fuerte ventaja competitiva, a comparación de otros mercados, respecto a la producción del sector agrícola y el producto a investigar, el aguaymanto deshidratado.

En octavo lugar, Massaro, Rubens, Bardy y Bagnoli (2017), autores del paper “Antecedents to export performance and how Italian and Slovenian SME’s innovate times of crisis”, registrado en la plataforma Ebsco, tiene como objetivo analizar cómo las PYME de las regiones italianas y eslovenas emprendieron a la internacionalización gradual en relación a su desempeño exportador ante un contexto de crisis financiera, en donde la exportación es una de las mejores maneras de luchar contra dicha crisis. Para ello, se utilizó la metodología cualitativa, donde se entrevistaron a 3000 PYMES de ambas regiones.

En base a lo investigado por los autores, concluyeron que el innovar de manera incremental contribuye al desempeño de las exportaciones a mercados internacionales, dichos resultados de la investigación muestran que el desempeño se encuentra influenciado de manera positiva por la innovación incremental y por la fuerte preferencia al riesgo por parte de las pequeñas y medianas empresas, verificando así que este tipo de innovación brinda mayores ventajas a comparación de la innovación radical. Igualmente se confirmó que las exportaciones son la mejor forma de poder luchar contra las crisis.

El aporte de este estudio se encuentra basado en las teorías de internacionalización clásicas, como es el caso del Modelo de Internacionalización de Uppsala, tema que se tomará como referencia para las bases teóricas, las cuales serán desarrolladas más adelante. Esta teoría ha sido desarrollada en tiempos de estabilidad económica; sin embargo, debería ser complementada con un enfoque en tiempos de crisis e incertidumbre y así poder identificar adecuadamente el comportamiento de las empresas.

En noveno lugar, Bıçakcıoğlu-Peynirci, Hizarci-Payne, Özgen y Madran (2017), autores del paper titulado “Innovation and export performance: a meta-analytic review and theoretical integration”, indexado a la plataforma ProQuest, tuvo como finalidad integrar los hallazgos de manera sistemática que investigan la relación entre innovación y el rendimiento de las exportaciones. Para ello, se utilizó la metodología mixta, en donde se analizaron 38 artículos que encuestaron a 550.000 empresas exportadoras manufactureras turcas.

En base a lo mencionado, los autores concluyeron que la innovación es fuente crucial para obtener una ventaja de competencia en los mercados destino, generando un rendimiento mayor en las empresas. Dicha ventaja proviene del know how acumulado, capacidades tecnológicas y la experiencia empresarial adquirida a través del tiempo. Además, señalan que, mediante la innovación tecnológica y sus capacidades, las PYMES pueden desarrollar un mejor alcance a los mercados internacionales y en sus volúmenes de exportación.

El aporte de este estudio respecto a la presente investigación se basa en las capacidades innovadoras con las que deben contar las pequeñas y medianas empresas para obtener un mejor rendimiento exportador, pues esto contribuirá a una mejor penetración en el mercado objetivo y lograr ampliar los volúmenes de exportación. Con referencia a los dos términos mencionados, estos serán utilizados como indicadores, por lo que formarán parte del análisis de la presente tesis.

En décimo lugar, Horta (2015), autor del paper titulado “Conceptualization of export performance: analysis of developments in the literature of international business” para la Revista chilena OIKOS, indexado a la plataforma Dialnet, tuvo como finalidad analizar la definición de desempeño exportador con el objetivo de aportar en la conceptualización de este término y en su medición. Asimismo, las palabras clave utilizadas en este artículo fueron: desempeño exportador, conceptualización y negocios internacionales.

En base a lo analizado por el autor, se pudo concluir que el desempeño exportador tiene una definición compleja, múltiple y largamente investigada. Es decir, el rendimiento de las actividades exportadoras debe ser estudiado con diversos indicadores o medidas, puesto que se debe considerar distintas perspectivas. Es por ello, que para una mejor operatividad en cuanto al desempeño se debe trabajar bajo tres dimensiones: resultados económicos, estrategias y resultados genéricos. La primera se encuentra relacionada con las ventas, participación en el mercado y rentabilidad, mientras que la segunda con el logro de los objetivos estratégicos y finalmente las genéricas, la cual mide la satisfacción y percepción por parte de las empresas en las actividades exportadoras.

El aporte del análisis, respecto a la presente investigación se centra en la última dimensión mencionada, denominada resultados genéricos. Esta dimensión se tomó como referencia para la variable “desempeño exportador”, dado que permite medir el grado de satisfacción de las pequeñas y medianas empresas con el resultado exportador, asimismo, mide la percepción de las PYME respecto al éxito de las exportaciones y el nivel en el que los logros exportadores fueron cumplidos.

En décimo primer lugar, Shamsuddoha y Yunus (2006), autores del paper titulado “Mediated effects of export promotion programs on firm export performance”, indizado a la plataforma Proquest, tuvo como fin el analizar el impacto de los PPE sobre el desempeño exportador en un país emergente, Bangladesh. Para ello, se entrevistó a 203 empresas exportadoras de Bangladesh. En cuanto a las palabras clave, estas fueron: desempeño exportador, exportaciones, países en desarrollo.

En base a lo estudiado por los autores, se determinó que para el éxito del desempeño exportador se debe tener una adecuada implementación de estrategias de exportación y una alta capacidad por parte de los altos mandos de las empresas en poder evaluar y formular los diversos planes de acción y con ello cumplir los objetivos de las exportaciones. Asimismo, la aplicación de las estrategias de exportación permite obtener ventajas mayores a las empresas, frente a otras. Por ello, se considera que el desempeño de las empresas es el resultado de las adecuadas decisiones tomadas por parte de las empresas, las cuales se encuentran condicionadas por los programas de promoción pues a pesar de que estos ofrezcan diversos instrumentos para un buen desarrollo internacional, las empresas serán las que definirán su respectivo éxito mediante la adecuada utilización de las estrategias exportadoras.

El aporte de este estudio respecto a la presente investigación se basa en la importancia de aplicar las estrategias de exportación para el éxito en el desempeño exportador. De acuerdo a lo mencionado, se tomó como referencia a las estrategias exportadoras como dimensión de la variable dependiente, la cual será analizada a fin de determinar si dichas estrategias, aplicadas por las empresas, serán efectivas para el logro de sus objetivos, pues mediante ello se permitirá conocer si brinda o no beneficios a las empresas a corto y largo plazo, asegura un buen desarrollo organizacional, favorece una mejor visión del entorno y contribuye a la mejora de toma de decisiones por parte de las empresas.

En décimo segundo lugar, Moncada, Quevedo, e Illescas (2020), autores del paper “Competitive strategies of the exporting ecuadorian companies exporting of shrimp. Success cases” registrado en la plataforma Dialnet tuvo como objetivo identificar las diversas estrategias que implementaron las firmas exportadoras de camarón para mantenerse en los mercados internacionales. Para este estudio se utilizó el enfoque metodológico cualitativo, donde la muestra está conformada por cinco empresas camaroneras que cuentan con mayor participación en cuanto al volumen de ventas.

En base a lo analizado por los autores, estos utilizaron las variables: estrategias de crecimiento, desempeño exportador, ventajas competitivas y ventajas comparativas para el respectivo análisis, en donde señala como gran fuente de oportunidad a las alianzas de las firmas con organismos gubernamentales para la innovación, penetración a nuevos mercados y el posicionamiento de las empresas ecuatorianas de camarón en el mercado internacional. A partir de ello, se concluye que para la generación de las ventajas competitivas y comparativas se deben establecer ciertas acciones

que permitan adquirir propiedades diferenciadoras mediante el análisis de sus fortalezas, debilidades y la estimación tanto de riesgos como oportunidades en el entorno global.

El aporte de este estudio para la presente investigación es el análisis de las ventajas competitivas y comparativas, las cuales serán tomadas como bases teóricas. Estas ventajas se logran mediante un proceso brindado por diversos actores, donde los que más destacan son el Gobierno y la sociedad. Por lo que será relacionado con el Programa Sierra y Selva Exportadora, pues este brinda diversas herramientas tecnológicas e informativas para los pequeños y medianos productores, generando una competitividad eficiente frente al mercado internacional.

En decimotercer lugar, Mondino (2018), autor del paper titulado “Organismos de Promoción de Exportaciones. Propuestas para la Argentina”, indexada a la plataforma Ebsco, tuvo como finalidad demostrar mediante un análisis la comparación de organismos de promoción de exportaciones de los países que cuentan con buen desempeño en cuanto a exportaciones industriales. Se tomó como población a países de Latinoamérica como Chile, Argentina, Perú y Costa Rica con sus respectivas Agencias de Promoción de Exportaciones (APE). Para este estudio se utilizó el enfoque cualitativo entrevistando a dichas agencias.

En base a lo analizado por el autor, este estudio comprueba mediante las entrevistas realizadas, se muestra que los Organismos de Promoción de Exportaciones tienen un impacto positivo en la evolución tanto para el volumen exportado total como para la diversificación de las exportaciones de las empresas exportadoras. Asimismo, se señala que los Organismos de Promoción de

Exportaciones buscan brindar apoyo a dichas empresas para así generar nuevas y diversas oportunidades de negociación en el mercado exterior y con ello concretar numerosas operaciones.

El aporte de esta investigación para el presente estudio se relaciona con el impacto de los PPE en el rendimiento de las empresas exportadoras y como estas generan un incremento en el volumen de sus exportaciones. Este último término mencionado, se usará a manera de referencia como indicador dentro de la dimensión Resultados Económicos en la Matriz de Consistencia, la cual será evaluada a lo largo de la investigación. Para finalizar, el estudio realizó un enfoque cualitativo por lo cual servirá como guía para las respectivas preguntas que serán realizadas a los expertos más adelante.

En decimocuarto lugar, Barrientos (2019) autor del paper titulado “Estrategia de integración del pequeño agricultor a la cadena de exportaciones”, registrado en la plataforma ProQuest, tuvo como objetivo exponer la situación del pequeño agricultor y determinar las acciones necesarias para su respectiva integración en la cadena de exportaciones. Las palabras claves utilizadas en este estudio fueron: asociatividad, exportaciones agrícolas, integración, pequeños y medianos agricultores y cadena de valor.

En base a lo analizado por el autor, se concluye que las economías nacionales pasaron por diversos cambios, desde buscar autonomía mediante barreras de comercio exterior hasta a un proceso en donde se busca fomentar el comercio y la inversión, en el cual destacan los avances tecnológicos de información. Los países actualmente buscan transformar el portafolio de sus productos, añadiendo mercancía que antes no se incluía, pues tienen conocimiento de que estos bienes les generan

ventajas competitivas frente a otros. Asimismo, señalan que la asociatividad es fundamental, puesto que logrará una gestión eficiente de negociación, generando así altos volúmenes de producción.

El aporte de este estudio para la presente investigación se centra en la teoría de las ventajas competitivas, con las que cuentan los productores del país, generando a estos actores diversas oportunidades en sus exportaciones para el mercado internacional. De la misma manera, este estudio menciona el deber con el que cuentan las entidades gubernamentales para la promoción de la asociatividad, pues permite la integración del pequeño agricultor a la cadena de exportación, de manera que estos actores se encuentren en una mejor capacidad para establecer mayores márgenes de ganancia (Barrientos, 2019).

En decimoquinto lugar, Martínez (2007) autora del paper titulado “Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Un estudio de caso”, registrado en la plataforma Dialnet, tuvo como finalidad determinar la influencia realizada por los Programas de Promoción de Exportaciones que operan en el Caribe colombiano en el proceso del desarrollo exportador de las pequeñas y medianas empresas industriales de esta región. Se tomó como población a aquellos organismos de promoción a las exportaciones ubicados en el Caribe, como es el caso de Proexport, Zeiky, Bancoldex, Segurexpo, Producaribe, Cámara del Comercio de Barranquilla y Cámara de Comercio de Santa Marta. Para este estudio se utilizó un enfoque cualitativo realizando entrevistas a funcionarios de estos organismos.

En base al estudio realizado por la autora, se pudo determinar que el objetivo principal de estos Programas de Promoción de Exportación es el de intervenir en el desarrollo económico de las

empresas en los mercados mundiales. Parte de esta intervención, se basa en que las organizaciones puedan contar con un acceso sostenible hacia los mercados; sin embargo, los resultados de investigación muestran que dicha intervención de estos programas se da de manera pasiva, especialmente en el acceso a agentes y contactos comerciales en el exterior de manera constante. Para ello, se destaca que para el acceso sostenible hacia los mercados, es fundamental el proporcionar información y redes de contacto a estas empresas, dado que ello complementará las habilidades y técnicas de exportación para así obtener mejores resultados.

El aporte de este estudio para la presente investigación se basa en la línea de apoyo de desarrollo económico que brindan los Programas de Promoción de Exportaciones, en donde este tipo de intervención busca que las empresas accedan a mercados internacionales y a su vez acompaña a estas en todo el proceso de internacionalización brindando todas las herramientas necesarias para concretar negociaciones de manera óptima. Esta línea de apoyo se relaciona con el programa Sierra y Selva Exportadora, en donde para la presente investigación se utilizará como categoría en la Matriz de Coherencia, la cual buscará determinar si existe un impacto positivo dirigido a los productores (Martinez, 2007).

Tabla 4.

*Antecedentes Internacionales*

Título	Tipo de Documento	Autor	Fuente	Enlace
“Impact of Export Promotion Programs on Export Performance”	Paper de Investigación (2021)	Jorge Mota & Antonio Moreira	Scopus	DOI: 10.3390/economies9030127
“Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy”	Paper de investigación (2020)	Oscar Malca & Jesús Peña-Vinces & Francisco J Acedo	Scopus	DOI: 10.1007/s11187-019-00185-2
“Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs?”	Paper de investigación (2019)	Simona Comi & Laura Resmini	Scopus	DOI: 10.1007/s40888-019-00170-8
“Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs”	Paper de investigación (2020)	Alexis Catanzaro & Christine Teyssier	Scopus	DOI: 10.1007/s11187-020-00358-4

“Export Promotion Programs: Differences between Advanced and Emerging Economies”	Paper de investigación (2020)	Joana Ribeiro; Adelaide Figueiredo & Rosa Fortec	Ebsco	DOI: 10.1080/10669868. 2019.1704338
“Effect of export promotion programs on export performance: evidence from manufacturing SMEs”	Paper de Investigación (2016)	Xiaoting Wang; Aihua Chen; Huafeng Wang & Shengxiao Li	Ebsco	DOI: 10.3846/1611 1699.2016.1278031
“Competitiveness in the trade of spices: A global evidence”	Paper de Investigación (2018)	Attila Jambor; Andrea Timea & Domonkos Koroshegyi	Ebsco	<a href="https://webebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&amp;sid=5d933bb6-7688-42f3-9398-92bcee3d76%40sdc-v-sessmgr02">https://webebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&amp;sid=5d933bb6-7688-42f3-9398-92bcee3d76%40sdc-v-sessmgr02</a>
“Antecedents to export performance and how Italian and Slovenian SME’s innovate times of crisis”	Paper de Investigación (2017)	Maurizio Massaro Arthur; Rubens Roland Bardy; Carlo Bagnoli	Ebsco	DOI: 10.15549/jeecar.v4i 1.153
“Innovation and export performance: a meta-analytic review and theoretical integration”	Paper de investigación (2017)	Nilay Bıçakcıoğlu-Peynirci; Ayça Kubra & Hizarci-Payne	ProQuest	<a href="https://www.proquest.com/docview/2534468864/fulltextPDF/6307E699792C4">https://www.proquest.com/docview/2534468864/fulltextPDF/6307E699792C4</a>

				<a href="https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5880823">CFAPQ/1?accountid=43860</a>
“Conceptualization of export performance: analysis of developments in the literature of international business”	Paper de investigación (2013)	Roberto Horta	Dialnet	<a href="https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5880823">https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5880823</a>
“Mediated effects of export promotion programs on firm export performance”	Paper de investigación (2006)	Alaska Shamsuddoha & M. Yunus Ali	ProQuest	<a href="https://www.proquest.com/results/7290F66385494A08PQ/1?accountid=43860">https://www.proquest.com/results/7290F66385494A08PQ/1?accountid=43860</a>
“Competitive strategies of the exporting ecuadorian companies exporting of shrimp. Success cases”	Paper de investigación (2020)	Grace Geanella Moncada-Sanchez; Paula Ximena Ramirez Quevedo & Mayiya Lisbeth González Illescas	Dialnet	<a href="https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7475482">https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7475482</a>
“Organismos de Promoción de Exportaciones. Propuestas para la Argentina”	Paper de investigación (2018)	Lisandro Mondino	Ebsco	<a href="https://webebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&amp;sid=11a6c1ea-e3e2-4829-9f15-79ac68240804%40sessionmgr4008">https://webebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&amp;sid=11a6c1ea-e3e2-4829-9f15-79ac68240804%40sessionmgr4008</a>

“Estrategia de Integración del pequeño y mediano agricultor a la cadena de exportaciones”	Paper de investigación (2019)	Luis Barrientos Felipa	ProQuest	<a href="http://dx.doi.org/10.22395/seec.v22n51a5">http://dx.doi.org/10.22395/seec.v22n51a5</a>
“Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Un estudio de caso”	Paper de Investigación (2007)	Piedad Cristina, Martínez Carazo	Dialnet	<a href="https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6412741">https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6412741</a>

---

Elaboración Propia

### 1.3 Bases Teóricas

Según Hernández et al. (2014), para la realización de las bases teóricas, se debe previamente haber planteado el problema de estudio y comprobar la factibilidad y relevancia de este, para luego sustentar la teoría de la investigación. El desarrollo de la teoría analiza y expone las conceptualizaciones e investigaciones que sean consideradas válidas y así determinar el estudio. Asimismo, Arbaiza (2014), manifiesta que el propósito del desarrollo de las bases teóricas se encuentra enfocado en “poder establecer la perspectiva teórica desde la cual se desarrollará la tesis” (p.81).

Bajo este contexto, se describirán las teorías que se encuentran vinculadas con el tema de estudio, las cuales servirán de guía para la presente investigación.

#### 1.3.1 Teoría 1: Internacionalización desde la perspectiva de proceso: Modelo Uppsala

Los autores Johanson y Wiedersheim-Paul (1975), señalan que el modelo Uppsala refleja que las empresas incrementan de manera gradual sus recursos a medida que van adquiriendo experiencia en las actividades que realizan en un determinado mercado. Dichas actividades en el exterior ocurrirán a lo largo de una serie de etapas que serán dadas de manera sucesiva, representando cada una de ellas un grado cada vez mayor de compromiso en las operaciones internacionales.

Para Rialp (1999), el modelo Uppsala explica a la internacionalización como un proceso con desarrollo gradual, donde las empresas llevan a cabo sus actividades exportadoras, mediante diversas fases y en un periodo relativamente largo de tiempo. Asimismo, resalta el aprendizaje obtenido y el control de variables organizacionales, así como también la capacidad de análisis del entorno y su respectivo impacto en cada periodo de tiempo. Del mismo modo, señala que este modelo trata de ampliar de manera permanente los recursos físicos y de información con la finalidad de que la exportación se convierta en una experiencia de aprendizaje para las empresas en la esfera internacional.

Según Johanson y Valhne (1977), el modelo Uppsala es el más referido en cuanto a la literatura sobre la internacionalización. Además, establecen que las empresas que empiezan con el proceso de expansión tienden a internacionalizarse a países relativamente cercanos, para luego gradualmente trasladarse a mercados distantes. De igual manera, establecen que a medida que las empresas escojan un nuevo mercado extranjero comenzarán desde un modo de compromiso con bajos recursos y solo pasarán a modos de compromiso más elevados a medida que estas ganen conocimiento experiencial en dicho mercado.

Los autores mencionados anteriormente, desarrollaron mecanismos de internacionalización los cuales se encuentran divididos en dos aspectos. Por un lado, se encuentran los aspectos estáticos, los cuales están representados por el compromiso de mercado de las empresas (recursos comprometidos en los mercados extranjeros) y el conocimiento de mercado internacionales tomados por las empresas en un periodo dado. Por otro lado, existen los aspectos dinámicos relacionados con las decisiones del compromiso, las cuales comprometen recursos hacia operaciones internacionales y

actividades actuales de negocio. Estos mecanismos explican, que, mediante la experiencia, se irá desarrollando el proceso progresivo de aprendizaje para de esta manera disminuir la incertidumbre existente en los mercados internacionales y crear nuevas oportunidades (Johanson y Valhne, 1977).

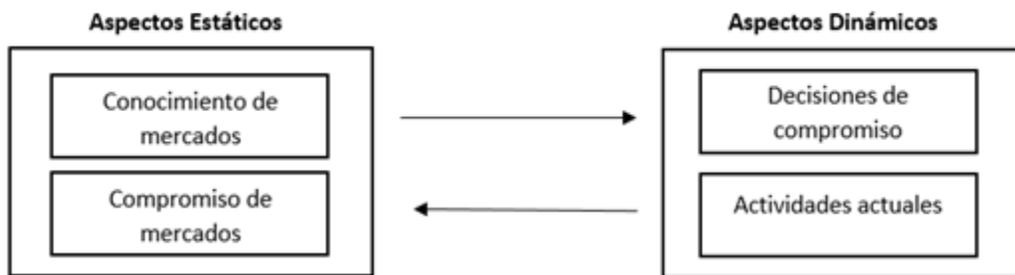


Figura N° 1. *Mecanismos Básicos de la Internacionalización según Johanson y Valhne (1977).*

*Elaboración Propia*

Para la conceptualización del modelo Uppsala, diversos autores describen un número mayor o menor de etapas; sin embargo, de manera general se resumen sólo en cuatro: 1. actividades esporádicas de exportación; 2. exportaciones mediante representantes independientes; 3. establecimiento de sucursales comerciales en el país extranjero; 4. establecimiento de unidades productivas en el extranjero (Cardozo et al., 2004). En la primera etapa, la empresa se encuentra en una fase de conocimiento del mercado extranjero realizando exportaciones esporádicas y sin inversión. Para la segunda etapa, se realizan despachos de manera frecuente mediante agentes externos, en esta fase la empresa va adquiriendo información del país receptor y va obteniendo una mayor experiencia. En la tercera etapa existe un compromiso mayor, puesto que la empresa invierte en filiales con la finalidad de poder ganar una mayor participación en el mercado. Finalmente, en la

última etapa, se muestra que el compromiso es total debido a que la empresa realiza sus actividades productivas en el país extranjero y contrata mano de obra (Budd y Merino, 2020).

La teoría de internacionalización desde la perspectiva del modelo Uppsala, ha sido analizada en distintos papers de investigación, donde se vinculó las diversas etapas de dicho modelo, en las que se ubican las empresas, de acuerdo con las necesidades y al beneficio que puedan obtener de los PPE. Según Wang, Chen, Wang y Li (2016), señalan que las empresas con distintos niveles de internacionalización requieren de diferentes tipos de apoyo por parte de los PPE, los cuales brindan apoyo trascendente, especialmente en la primera etapa, pues contribuyen a las empresas en el desarrollo de capacidades y habilidades. En cuanto a los autores Massaro, Rubens, Bardy y Bagnoli (2017), señalan que las empresas italianas y eslovenas operan bajo diferentes niveles de internacionalización lo que hizo que obtengan éxito y capacidad de competencia en la escena mundial.

Para el caso de la presente investigación, se expone que los productores asociados de la región Huánuco se encuentran en la segunda etapa del modelo, debido a que dichos productores realizan exportaciones de manera indirecta, mediante empresas que cuentan con las debidas certificaciones solicitadas por los importadores extranjeros. Parte de este avance se dio gracias al apoyo del Programa Sierra y Selva Exportadora y sus herramientas que permitieron identificar estrategias, y acceso a redes de contacto para un mercado destino. Asimismo, los productores pudieron mejorar su desempeño exportador, puesto que lograron adquirir conocimientos y habilidades que les permitió utilizar sus recursos de manera optima. Para poder alcanzar las dos últimas etapas se precisa involucrar inversiones mayores, debido a que implica la apertura de una tienda y planta para la comercialización y el desarrollo del producto en el mercado destino, así como también la

contratación de mano de obra. En este sentido, el programa Sierra y Selva exportadora viene ejecutando de manera coordinada un trabajo con los productores de zonas rurales de la región Huánuco con el objetivo de ampliar la canasta de productos que ofrecen al mercado internacional (Budd y Merino, 2020).

### 1.3.2 Teoría 2: Ventajas Competitivas

El modelo de las ventajas competitivas propuesto por el economista Michael Porter, es descrito como aquellas acciones ofensivas y/o defensivas de las empresas, con la finalidad de establecer un posicionamiento dentro de una Industria determinada (Contreras, s.f). Esta teoría surge debido a la competitividad, la cual ha ido evolucionando a lo largo de los años, esta situación en donde los mercados son cada vez más globales y el desarrollo tecnológico genera cambios en los sectores, el costo deja de ser el único modo de competencia, pues se abren diversas perspectivas (Díaz, 2009).

A partir de ello, según la teoría de Porter, la ventaja competitiva se divide en tres tipos de estrategia:

**Liderazgo en costos:** Este tipo de estrategia genera una oportunidad, para aquellas empresas que se encuentren en la capacidad de ofrecer al mercado un producto con un precio menor respecto a las empresas competidoras del mismo sector. Se debe resaltar, que estas empresas requieren de una atención centrada en la disminución de los costos de producción, esto se puede obtener de los siguientes modos: i) acceso preferencial a las materias primas, ii) oferta de un mayor número de bienes en el mercado, iii) mayor eficiencia en las actividades de producción (Porter, 1985).

Diferenciación: Para este tipo de estrategia, las empresas deben construir su propio nicho de mercado y apuestan por consumidores que buscan características específicas sobre un determinado producto, distintas a las que ofrecen las empresas competidoras. Asimismo, los modos en los que se representan este tipo de estrategia son: i) insumos de gran valor respecto a otros en el mercado, ii) servicio al cliente más capacitado, iii) ofrecer un diseño único y atractivo (Porter, 1985).

El enfoque: Este tipo de estrategia está enfocado en empresas que deseen especializarse en un segmento de mercado y crear el mejor producto acorde a las necesidades que requieran los clientes (Porter, 1985).

Asimismo, Porter menciona que el Estado puede desarrollar un rol preponderante como estimulador de los determinantes de la competitividad, estableciendo un clima el cual permita a las empresas estar aptas de poder crear, desarrollar y mantener ventajas competitivas a corto y largo plazo (Buendía, 2013). A partir de ello, una de las obligaciones fundamentales del Gobierno es brindar diversas herramientas para lograr sus objetivos. El estado es una pieza clave para la realización de los intercambios; no obstante, este rol va más allá del marco legal. puesto que la actitud del gobierno, hacia los mercados y la eficiencia de sus operaciones son también fundamentales (Buendía, 2013).

Ante lo mencionado anteriormente, el Programa Sierra y Selva Exportadora genera una ventaja competitiva a los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco respecto a su desempeño exportador, puesto que se encargan de brindar herramientas de

información, tecnología y operativas que generan un óptimo alcance de competitividad que puedan demostrar dichos actores frente a los mercados internacionales. Del mismo modo, el Perú posee una ventaja competitiva de diferenciación respecto al producto denominado Aguaymanto, puesto que dentro de los países latinoamericanos que exportan este producto, se encuentran Ecuador y Colombia, los cuales focalizan sus exportaciones en la presentación de aguaymanto fresco, mientras que el Perú cuenta con una alta demanda respecto a la presentación deshidratada del Aguaymanto, en donde la región Huánuco posee la ventaja de contar con la mayor producción de aguaymanto orgánico deshidratado para exportación. Esto lo comprueba el Análisis de Mercado del año 2020 elaborado por el programa SSE, en donde indica que dicho producto bajo esta presentación representa más del 80% del total exportado (SSE, 2020).

### 1.3.3 Teoría 3: Ventajas Comparativas

La teoría de ventajas comparativas fue planteada por el economista David Ricardo, como respuesta de mejora a la teoría de la *ventaja absoluta* propuesta por Adam Smith. La propuesta de ventaja comparativa aporta que los países deben especializarse en la producción y exportación de bienes que pueden fabricar con bajos costos. En otras palabras, indica que a pesar de que el país en cuestión no cuenta con una ventaja absoluta al producir un determinado bien, podrá especializarse en aquellos productos con los que cuente con una ventaja en comparación a otros países, para así poder participar en el mercado internacional y por ende, potencie su desempeño en el exterior (Sanchez, 2015). Asimismo, David Ricardo menciona, que aquel país menos competente, deberá enfocarse en la producción y exportación de la mercancía que tenga una desventaja absoluta menor. Este es el

producto con el cual el país tiene una ventaja comparativa. Por otra parte, la nación se encargará de importar la mercancía en la cual tenga una desventaja absoluta mayor, es decir, el producto en el que tiene una desventaja comparativa, a esto lo denomina Ley de las ventajas comparativas (González, 2011).

En este sentido, la gran biodiversidad que posee el Perú permite generar al país grandes ventajas comparativas, puesto que somos el quinto país con mayor biodiversidad a nivel mundial. Asimismo, esta biodiversidad es parte fundamental del capital natural nacional, puesto que ha sido, desde tiempos históricos, la base y el sustento del desarrollo del país. Así como también, contribuye en el desarrollo nacional, específicamente, con aquellas poblaciones menos favorecidas en las zonas rurales del país, siempre y cuando este desarrollo sea de manera inclusiva y equitativa, impulsando al valor agregado y a la transformación de los recursos cultivados por parte de esta población, con la finalidad de crear un desarrollo sostenible (MINAM, 2017).

Del mismo modo, el Perú posee una alta diversidad en cuanto a climas, pisos ecológicos, zonas de producción, ecosistemas y estacionalidad, los cuales permiten de manera eficiente cultivar productos agrícolas, como el caso del Aguaymanto. Este fruto se caracteriza por ser producido desde épocas ancestrales en la región Sierra del país, especialmente en el departamento de Huánuco, debido a que esta región presenta un alto rendimiento en sus cosechas, respecto a otras regiones. Asimismo, esta región presenta una gran diversidad de ecosistemas con una alta variedad de temperaturas y climas, en donde estos son templados y con temperaturas promedio lo cual posibilita al adecuado cultivo del aguaymanto. Cabe destacar, que otra característica fundamental para la producción del aguaymanto es la estacionalidad, donde el Perú posee una gran ventaja específicamente en la región Sierra

debido a que las cosechas se dan durante casi todo el año. Finalmente, es importante mencionar, que en el país existen seis ecotipos, de manera específica, en los departamentos de la región Sierra, los cuales han permitido en los últimos años aumentar la productividad y el volumen de este fruto y con ello disminuir la pérdida de cultivos en el campo, igualmente permitió obtener una alta calidad en el aguaymanto, generando así una gran ventaja comparativa. (MIDAGRI, 2021).

En cuanto a los productos agrícolas, estos se encuentran alcanzando un mayor reconocimiento en los últimos años. Por lo que se deberá impulsar estas actividades productivas con la finalidad de mejorar el rendimiento, ganar mercado y sobre todo impulsar a la economía en las zonas rurales (Andina, 2021). En adición a ello, Juan Varillas, ex presidente de ADEX señala que el Perú cuenta con ventajas comparativas frente a otros países en cuanto actividades agrícolas, puesto que como se hizo mención en párrafos anteriores, el país cuenta con zonas adecuadas para realizar dichas actividades. No obstante, destacó la relevancia de trabajar de la mano con el Estado, para así generar un mejor aprovechamiento y crecimiento de estas actividades (ADEX, 2017).

#### 1.4 Normativa Relacionada

##### 1.4.1 Ley que crea Sierra Exportadora N°28890

Creada en el año 2006, con el objetivo de fomentar, promocionar y desarrollar las actividades económicas rurales en la región Sierra del Perú, enfocándose en la agricultura, ganadería,

acuicultura, así como también en aquellas actividades de transformación e industrialización de productos obtenidos gracias a estas actividades, las cuales permitan integrar mercados nacionales y exportadores como mecanismos de lucha contra la pobreza y la generación de empleo. Asimismo, dentro de sus objetivos se encuentra la ampliación de superficies cultivables y el crecimiento del valor comercial de los productos agrícolas de las zonas rurales de la región Sierra, centrándose en mercados internacionales en unión con el sector agrícola. Además, tiene como finalidad el impulsar una cultura emprendedora a favor del medio ambiente y el desarrollo sostenible, así como también la adopción de nuevas tecnologías que permita aumentar la productividad y competitividad en la zona rural andina (Sierra Exportadora, 2006).

#### 1.4.2 Ley que modifica a la Ley N°28890 para ampliar su ámbito de aplicación a las zonas de la Selva N°30495, creando Sierra y Selva Exportadora

El objetivo de la presente Ley, la cual fue ampliada en el año 2016, es el de extender la ejecución de sus actividades a las zonas de la región Selva del Perú y así generar valor agregado, competitividad, innovación, y un desarrollo territorial eficiente. Dentro las funciones de Sierra y Selva Exportadora se encuentran:

Articular y coordinar ciertas políticas públicas, las cuales permitan integrar a las zonas rurales de la Sierra y Selva en las actividades económicas, principalmente a las exportadoras como también a mercados nacionales.

Implementar y promover programas de capacitación para la asociatividad, liderazgo, aptitudes y adopción de tecnologías nuevas relacionadas a Sierra y Selva exportadora.

Coordinar junto con las instituciones financieras, tanto públicas como privadas, la implementación de instrumentos financieros para el logro de los objetivos.

Recolectar y propagar información del establecimiento de cadenas productivas y comercializadoras que relacionen a las zonas rurales amazónicas y andinas con las actividades económicas de exportación y nacionales.

Proponer, mediante el ministerio al cual se encuentra adscrito, proyectos en materia de recursos naturales, facilitación al comercio exterior e infraestructura productiva (El Peruano, 2016).

#### 1.4.3 Decreto de Urgencia N° 043-2019, que modifica la Ley N° 27360 que aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario

Es de vital importancia comprender la ley N° 27360, para así poder abordar y entender el decreto de urgencia 043-2019. Esta ley aprueba las Normas de Promoción del Sector Agrario, pues tiene como interés prioritario a la inversión y al desarrollo del sector agrario, otorgando diversos beneficios de carácter laboral, seguridad y tributario para aquellas personas naturales y/o jurídicas que se encuentren desarrollando cultivos, así como también actividades agroindustriales. El Poder Ejecutivo destaca que es fundamental reorganizar el régimen salarial de estos trabajadores agrarios, ayudando así a mejorar la atención respecto al Seguro de Salud, cuyo efecto es imprescindible modificar, para las normas basadas en el régimen de seguridad social y laboral (Diario Oficial El Peruano, 2020).

Es por ello, que el Decreto de Urgencia tiene como finalidad mejorar aquellas condiciones en base al régimen laboral y seguridad social del sector agrario. Respecto a los beneficios en cuanto al régimen laboral, se encuentran el incremento en las remuneraciones, indemnizaciones por despido arbitrario, gratificaciones y descanso vacacional. Dentro de los beneficios referentes a la seguridad social se encuentra los aportes al Seguro de Salud, el cual es del 6% de la remuneración mensual por cada trabajador incrementando al 7% a partir del año 2025, 8% a partir del año 2027 y 9% a partir del año 2029. Cabe destacar, que el presente decreto de urgencia entró en vigencia el 1 de enero del 2020, se encuentra validado por el Presidente del Consejo de Ministros, la Ministra del Trabajo y Promoción del Empleo, la Ministra de Salud, el Ministro de Agricultura y Riego y la Ministra de Economía y Finanzas. Finalmente, dicho Decreto de Urgencia, amplifica la Ley hasta el 31 de diciembre de 2031 (Diario Oficial el Peruano).

## 1.5. Análisis del Sector / Producto

### 1.5.1. Agroexportaciones peruanas

El sector agroexportador en el Perú, ha sido constituido en las dos últimas décadas, siendo así la segunda actividad económica con mayor rentabilidad, seguida de la minería, teniendo como mayores ganancias, en nivel de exportación, a los productos no tradicionales. De acuerdo al Informe Anual de Promperú (2020), las agroexportaciones no tradicionales obtuvieron un incremento de más

de US\$6,817 millones, en el año 2020, abarcando 142 mercados internacionales (Informe Anual Promperú, 2020).

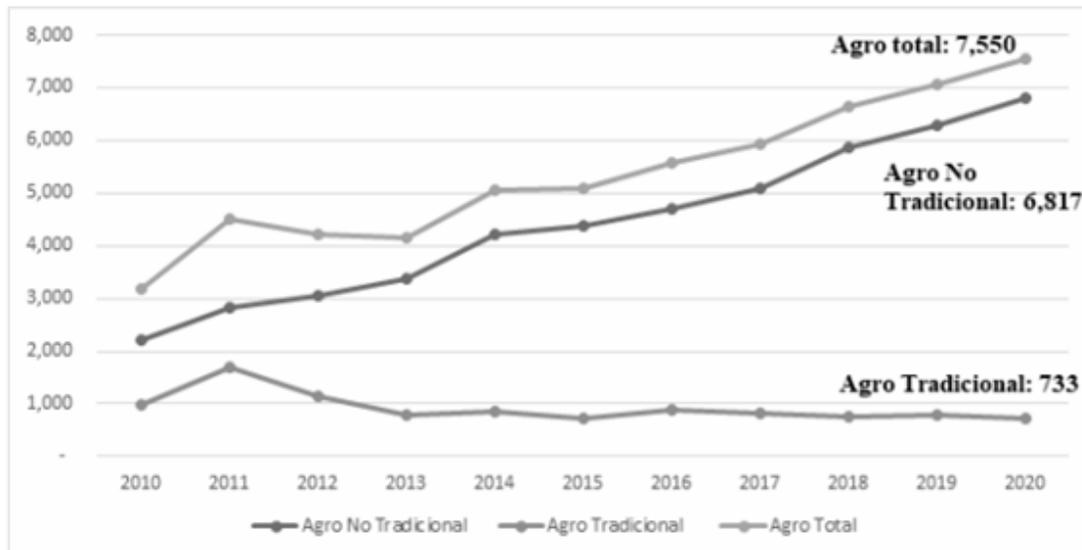


Figura N° 2. Agroexportaciones totales entre el periodo 2010-2020, expresado en millones de dólares. Adaptado del Informe Anual de PromPerú 2020. Elaboración Propia

Asimismo, dentro de las agroexportaciones, las exportaciones de frutas y hortalizas fueron las más destacables, puesto que representaron el 56.4% del total exportado por el sector agroexportador, en el año 2020. El valor exportado de las frutas y hortalizas mostró un incremento del 14% en el año 2020 respecto al año anterior, logrando así un mayor posicionamiento del país como uno de los principales proveedores a nivel mundial en cuanto a exportaciones. Esta línea de productos se encuentra clasificada en frescas, congeladas y deshidratadas. Estos productos secos y deshidratados han ido presentando un notable desarrollo por el hecho de encontrarse asociado al mejoramiento del sistema inmunológico. Dentro de estos productos se encuentra la quinua, castaña, maca, orégano, camu camu y el aguaymanto (Informe Anual Promperú, 2020). Cabe resaltar, que el Aguaymanto

Deshidratado ocupa el puesto N° 10 en el ranking de los principales productos secos y deshidratados del Perú. Asimismo, para el año 2020 este fruto representó el valor de 4 millones de dólares FOB dentro de esta clasificación (Informe Anual Promperú, 2020).

#### 1.5.2. Tendencia del consumo de los snacks de frutas

Los snacks de frutas están penetrando de manera gradual cada vez más en la industria alimentaria, debido a la cantidad de beneficios para la salud, se ha convertido en el snack preferido por los consumidores en temas de la salud. Estos snacks incluyen una gran variedad de tipos de frutas secas, como los albaricoques, manzanas, uvas, dátiles, etc. Además, el mercado de los snacks de frutos está creciendo de una manera acelerada, específicamente entre los niños, debido a los grandes beneficios para su salud pues imparten en ellos un valor nutricional alto (Informe Anual SSE, 2020).

Asimismo, los cambios de los estilos de vida en las personas y una fuerte inclinación en cuanto a los refrigerios saludables hacen que la demanda de estos refrigerios sea hecha a base de frutas. Se espera que la demanda de estos frutos secos aumente de manera significativa en los próximos años debido al incremento de la conciencia de los beneficios nutricionales asociados a dichos frutos (Informe Anual SSE, 2020).

Debido a la continua innovación de productos de la industria alimentaria, con la finalidad de incrementar su cartera de clientes y el de ofrecer oportunidad a aquellos productos que no son tan comunes en el mercado mundial, se encuentran lanzando diversas gamas de productos, incluyendo a los frutos exóticos como es el caso del aguaymanto deshidratado. Este fruto es consumido como producto natural sin necesidad de añadir conservantes ni azúcares, lo que hace que la textura y el

sabor sean elementos de vital importancia. Si bien es cierto, la industria de los cereales aún es muy limitada, el aguaymanto deshidratado viene siendo un segmento prometedor (Informe Anual SSE, 2020).

### 1.5.3. Aguaymanto Orgánico Deshidratado Peruano

El Aguaymanto Orgánico Deshidratado es un producto altamente nutritivo y 100% natural, el cual posee un alto contenido de vitamina A y C y tiene propiedades antioxidantes. Asimismo, existen estudios que demuestran que este fruto estabiliza los niveles de azúcar en la sangre, protege al hígado, es diurético y es considerado como un tranquilizante natural. El Aguaymanto Orgánico Deshidratado, es perfecto como aperitivo, pueden comerse de manera directa o mezclados en ensaladas e inclusive utilizarse para la Industria del chocolate o pastelería. Este fruto cuenta con una serie de beneficios que ayuda a combatir estas enfermedades:

- ✓ Asma
- ✓ Colesterol
- ✓ Bronquios
- ✓ Favorece a la cicatrización de heridas
- ✓ Cáncer de colón o intestino
- ✓ Próstata
- ✓ Cansancio mental
- ✓ Antirreumático

A continuación, se mostrará la ficha técnica del aguaymanto orgánico deshidratado peruano:

Tabla 5.

*Ficha técnica comercial del Aguaymanto Orgánico Deshidratado*

Especificaciones Técnicas	
Producto	Aguaymanto Orgánico Deshidratado
Nombre Científico	Physalis peruviana L.
Clasificación arancelaria	0813400000
Composición	100% Aguaymanto Orgánico Deshidratado
Uso o variedades	Se elabora mermelada, néctares y conservar el almíbar
Descripción	
Sabor	Dulce
Olor	Característico
Color	Amarillo oscuro
Información Nutricional	
Calorías	73 kcal
Agua	78.9 g
Carbohidratos	19.6 g
Grasas	0.16 g
Proteínas	0.054 g
Fibra	4.9 g

Componentes por 100g de Aguaymanto Orgánico Deshidratado	Cenizas	1.01 g
	Calcio	8.0 mg
	Fósforo	55.3 mg
	Hierro	1.23 mg
	Vitamina A	1460 U.I
	Tiamina	0.101 mg
	Riboflavina	0.032 mg
	Niacina	1.73 mg
	Ácido Ascórbico	43.0 mg

---

Nota. Adaptado de Ficha Técnica Inkaforest. Elaboración Propia

En cuanto al proceso para obtener el Aguaymanto Deshidratado, se debe realizar en primera instancia la recepción del producto fresco con cáliz, para después separar el cáliz de la fruta y seleccionar o descartar el producto que se encuentre dañado, luego se realizará la clasificación del fruto por el grado de madurez y se determina cuales serán aptos para el proceso de deshidratación, después de ello pasará por un lavado y desinfección, donde el producto deberá pasar por una técnica de cocción en agua durante un breve período, luego se procederá a preparar un agente osmótico para la osmodeshidratación, para después colocar en empaques plásticos el agente con el fruto, luego se realizará la separación del fruto con el agente osmótico, para que así finalmente se realice el proceso de secado, este se basa en la deshidratación del fruto mediante aire caliente, el cual se almacena en sitios frescos y no expuesto a la luz (FAO, 2014). A continuación, se mostrará el flujograma del proceso de transformación del Aguaymanto Orgánico Deshidratado:

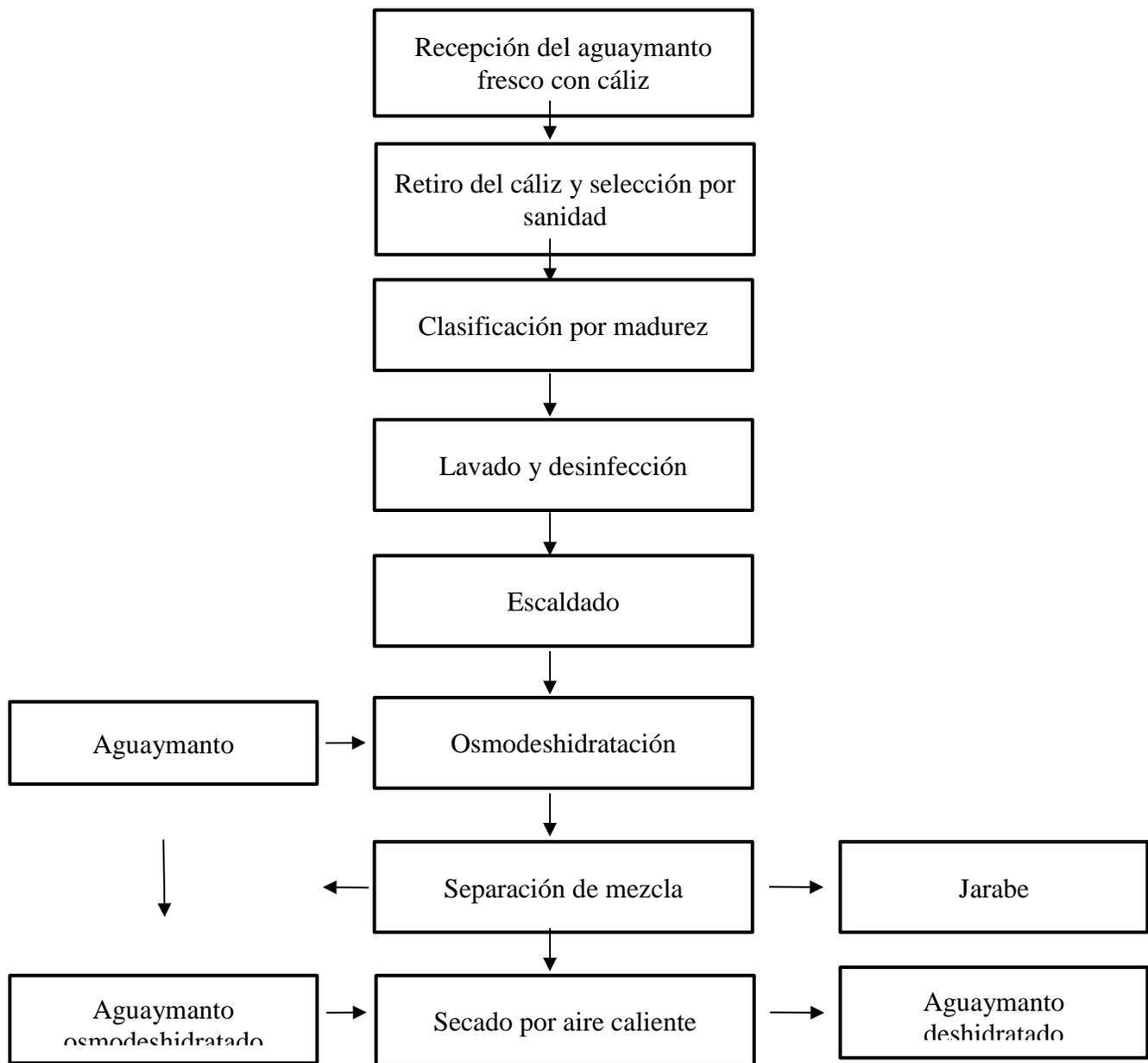
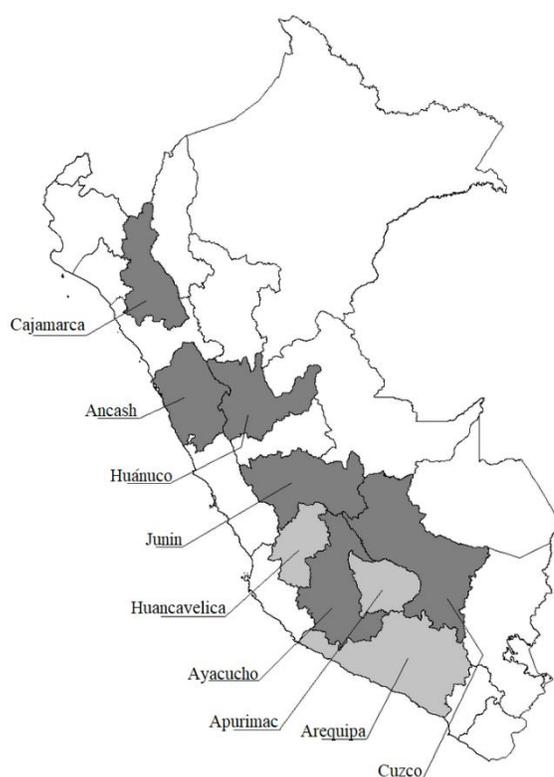


Figura N° 3. Flujograma del proceso de deshidratación del Aguaymanto Orgánico. Adaptado de FAO, 2014. Elaboración Propia

### 1.5.3. Producción nacional e internacional del Aguaymanto

El aguaymanto es un fruto oriundo de los Andes, el cual se produce en las regiones de Sierra y Selva; sin embargo, cuenta con una mayor producción en la primera región mencionada, donde la ciudad líder de mayor producción es Huánuco. Los principales departamentos de producción nacional de este fruto son: Ancash, Ayacucho, Cajamarca, Cuzco, Huánuco, Apurímac, Huancavelica, Junín y Arequipa.



*Figura N° 4.* Distribución geográfica de la superficie de producción de aguaymanto según departamentos del Perú. Elaboración propia.

En los últimos 3 años la producción, cosecha y los niveles de rendimiento de este fruto, aumentaron de manera significativa, obteniendo así un crecimiento anual del 17%, 15% y 2% respectivamente. Además, según reportes de las Direcciones Regionales, para el año 2019 se ha registrado 311 hectáreas de aguaymanto con una producción de 1607 toneladas. En cuanto al año 2020 se obtuvo una producción de 1573 toneladas en donde destaca la región Huánuco, donde el cultivo es en su mayoría orgánico y destinado a la exportación. Respecto a la estacionalidad, esta se da de mayo a noviembre en la región Sierra (Informe Anual SSE, 2020).

Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Setiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre

Figura N° 5. Estacionalidad del Aguaymanto con S.P.N 0813.40.00.00 en el Perú. Adaptado de Promperú. Elaboración Propia

Referente a la producción internacional de Aguaymanto, los principales países que cosechan este producto son: Colombia, el cual ocupa el primer puesto en la producción de este fruto, en segundo lugar, se encuentra Sudáfrica, seguido de Kenia, India, Australia, Nueva Zelanda y Ecuador. A continuación, se muestra una tabla comparativa de la producción, cosecha y rendimiento de los países latinoamericanos productores del Aguaymanto en el año 2019.

Tabla 6.

*Producción, cosecha y rendimiento de los países latinoamericanos productores de Aguaymanto en el período 2019*

País	Producción (Tn)	Cosecha (Has)	Rendimiento (Tn/Ha.)
Colombia	16,377	1,395	11.7
Ecuador	1,065	316	3.4
Perú	1,607	311	5.2

Nota. Adaptado de Sierra y Selva Exportadora 2021. Elaboración Propia



*Figura N° 6. Principales países productores de Aguaymanto durante el período 2016-2020.*

Elaboración Propia.

#### 1.5.4. Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado

El aguaymanto es un fruto que, como ya se mencionó en líneas anteriores, ha ido ganando gran popularidad y notoriedad gracias a su sabor y altos niveles nutritivos. En este sentido, se pudo evidenciar también un comportamiento positivo en las exportaciones de dicho fruto. Es por ello, que se procederá a analizar las exportaciones de aguaymanto orgánico deshidratado en un ámbito tanto internacional como nacional.

##### 1.5.4.1. Ámbito Internacional

En cuanto al ámbito internacional, el Aguaymanto Orgánico Deshidratado presenta una escena particular, puesto que los principales productores de dicho fruto no son necesariamente los principales exportadores a nivel mundial. Como se mencionó anteriormente, los principales productores son Colombia, Sudáfrica, Kenia, India, Australia, Ecuador, etc. No obstante, según los datos extraídos de Trademap, se refleja que los principales países exportadores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado son: Tailandia, ocupando el primer puesto, seguido de China, España, Italia, Alemania, Países Bajos, India, Polonia y Sudáfrica, mientras que Perú ocupa el puesto N°33 a nivel mundial de exportaciones de dicho producto.

Tabla 7.

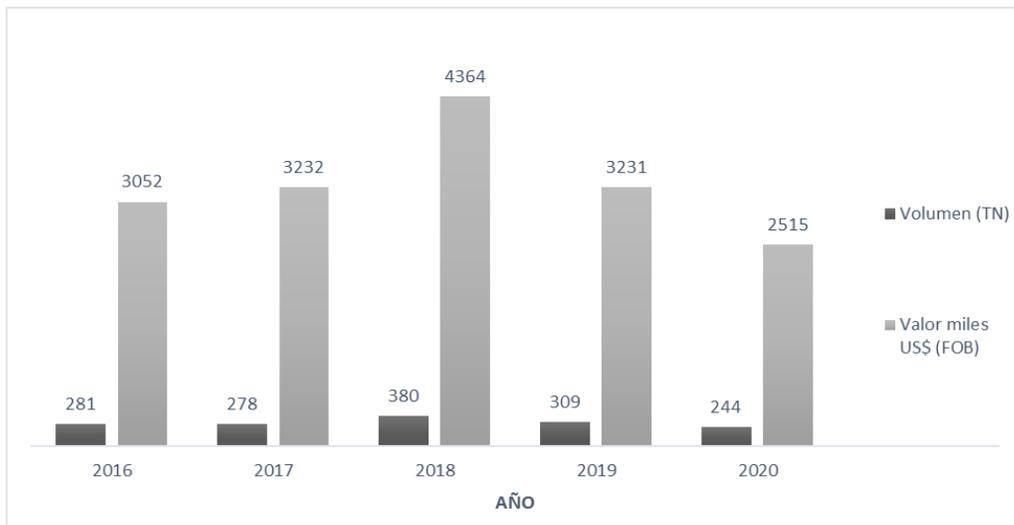
*Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado por país durante el periodo 2016-2020 en millones de US\$ valor FOB.*

País	2016	2017	2018	2019	2020
Mundo	1.053.832	1.141.386	1.116.721	973,815	1.063.898
Tailandia	276,766	369,541	370,186	318,640	269,069
China	114,027	96,634	124,388	127,175	156,597
España	87,430	87,464	90,907	87,893	105,981
Italia	12,211	11,484	11,030	36,611	71,043
Alemania	51,517	55,168	64,998	68,600	64,223
Países Bajos	26,315	33,781	33,142	22,203	36,956
India	14,798	22,122	19,141	23,153	26,427
Polonia	15,817	21,182	22,255	22,290	24,040
Sudáfrica	21,672	23,152	23,177	19,466	21,010
Perú	3,052	3,232	4,364	3,231	2,515

Nota: Adaptado de Trademap, 2021. Elaboración Propia

#### 1.5.4.2. Ámbito Nacional

En base a los datos extraídos de Veritrade, se puede observar que Perú tuvo un crecimiento constante, durante los últimos cinco años, en las exportaciones de Aguaymanto Deshidratado; sin embargo, se muestra que para el año 2018, este fruto tuvo un incremento mayor de 4, 364 miles de US\$, respecto al año anterior, generando así un crecimiento del 35%, respecto al año 2018. Esto ha evidenciado, un comportamiento positivo en la internacionalización del Aguaymanto Deshidratado durante el periodo estudiado. En cuanto al volumen de dichas exportaciones, se tuvo una variación porcentual en el periodo 2015-2020, del 10,5% (Veritrade, 2021). A continuación, se procederá a desarrollar el gráfico de las exportaciones del Aguaymanto Deshidratado por volumen (TN) y por valor en miles de US\$ (FOB).



*Figura N° 7.* Exportaciones peruanas de Aguaymanto Deshidratado por volumen (expresado en toneladas) y por valor en US\$ (FOB) en el periodo 2016-2020. Adaptado del Informe Anual de SSE, 2020. Elaboración Propia

Por otro parte, los cinco principales países destino a las cuales se realizaron las exportaciones de Aguaymanto Deshidratado desde Perú en el periodo 2016-2020 fueron, según Veritrade (2021), Estados Unidos, el cual representa el 22,73% en la participación de exportaciones del fruto, seguido de Países Bajos, Alemania, Corea del Sur y Japón. En cuanto a las principales empresas exportadoras peruanas de Aguaymanto Deshidratado, tres de ellas trabajan en conjunto con el Programa Sierra y Selva Exportadora, las cuales son: Villa Andina SAC, Peruvian Natures SAC y Ecoandina SAC. A continuación, se desarrollará la tabla de las 10 principales empresas exportadoras del fruto en Perú.

Tabla 8.

*Principales empresas exportadoras peruanas de Aguaymanto Deshidratado en el año 2020.*

Empresas	Participación
Agro Andino S.R. L	19,77%
Villa Andina SAC VIC	15,91%
Peruvian Natures SAC	10,67%
Algarrobos Orgánicos del Perú SAC	7,81%
Eco Andina SAC	5,30%
Green Box SAC	4,11%
Ecommodities SAC	2,68%
Agrofino Foods SAC	1,71%
Vitallanos Perú SAC	1,45%
The Golden Berry Company SAC	1,21%
Otras empresas	29,38%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Nota: Adaptado de Veritrade, 2020. Elaboración Propia

#### 1.5.4.3. Ámbito Regional

Dentro de las principales regiones que producen el Aguaymanto, la región Huánuco es la que ha alcanzado, en los últimos cinco años, un crecimiento en la producción de dicho fruto, especialmente en la presentación orgánica deshidratada. Ante esta situación, se ha evidenciado una gran oportunidad de crecimiento para los productores ubicados en esta región y por ende en las exportaciones. Cabe resaltar, que si bien es cierto existe un avance en la producción y en las exportaciones provenientes de la región Huánuco, los productores asociados suelen comercializar el fruto a empresas consolidadas del país. En base a los datos extraídos de la plataforma Adex Data Trade, se puede observar que para el año 2020, la región Huánuco obtuvo el mayor crecimiento en las exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con un valor de 39.934 miles de US\$ en valor FOB. A continuación, se visualizará la tabla de las exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado proveniente de la región Huánuco en el periodo 2016-2020.

Tabla 9.

*Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado provenientes de la región Huánuco en el periodo 2016-2020 expresado en miles de US\$ valor FOB.*

N° Partida	Descripción Arancelaria	Valor FOB (miles US\$)					Var.% 2020/2019	Part.% 2020
		2016	2017	2018	2019	2020		
0813400000	Las demás frutas u otros frutos secos	0	2.482	0	6.581	39.934	506.81%	100%

Nota: Adaptado de Adex Data Trade, 2020. Elaboración Propia.

Por otra parte, durante los últimos cinco años, tres empresas de la región Huánuco, las cuales se encargan del procesamiento y transformación del fruto, trabajaron en conjunto con el programa Sierra y Selva Exportadora para la exportación de Aguaymanto Orgánico Deshidratado producido por las asociaciones productoras. A continuación se mencionarán las empresas exportadoras provenientes de la región Huánuco (El Peruano, 2021).

Tabla 10.

*Empresas exportadoras de Aguaymanto Orgánico Deshidratado provenientes de la región Huánuco entre los periodos 2016-2020.*

Empresas	RUC
Agroindustrias Ordóñez SRL	20600468414
Karbel SCRL	20489297613
Andean Superfoods SAC	20602518508

Nota: Adaptado del Diario El Peruano, 2020. Elaboración Propia.

#### 1.5.5 Análisis FODA del Aguaymanto Orgánico Deshidratado

El análisis FODA se basa en analizar una evaluación de aquellos factores tanto fuertes como débiles, de manera conjunta y diagnosticar la situación externa o interna de una determinada organización o sector. Esta herramienta permite una mejor perspectiva de manera general de la situación estratégica de las organizaciones, así como también estima el efecto en el que una estrategia cuenta para poder lograr un equilibrio entre las capacidades internas de la organización y sus situaciones externas (Ponce, 2007). Dentro del entorno interno, se encuentran las fortalezas, las cuales se basan en las capacidades y recursos con los que cuenta la organización. De la misma manera, se presentan las debilidades las cuales son los aspectos vulnerables que presenta dicha organización a la cual se constituye como una deficiencia. En cuanto a los factores externos, estos no pueden ser controlados por la organización o el sector. Dentro de ellos, se presentan las oportunidades, las cuales están

definidas como los aspectos potenciales que sirven para la mejora o crecimiento de la organización. Del mismo modo, se presentan las amenazas, estas son descritas como aquellos factores negativos que deben ser analizados y con ello anticipar y crear oportunidades para evitar potenciales problemas (Ponce, 2007).

En este sentido, para el desarrollo del análisis FODA del producto, se ha recolectado información del Programa Sierra y Selva Exportadora: Análisis del Mercado de Aguaymanto entre el periodo del 2015-2020, publicada en el año 2020, en el cual se encuentra información del Aguaymanto Orgánico Deshidratado y sus principales mercados de exportación. Asimismo, se ha considerado a la Pauta Metodológica para la elaboración de Planes de Negocio de Aguaymanto, ubicado por el Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de Agricultura y Riego y Sierra Exportadora, el cual brinda información sobre las características del producto, del mercado y las limitaciones en la cadena productiva del fruto. Del mismo modo, se extrajo información de las notas de prensa del Servicio Nacional de Sanidad Agraria del Perú (SENASA), donde brindan informes respecto al control fitosanitario en los cultivos de Aguaymanto. Finalmente, se ha tomado como referencia a la presentación creada por la Unidad de Inteligencia Comercial (UIC) de Sierra y Selva Exportadora, denominada Tendencia de Mercado del Aguaymanto en el periodo 2021. Dicha presentación se basa en las tendencias en los mercados demandantes por los frutos orgánicos y naturales, como es el caso del Aguaymanto.

A continuación, se mostrará en la siguiente tabla, el análisis FODA para el Aguaymanto Orgánico Deshidratado peruano.

Tabla 11.

*FODA del Aguaymanto Orgánico Deshidratado peruano*

Fortalezas	Debilidades
Alto valor nutricional	Capacidad asociativa débil
Producto de alta calidad y versatilidad	Limitadas técnicas del manejo del cultivo
Condiciones climáticas y ambientales adecuadas	Presencia alta de informalidad entre los socios
Producto estrella en la marca Superfoods	Poca información sobre las oportunidades de mercado para los productores
Vigilancia fitosanitaria permanente por parte de SENASA en el cultivo orgánico del fruto.	Limitación en la equipación de energía eléctrica para el funcionamiento de planta
El 95% de aguaymanto exportado es tipo deshidratado.	de deshidratado en las zonas de producción
	Falta de organización de la oferta exportable respecto a las altas demandas de los clientes.
Oportunidades	Amenazas
Mayor tendencia al consumo de productos orgánicos, sanos y naturales	Alta competencia frente a otros países productores de Aguaymanto
Arancel cero y acceso preferencial a mercados internacionales	Variación en las temperaturas debido a los cambios climáticos
Apertura a nuevos mercados en el continente europeo	Aparición de plagas o enfermedades que afecten al producto
Participación en las ferias internacionales para la promoción y venta del producto.	Incertidumbre por la situación política nacional
Industria del Aguaymanto en crecimiento	

## Incremento de la oferta en otros países productores

---

Nota. Adaptado del Análisis del Mercado de Aguaymanto 2015-2020, por Sierra y Selva Exportadora, 2020; Pauta Metodológica para la elaboración de Planes de Negocio del Aguaymanto, por el MEF y MIDAGRI, 2016; Notas de Prensa, por SENASA, 2017; Tendencia de Mercado del Aguaymanto en el periodo 2021, por UIC SSE, 2021. Elaboración Propia.

## CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN.

Según Bernal y Conde (2003) autores del artículo “Estudios de mercados: Una necesidad en las organizaciones”, definen al plan de investigación como un instrumento el cual detalla las fuentes de datos, métodos de investigación, métodos de contacto para recabar información, plan de muestreo y los instrumentos de investigación que permitirán diseñar en base a la información necesaria. El plan de investigación debe ser completo, puesto que orientará los primeros pasos del trabajo de estudio, redacta el principio del proceso y es el paso previo fundamental que centrará todos los elementos que se irán mejorando y combinando a lo largo de la investigación. Cabe resaltar, que a pesar de que el plan cuenta con una estructura fija, el contenido y los datos pueden ser modificados en el transcurso de la información por nuevos datos obtenidos.

### 2.1. Realidad Problemática

Para la elaboración de la situación problemática del plan de investigación a tratar, es de vital importancia conocer la definición adecuada de este término. Según Arbaiza (2013), autora del libro “Como elaborar una tesis de grado”, la descripción de la situación problemática se basa en detallar y explicar el problema escogido, para que el leyente pueda saber con exactitud qué es lo que el investigador planea solucionar. Por su lado, Hurtado y Toro (2005, como se citó en Arbaiza, 2013) menciona que a medida que se vaya describiendo la problemática se irán presentando con mayor claridad y precisión las diversas variables y factores que lo integran, para que luego se pueda

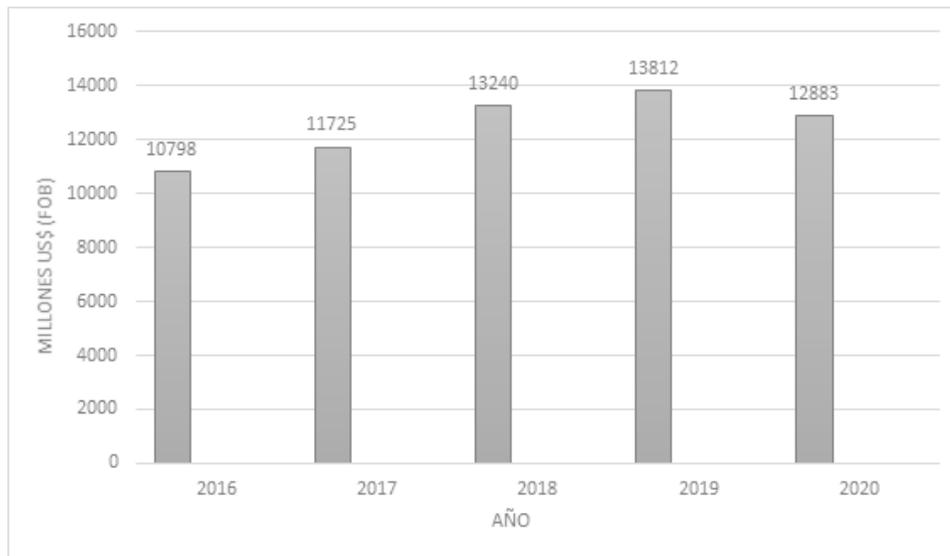
determinar la relación entre estas y así delimitar las causas y consecuencias del problema a investigar.

A partir de ello, se procederá a describir, el contexto de la situación problema con el objetivo de explicar el planteamiento de la investigación y analizar los criterios y las variables que dan validez a la misma.

En primer lugar, los efectos de la pobreza han sido y son una de las mayores preocupaciones del Perú. Según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021), la pobreza afectó al 30,1% de la población nacional durante el año 2020, incrementando en 9,9% en comparación al año 2019. Asimismo, en los últimos cinco años la población en condición de pobreza aumentó en 8,3%. En cuanto a ámbitos geográficos, la pobreza monetaria afectó al 45,7% de la población del área rural, mientras que por dominios geográficos los mayores niveles de pobreza fueron registrados principalmente en la Sierra Rural con un 50,4% seguido de la Selva Rural con el 39,2% y la Costa Rural con el 30,4% (INEI, 2020). El Banco Mundial, indica que la inclusión es clave para poder disminuir los altos índices de pobreza y así fomentar la prosperidad. En otras palabras, beneficiar a la población vulnerable mediante la disminución de la desigualdad (Banco Mundial 2021). Según lo mencionado, se muestra que el mayor porcentaje de pobreza en el país lo presenta la zona rural de la región Sierra, donde la zona rural del departamento de Huánuco es una de las principales regiones que cuenta con un mayor porcentaje de pobreza, contando con un índice de 42,6%, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática. En estas zonas, se tiene como principal actividad económica la agricultura. Por ello, se hace necesario promover el desarrollo de nuevas medidas para la integración de los productores agrícolas al mercado exterior, proporcionando técnicas acertadas con

el objetivo de que los productores cuenten con los estándares establecidos para competir en un mercado nacional e internacional (Budd y Merino, 2020).

En segundo lugar, uno de los factores fundamentales que contribuyen a la reducción de la pobreza son las exportaciones (MINCETUR, 2016). Estas han cobrado mayor relevancia en cuanto a la generación de empleo y al crecimiento del Producto Bruto Interno (PBI). Según Luis Torres, expresidente ejecutivo de Promperú, el sector exportador representó el 21% del PBI en el año 2019 (Andina, 2019). En cuanto a las exportaciones no tradicionales, estas mostraron un incremento notorio a partir del año 2016; sin embargo, para el año 2019 se tuvo un crecimiento récord de 5% respecto al año anterior. Cabe señalar que, las exportaciones no tradicionales en el año 2019 generaron 145 empleos por millón de dólares exportado, mientras que las tradicionales generaron sólo 44 empleos. Esto es debido a que los productos no tradicionales contienen un alto valor agregado por lo que generan mayor empleo de toda la cadena productiva (CIEN, 2020). Con relación a las exportaciones no tradicionales fue el sector agroexportador el que obtuvo un récord histórico en el año 2020, registrando un monto de US \$7550 millones, siendo el 6,7% más respecto al año anterior, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2021).



*Figura N° 8. Evolución de las exportaciones peruanas no tradicionales en el periodo 2016-2020.*

Adaptado de SUNAT 2020. Elaboración Propia.

En tercer lugar, esta investigación destaca el papel de los productores agrícolas, puesto que representan una gran oportunidad en la cadena de exportaciones y por ende en el crecimiento internacional (Barrientos, 2019). Estos productores de la agricultura familiar se encuentran constituidos en un esquema asociativo, ya sea bajo una asociación o cooperativa, en donde desarrollan sus actividades agrícolas en las regiones de Sierra y Selva (Sierra y Selva Exportadora [SSE], 2020). A pesar del empeño por parte del Estado, en implementar estrategias para dichos productores en su integración a la cadena de exportaciones, se muestra una situación preocupante, puesto que brindan una atención insuficiente en cuanto a la formación y al impulso de acuerdos que permiten sostener un compromiso constante con el desarrollo rural, lo cual genera que la vigencia de las actividades por parte de las asociaciones productoras sea breve y en consecuencia sean dadas de baja (Trivelli et al., 2009). Asimismo, estos productores presentan ciertas insuficiencias respecto a

su desempeño exportador, debido a que no realizan sus actividades de manera directa, pues la producción que se cultiva es vendida a las empresas agroexportadoras las cuales se encargan de comercializar el fruto a los mercados internacionales (Agraria, 2018). Del mismo modo, cabe resaltar que no existe un desarrollo agrícola óptimo en la región Huánuco, dado que la mayoría de los productores continúan sembrando productos básicos y de un bajo valor usando métodos de producción tradicionales (Agraria, 2018).

A partir de lo mencionado, existen dimensiones que han permitido evaluar el desempeño exportador de los productores agrícolas en los últimos años. Dentro de ellas, se señalan a los resultados económicos, los cuales se encuentran relacionados con el valor y el volumen de las exportaciones peruanas (Horta, 2015). Del mismo modo, se encuentran las estrategias de exportación, en las cuales destaca al mercado objetivo y el fortalecimiento de la asociatividad (Shamsuddoha & Yunus, 2006). Para ello, el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur) ejecutó estrategias de exportación con la finalidad de poder evaluar el desempeño exportador de los productores agrarios, estas fueron denominadas Planes Regionales de Exportación (PERX), dentro de sus acciones se encuentran la creación de modelos asociativos, difusión de oportunidades comerciales y gestión del comercio internacional (Mincetur, 2021). Asimismo, se muestra a los resultados genéricos, los cuales se encuentran vinculados con el grado de satisfacción en el resultado exportador y la percepción sobre el éxito de las exportaciones por parte de los productores (Horta, 2015). Para ello, los productores agrícolas peruanos manifiestan su percepción y satisfacción respecto a los ingresos que les generan las actividades agrícolas y en cuanto al beneficio que les genera pertenecer a una asociación o cooperativa (INEI, 2012).

En cuarto lugar, las deficiencias presentadas en cuanto al desempeño de los productores agrícolas respecto a su incremento económico, por medio de las exportaciones, desencadena una presión por parte del Estado en generar estrategias y herramientas con la finalidad de que estos actores se integren al mercado internacional y exporten. Para poder alcanzar dicho propósito, el Estado peruano ha establecido Programas de Promoción a las Exportaciones (PPE). Estos programas fueron implementados como medida de apoyo público con la finalidad de que los productores puedan expandirse al mercado internacional satisfactoriamente (Leonidou et al. 2015, como se citó en Catanzaro & Teyssier, 2020). Asimismo, los autores Wang, Chen, Wang y Li (2016) señalan que los PPE sirven como agente intermediario para los productores en su proceso de internacionalización, potenciando dicho proceso mediante el acceso a capacitación y conocimiento en temas de comercio internacional, permitiendo acceder gradualmente a los mercados internacionales, donde cada etapa del proceso de internacionalización debe ser apoyado según las necesidades que presenten los productores evidenciando así la implementación del modelo Uppsala. Además, Francis y Collins-Dodd (2004, como se citó en Mota, Moreira & Alves, 2021), señalan que el objetivo fundamental de los Programas de Promoción de Exportaciones (PPE) es el de mejorar el desempeño exportador potenciando los recursos, capacidades, estrategias y la competitividad internacional de los productores.

Uno de los Programas de Promoción de Exportaciones existentes en el Perú, que ofrece el Ministerio de Agricultura y Riego (MIDAGRI) es el programa “Sierra y Selva Exportadora”, el cual tiene como objetivo promover el ingreso a los mercados internacionales de los productores agrícolas de las regiones Sierra y Selva de un modo competitivo y sostenible, coadyuvando a la disminución

de la pobreza (Sierra y Selva Exportadora, 2018). Dicho programa, fue creado en el 2006; sin embargo, en el año 2016 a través de la Ley N° 30495, fue ampliado en el ámbito de ejecución de las actividades en las zonas de la región Selva, con el objetivo de generar competitividad y valor agregado a las regiones de Sierra y Selva (Agraria, 2016). Desde su ampliación, el programa ha logrado beneficiar a los productores agrícolas en el acceso a los mercados nacionales e internacionales, esto se muestra reflejado en el año 2019, puesto que se ha logrado beneficiar a más de 18 mil productores de ambas regiones mediante el fortalecimiento de capacidades en gestión comercial internacional (Sierra y Selva Exportadora, 2019). En la siguiente tabla se muestra el desempeño del programa “Sierra y Selva Exportadora” en el periodo 2016-2020.

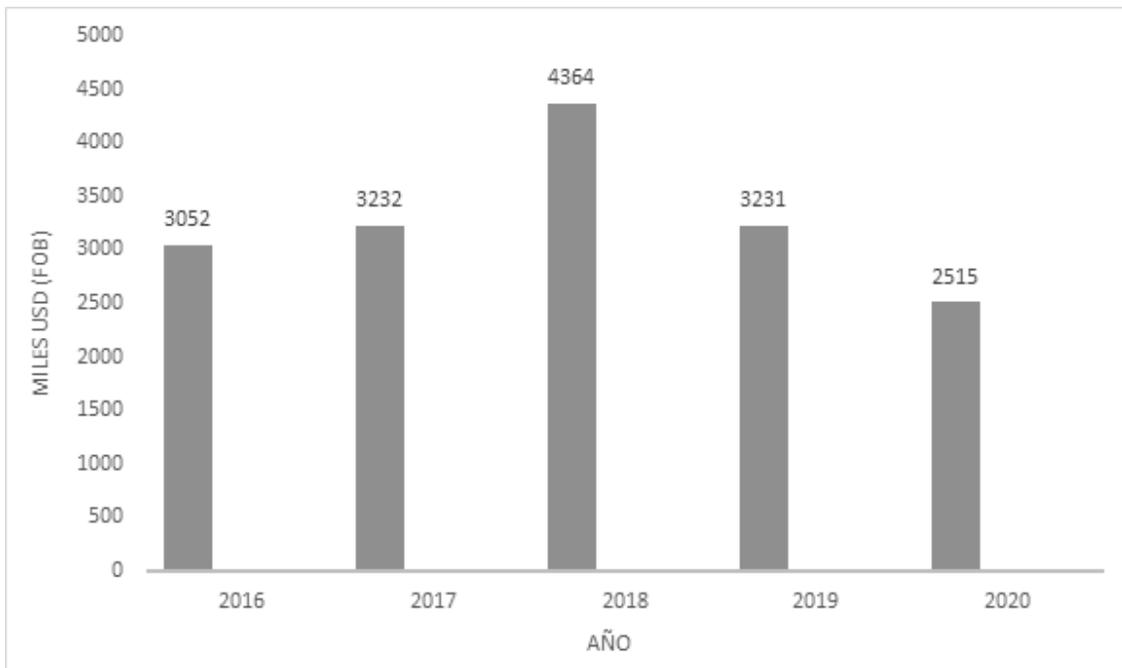
Tabla 12.

*Desempeño del Programa “Sierra y Selva Exportadora” en el periodo 2016-2020.*

Año	2016	2017	2018	2019	2020
<b>Productores</b>					
Beneficiarios	217,469	143,250	18,454	19,360	16,867
<b>Exportaciones</b>					
(millones)	96,400	71,400	5,875	32,100	34,400

Nota: Adaptado del Informe de Gestión Anual SSE 2016-2020. Elaboración Propia

En adición a ello, el programa Sierra y Selva Exportadora tiene como objetivo brindar promoción y oferta a aquellos alimentos de origen peruano, que cuentan con una gran capacidad de desarrollo tanto a nivel nacional como en el exterior. Entre los productos que vienen desarrollando oportunidades de negocio en el Perú y en el extranjero en los últimos cinco años se encuentran: Café; Cacao; Kion; Granadilla; Camu Camu; Papa; Granada; Aguaymanto y Quinoa (Sierra y Selva Exportadora, 2020). Es fundamental resaltar, que el Aguaymanto cuenta con un gran potencial de crecimiento, debido a las grandes ventajas comparativas con las que cuenta el Perú, respecto a la biodiversidad, condiciones climáticas y suelo para el cultivo eficiente de dicho producto. Además, se debe destacar que en los últimos cinco años se ha evidenciado una gran demanda, respecto al Aguaymanto Orgánico Deshidratado (Sierra y Selva Exportadora, 2020). Ante este contexto se procederá a detallar las exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora en el periodo 2016-2020.



*Figura N°9.* Exportaciones peruanas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con S.P.N.

0813.40.00.00 en miles de USD (FOB) de los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora en el periodo 2016-2020. Adaptado del Informe de Gestión Anual de SSE 2016-2020. Elaboración Propia.

En quinto lugar, dentro de la gestión que desarrolla el programa Sierra y Selva Exportadora se ha creado el Plan Operativo Institucional 2019, el cual presenta tres líneas de apoyo para la ejecución de las acciones estratégicas, los cuales son: informático, desarrollo económico y operativo, con la finalidad de reforzar la capacidad exportadora de los productores agrícolas.

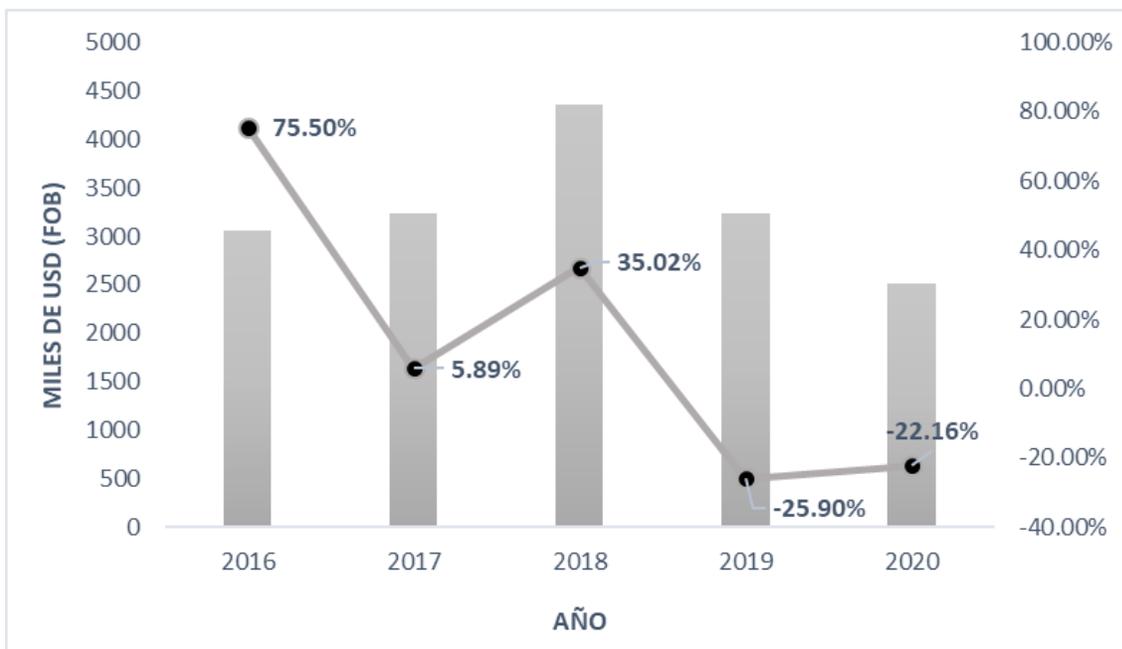
En cuanto a la Línea de Apoyo Informativo, el programa proporciona análisis de mercados, reportes estadísticos, boletines institucionales, informes y datos estadísticos agrícolas, un claro ejemplo de

ello, es que para el año 2020 se logró ejecutar 123 asesorías y capacitaciones brindando las herramientas informativas mencionadas (Sierra y Selva Exportadora, 2020). Respecto a la Línea Apoyo en Desarrollo Económico, el programa busca fomentar el acceso a los mercados identificados de los productores agrícolas asociados, así como también el promover la unificación de centros de producción hacia los mercados y con ello facilitar la circulación de bienes entre ámbitos geográficos cercanos, en coordinación con los gobiernos regionales o locales (Sierra y Selva Exportadora, 2020). En cuanto a la Línea de Apoyo Operativo, el programa brinda mecanismos de comercialización como ruedas de negocios y ferias internacionales. En el año 2020, se desarrollaron eventos de promoción comercial como la feria BIOFACH, líder en alimentos orgánicos que logró compromisos comerciales en 35,5 millones de dólares y la Rueda Virtual Negocios, donde se ofrecieron más de 20 mil toneladas de productos con intenciones de negocios mayores a los S/. 45 millones, se debe resaltar que para ambos eventos se tuvo la participación del Aguaymanto (MIDAGRI, 2020).

Adicionalmente, Sierra y Selva Exportadora por medio de la creación de su Programa Frutales trabaja en conjunto con la campaña sectorial Superfoods de la Marca Perú, con el objetivo de potenciar la participación de los productos orgánicos y de alto valor nutritivo en el mercado internacional (Portal Frutícola, 2019). Esta marca viene alcanzando cada vez más un gran reconocimiento entre los consumidores tanto a nivel global como nacional, cuentan con una amplia gama de productos en donde el Aguaymanto Orgánico Deshidratado se encuentra dentro de los principales productos secos y deshidratados, que se encuentra clasificado en super frutas, representando el 1,5% de participación dentro de la marca en el año 2020 (Promperú, 2020). De la misma manera, los voceros de la marca sectorial Superfoods mencionan que el Perú cuenta con una

serie de diferencias en cuanto a los superalimentos en comparación a otros mercados, en donde las diferencias que más destacan son: la biodiversidad del país, la capacidad exportadora de primer nivel y el conocimiento de las nuevas tendencias mundiales (Andina, 2020).

Cabe destacar que, las exportaciones de frutas peruanas tuvieron un incremento del 61,46%, en el año 2020 respecto al 2017, según lo indica la Gerencia de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima (Cámara de Comercio de Lima, 2021). Del mismo modo, se debe resaltar que dentro del crecimiento de las exportaciones de estos frutos se encuentra el Aguaymanto, el cual durante los periodos 2016-2020 ha presentado un incremento del 4,8% a nivel de su valor FOB en miles USD, donde los años que tuvieron un crecimiento significativo fueron el 2016 y 2018 (Sierra y Selva Exportadora, 2021). Asimismo, dentro de este fruto, existe la clasificación por presentación Orgánica Deshidratada, la cual obtuvo un incremento, en el periodo 2016-2020, del 6,3% a comparación de las otras presentaciones. A continuación, se observa la evolución de las exportaciones peruanas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado, con partida 0813.40.00.00, durante el periodo 2016-2020.



*Figura N°10.* Evolución de las exportaciones peruanas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 durante el periodo 2016-2020 en miles USD (FOB). Adaptado del Informe de Gestión de SSE 2016-2020. Elaboración Propia.

En relación a lo mencionado anteriormente, se puede evidenciar que durante los años de la presente investigación, en la clasificación por tipo de este fruto, el orgánico es el que ha presentado una mayor participación, pues representa más del 80% de nuestros embarques en las exportaciones totales del fruto (Sierra y Selva Exportadora, 2020). En la siguiente tabla se encuentra la evolución de las exportaciones de Aguaymanto Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 por tipo en el periodo 2016 - 2020.

Tabla 13.

*Evolución de las exportaciones de Aguaymanto Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 por tipo en el periodo 2016 - 2020.*

Tipo	Valor FOB en miles de US\$				
	2016	2017	2018	2019	2020
Orgánico	76,30%	87%	85,50%	82,20%	85,10%
Convencional	23,70%	13%	14,50%	17,80%	14,90%

Nota: Adaptado de Veritrade. Elaboración Propia

De la misma manera, se destaca que aproximadamente el 95% de la participación de las exportaciones fueron de Aguaymanto Orgánico bajo la presentación Deshidratada, donde predominó la versión de snacks Crunchy. En este sentido, se encuentra la presencia de la ventaja competitiva en el país frente a este tipo de presentación del fruto, debido a que existe una tendencia mundial, en donde los consumidores optan por el consumo de alimentos con características naturales, orgánicas y funcionales, como es el caso de este berry saludable (Sierra y Selva Exportadora, 2020). En la siguiente tabla se observa la participación de Aguaymanto por presentación entre el periodo 2016 - 2020.

Tabla 14.

*Participación del Aguaymanto por presentación según valor FOB (miles), entre el periodo 2016 - 2020, expresado en porcentaje*

Presentaciones	Valor FOB en miles de US\$				
	2016	2017	2018	2019	2020
Deshidratado	94%	93.8%	94.54%	94.06%	94.73%
Congelado	1.30%	3.3%	4.81%	3.17%	3.73%
Otros	5.18%	2.9%	0.63%	2.76%	1.63%

Nota: Adaptado del Informe de Gestión Anual SSE 2016-2020. Elaboración Propia.

Asimismo, es preciso mencionar que el cultivo de Aguaymanto se da en 7 departamentos de la región geográfica Sierra, en la cual el 80% de producción y comercialización está concentrada en la región de Huánuco. En la siguiente tabla se señala la producción de Aguaymanto Orgánico Deshidratado por departamento en el periodo 2016 - 2020.

Tabla 15.

*Producción de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00, por Departamento entre el periodo 2016 - 2020.*

Departamento	2016	2017	2018	2019	2020
Huánuco	659	934	1224	1263	1277
Junín	-	17	61	60	48
Cerro de Pasco	18	69	59	37	29
Huancavelica	-	-	-	13	4
Arequipa	23	34	12	9	-
Apurímac	33	36	34	12	2
Cajamarca	-	-	-	-	176
TOTAL	733	1090	1390	1394	1536

Nota: Adaptado de la Dirección Regional Agraria. Elaboración Propia.

La región Huánuco se caracteriza por liderar la producción del aguaymanto, puesto que es considerado por los agricultores como un recurso acorde al sistema local y con una adecuada comercialización. Los distritos en donde se realiza la producción de este fruto son Molinos, Conchamarca, Pillao, Ambo, Chinchao, Santa María del Valle y Panao. A continuación, se visualizará la tabla de la producción de Aguaymanto Organico Deshidratado de la región Huánuco por provincias y distritos.

Tabla 16.

*Producción de Aguaymanto Orgánico Deshidratado Deshidratado de la región Huánuco con S.P.N 0813.40.00.00 por provincia y distritos en el periodo 2016-2019.*

Departamento	Provincia	Distrito	Producción (Toneladas)			
			2016	2017	2018	2019
Huánuco	Ambo	Ambo	45	148.1	71.8	56.8
	Ambo	Conchamarca			20.4	37.5
	Huánuco	Chinchao	427.3	568.9	574.7	531
	Huánuco	Santa María del Valle				33.7
	Huánuco	San Pablo de Pillao	186.7	217	329.1	329
	Pachitea	Panao			38.2	37.8
	Pachitea	Molinos			189.8	237.2

Nota: Adaptado del Análisis de Mercado de SSE, 2020. Elaboración Propia.

Además, en esta región se concentra la mayor participación en las exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado, durante los últimos cinco años, según lo indica el Análisis de Mercado del Aguaymanto realizado por Sierra y Selva Exportadora (SSE, 2020). En adición a ello, se destacan las empresas exportadores del fruto provenientes de la región Huánuco, las cuales son Super Andean

Foods SAC, Agroindustrias Ordonñez SRL y Karbel SCRL. A continuación, se observa los datos estadísticos de las exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco durante los años 2016-2020.

Tabla 17.

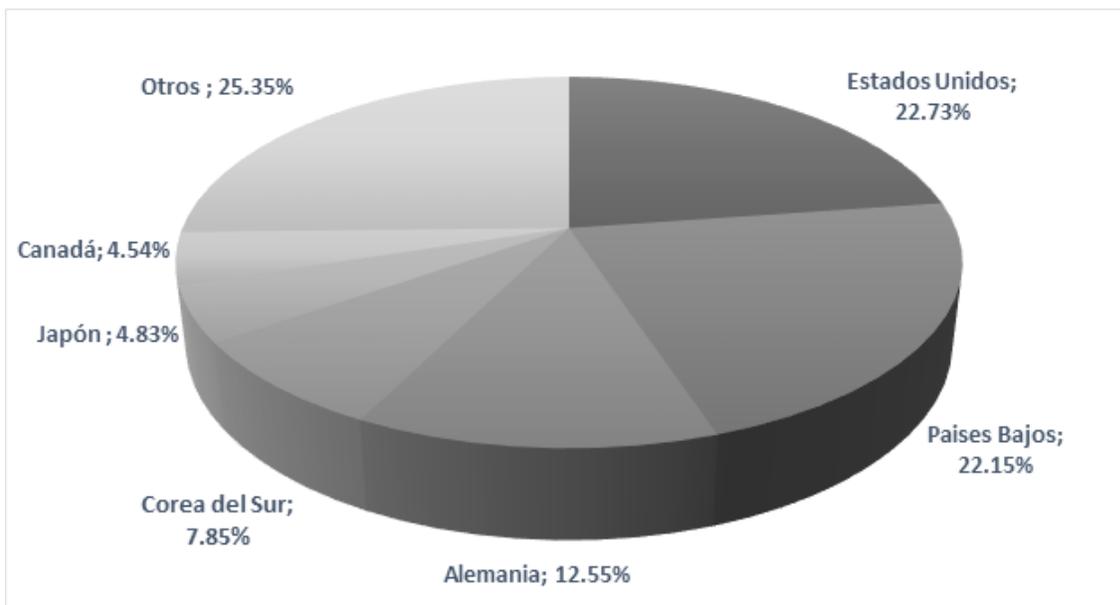
*Exportaciones de Aguaymanto Orgánico Deshidratado proveniente de la región Huanúco en el periodo 2016-2020.*

Año	Miles de US\$
2016	0
2017	2.482
2018	0
2019	6.581
2020	39.933

Nota: Adaptado de Adex Data Trade. Elaboración Propia

Por otro lado, el Perú es calificado como uno de los principales países exportadores de Latinoamérica de Aguaymanto, está ubicado dentro de los tres principales países en la exportación de este producto, junto con Ecuador y Colombia (MIDAGRI, 2021). Entre los principales mercados importadores del Aguaymanto Deshidratado se encuentran Estados Unidos, Países Bajos, Alemania, Corea del Sur, Japón y Canadá, los cuales representan el 86% de las exportaciones totales de este fruto. Cabe señalar, que Estados Unidos es el principal mercado importador, con una participación

del 22.73% durante el periodo 2016-2020 (Sierra y Selva Exportadora, 2020). En el siguiente gráfico, se muestra la exportación de Aguaymanto por país destino entre el periodo 2016-2020.



*Figura N°11.* Exportación de Aguaymanto Deshidratado con S.P.N 0813.40.00.00 del Perú por país de destino en el periodo 2016 - 2020. Adaptado de Veritrade. Elaboración Propia.

Con base a lo mencionado anteriormente, se hace necesario cuestionar si efectivamente existe una relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco en el periodo 2016 – 2020.

## 2.2. Formulación del Problema

Según Lerma (2009), autor del libro “Metodología de la Investigación”, luego de explicar la realidad problemática se debe formular la problemática a investigar para lo cual se plantea la pregunta que se desea resolver. El planteamiento debe ser concreto y expresando el objetivo del estudio. La formulación del problema puede realizarse tanto de forma interrogativa como enunciativa.

### 2.2.1. Problema Principal

¿Cómo se relaciona el programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco en el periodo 2016 - 2020?

### 2.2.2. Problemas Específicos

Se debe tener en cuenta que para el planteamiento de los problemas específicos se ha considerado como referencia a distintos papers y tesis para el hallazgo de una de las variables, las cuales estarán desarrolladas y sustentadas dentro del punto 3.1 “Antecedentes de la investigación” de la presente investigación, con la finalidad de contar con una base teórica que avale los planteamientos.

Asimismo, dichas dimensiones serán sustentadas en el punto 3.2 “Sustento de las variables y

dimensiones”, que a su vez se podrán ser visualizadas en la “Matriz de operalización de las variables” (punto 11).

- ¿Cómo se relaciona la Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?
- ¿Cómo se relaciona la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?
- ¿Cómo se relaciona el la Línea de Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?

### 2.3 Objetivos

Según Arbaiza (2014), los objetivos responden fundamentalmente a actividades formuladas para la situación de la problemática de investigación. Estos objetivos son planteados a manera de afirmación o propuesta de acción (Vara, 2012, como se citó en Arbaiza, 2014). Es por esto, que los objetivos deben ser planteados de manera sumamente puntual, concisa y clara; sin contradicción alguna entre ellos. Para Lafuente y Marín (2008), se cuenta con dos tipos de objetivos: el general, en

donde se muestra la esencia del problema de estudio a investigar, y los específicos, los cuales integran al general vinculados al desarrollo de investigación (Arbaiza, 2014).

De lo mencionado en el párrafo anterior, se formuló el objetivo general y tres objetivos específicos como propuestas de acción, usando verbos infinitivos para iniciar los respectivos enunciados.

### 2.3.1. Objetivo Principal

Determinar la relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

### 2.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la relación de la Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.
- Determinar la relación de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

- Determinar la relación de la Línea de Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

## 2.4. Hipótesis

Para Vara (2012, como se citó en Arbaiza, 2014), la hipótesis “es la mejor solución o respuesta preliminar y lógica; sin embargo, no ha sido comprobada ni verificada” (p.40). Dicho de otro modo, las hipótesis están encargadas de proponer una explicación a la problemática de estudio, estas pueden ser rechazadas o aceptadas en base a los datos que serán obtenidos gracias al trabajo de campo (Arbaiza, 2014). Asimismo, la hipótesis contribuye al afinamiento del propósito de investigación, al identificar las variables que serán evaluadas y a determinar los diversos procedimientos que serán utilizados para poder validar la correlación entre ellas (Arbaiza, 2014).

### 2.4.1. Hipótesis Principal

El programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

#### 2.4.2. Hipótesis Específicas

- La Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.
- La Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.
- La Línea de Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

#### 2.5. Justificación de la Investigación

Según Arbaiza (2014), en su libro “Cómo elaborar una tesis de grado”, señala que en la justificación de la investigación “se expone la razón de ser del estudio, mediante una serie de argumentos que explican el por qué y para qué es importante hacerlo” (p.72). Del mismo modo explica que la justificación del problema debe lograr un impacto social, por lo cual será esencial que se profundice en él. Es por ello, que es necesario revisar la literatura y resaltar tanto las teorías como los conceptos claves del fenómeno, puesto que son una demostración que fundamenta por qué la problemática

merece ser investigada. (Arbaiza, 2014). A partir de lo anteriormente mencionado, la investigación presentará una justificación teórica, práctica, temporal y metodológica.

### 2.5.1. Justificación Teórica

Tal como señala Arbaiza (2014), para que una investigación posea un sentido teórico, esta deberá aportar nuevas teorías y conceptos para poder entender el problema. De igual modo, se debe “proponer conocimientos que traspasan la realidad o contexto específico abarcados en la investigación” (p.74). Igualmente, para Bernal, la definición de dicha justificación se debe incluir todas aquellas investigaciones cuyo propósito sea el debate académico y/o de reflexión (como se citó en Arbaiza, 2014).

La presente investigación cuenta con relevancia teórica, debido a que se ha descubierto que el tema, el cual se busca investigar, no posee suficiente información a nivel nacional. Si bien es cierto, existen diversas investigaciones acerca de los programas aplicados por la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y Turismo (PROMPERÚ), se cuenta con limitadas investigaciones en cuanto al programa, adscrito al MIDAGRI, Sierra y Selva Exportadora. Asimismo, existe escasa información en cuanto a la producción, exportaciones y asociaciones productoras provenientes de la región Huánuco. Dicha región posee diversas oportunidades comerciales, por lo que se ve pertinente realizar investigaciones y así potenciar su ventaja competitiva. Por otro lado, los Programas de Promoción de Exportación fueron implementados con la finalidad de contribuir con el desempeño exportador de los productores. Es por ello, que estudiar la relación específicamente del programa Sierra y Selva Exportadora es de vital importancia para saber si las estrategias implementadas están siendo desarrolladas de manera eficiente a lo largo del periodo 2016-2020 y están teniendo un efecto positivo en el desempeño exportador de los productores asociados de la región Huánuco. En cuanto

a la revisión de la literatura de investigaciones internacionales, estas abarcan el tema de los PPE de manera general, más no se cuenta con información específica sobre los Programas de Promoción de Exportación implementados en el Perú. A pesar de ello, se tomará como referencia el desarrollo del siguiente paper.

En la revista “Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy”, realizado por los autores Malca, Peña-Vinces y Acedo (2020), mencionan que es necesario ampliar la investigación en cuanto a cómo el impacto de los Programas de Promoción a las Exportaciones ejerce en las organizaciones, debido a que existe inconsistencia en las variables las cuales sólo limitan a analizar los factores internos de las empresas u organizaciones. Asimismo, señalan que existen estudios carentes de consistencia enfocados en las economías emergentes como África y América Latina, puesto que se centran sólo en organizaciones que cuentan con un alto grado de experiencia a nivel internacional, especialmente las economías industrializadas (Malca et al., 2019). Del mismo modo, indican que es preciso explicar el fenómeno de los PPE considerando los factores tanto internos como externos del desempeño exportador de las organizaciones, puesto que el último mencionado no puede ser controlado por las empresas u organizaciones, por lo que es fundamental la creación de estrategias que ayuden a comprender al mercado global con la finalidad de poder identificar aquellas fuerzas que impulsan a la competitividad y por ende al rendimiento de las empresas (Quispe y Bravo, 2020). A partir de ello, se busca brindar mediante la presente investigación un aporte teórico respecto a las líneas de apoyo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora y su relación con el desempeño exportador de los productores asociados.

### 2.5.2. Justificación Práctica

La justificación práctica se encarga de ofrecer información que ayude a la solución de problemas enfocados en un campo determinado. Esta justificación, por lo general, se vincula con la propuesta de estrategias de solución, las cuales son muy comunes en las ciencias administrativas y económicas (Arbaiza, 2014). En este sentido, la investigación se centrará en la Industria del Aguaymanto en la región Huánuco.

La industria del Aguaymanto tiene gran potencial de crecimiento tanto nacional como internacional, dado que existe una alta demanda en cuanto a productos con características orgánicas, naturales y saludables. Según María Esther Wong, especialista en la Unidad de Inteligencia Comercial de Sierra y Selva Exportadora, la producción del Aguaymanto ha tenido un incremento del 3,47% durante el 2019 respecto al año anterior, mientras que, en las exportaciones, el año 2018 fue donde se obtuvo un récord histórico, pues se enviaron 472 toneladas valorizadas en US \$4,668.000 (Agraria, 2020). Asimismo, se destaca que el Perú se encuentra como el tercer país exportador de esta fruta en Latinoamérica (SSE, 2020). Respecto a las tendencias actuales de consumo, los consumidores internacionales, tienen una cultura sobre los beneficios de los frutos naturales, de los cuales existen diversas presentaciones; sin embargo, la presentación que viene teniendo mayor demanda es la de tipo deshidratado, en donde se encuentra el Aguaymanto Orgánico Deshidratado, el cual posee diversas propiedades como vitamina C y altos niveles de fibra respecto a otras frutas secas (SSE, 2020).

De manera análoga, se escogió la región Huánuco, debido a que al pertenecer a una zona andina, esta cuenta con tierras agrícolas gracias a su diversificación geográfica y pisos altitudinales en donde se puede acondicionar correctamente el cultivo de este fruto. En el año 2018, los productores de la región lograron ampliar las zonas de producción, debido al incremento de la comercialización del Aguaymanto, específicamente en el tipo y presentación orgánico deshidratado (Sierra y Selva Exportadora, 2020). Gracias a ello, para el año 2019, se registraron 210 hectáreas, generando una producción de 1263 toneladas en esta región (Agraria, 2021). Adicionalmente, se evidencia que durante los últimos cinco años, las exportaciones de este fruto en la región Huánuco tuvieron una evolución favorable con una variación porcentual de 506.81% en el año 2020, respecto al año anterior (Adex Data Trade, 2020). Bajo este contexto, se puede observar un gran potencial respecto al desarrollo internacional de los productores de aguaymanto de la región Huánuco, por lo que la presente investigación determinará de qué modo el desarrollo exportador de estos productores se relaciona con su participación en el programa Sierra y Selva Exportadora.

A continuación, se desarrollará la tabla de los indicadores de producción de Aguaymanto en la región Huánuco en el año 2019.

Tabla 18.

*Indicadores de producción de Aguaymanto en la región Huánuco en el año 2019.*

Departamento	Producción (Toneladas)	Cosecha (Hectáreas)	Rendimiento (Kg/hectáreas)	Chacra (S/Kg)
Huánuco	1263	210	6.0	1.66

Nota: Adaptado del Análisis de Mercado de Sierra y Selva Exportadora, 2020. Elaboración Propia.

### 2.5.3. Justificación Temporal

Para la justificación del problema se debe mencionar las diversas limitaciones que el investigador enfrentará a lo largo del desarrollo de la investigación, una de ellas son los límites de tiempo o periodo de la investigación (Arbaiza, 2014).

Los datos que serán considerados para el desarrollo de la presente investigación serán enmarcados entre los periodos 2016 - 2020. El periodo fue elegido debido a que, como se mencionó anteriormente, en el año 2016 el Poder Ejecutivo promulgó la Ley N° 30495 ampliando el trabajo de Sierra exportadora, creando así el programa de Sierra y Selva Exportado (SEE) como organismo estatal adscrito al Ministerio de Agricultura y Riego con la finalidad de generar competitividad, valor agregado e innovación en el ámbito rural (MIDAGRI, 2016). Asimismo, para el año 2016 el valor de las exportaciones de aguaymanto representó un incremento del 63% respecto al año anterior y se resalta como importador líder del fruto a Estados Unidos (Gestión, 2016). Respecto al año

2017, el Ministerio de Agricultura y Riego impulsó la producción de aguaymanto en el departamento de Ayacucho con el objetivo de conquistar mercados externos, para ello participaron los productores agrícolas pertenecientes a Sierra y Selva Exportadora, que integran la Asociación de Productores de Frutales y Crianza de Animales Menores en el Valle Baja de Vinchos de los Hijos de Sion Huayllay (MIDAGRI, 2017).

Para 2018 el producto obtuvo un mayor crecimiento y participación con un valor FOB de 4616 miles de USD en el mercado internacional, este crecimiento se debe gracias a la expansión de las zonas de producción del fruto y a la promoción de la marca Super Foods. (Andina, 2019). Para el año 2019, el 85% del aguaymanto peruano exportado corresponde al Deshidratado. Finalmente, el periodo se extiende hasta el año 2020 con la finalidad de analizar el fenómeno a investigar y también debido a que es el último año donde se puede obtener información completa dado que el presente año aún no concluye.

En la siguiente figura se describen los años seleccionados para el estudio de la investigación.



Figura N°12. Línea de tiempo de los años de estudio para la investigación. Elaboración propia.

#### 2.5.4. Justificación Metodológica

Para Bernal (2010, como se citó en Arbaiza, 2014), este tipo de justificación se da cuando la investigación plantea una nueva estrategia o método y así poder desarrollar conocimientos verídicos y/o válidos.

Ante esto, la presente investigación se desarrollará con estudios sobre la base de las referencias del programa Sierra y Selva Exportadora y al desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado. Es por ello, que se considerarán estudios en base a artículos o revistas tanto

a nivel nacional e internacional, para de esta manera, demostrar la validez y veracidad, puesto que serán utilizados en investigaciones futuras.

En consecuencia, se examinarán los resultados que ha venido logrando el Programa Sierra y Selva Exportadora, a lo largo del tiempo, con sus respectivas herramientas y mecanismos planteados bajo el posible supuesto de mejorar el rendimiento exportador de los productores agrícolas. Asimismo, es preciso mencionar que la presente investigación cuenta con ocho antecedentes nacionales e internacionales en donde se empleó un enfoque metodológico cualitativo. Es por ello, que, a partir de estos antecedentes, los cuales han sido sustentados y validados en el marco teórico, el presente estudio emplea un enfoque cualitativo. Para finalizar, la información primaria necesaria para la investigación será obtenida a través de entrevistas a los actores claves, en cuanto a la información secundaria la cual se encargará de complementar el estudio, será extraída de diversas tesis registradas en los repositorios académicos de universidades nacionales, papers y artículos de investigación internacionales.

Asimismo, el realizar un enfoque cualitativo, permitirá analizar de una manera más reflexiva los diversos puntos de vista obtenidos a partir de las entrevistas tanto a productores como a expertos y con ello poder adoptar una perspectiva más amplia respecto al tema a investigar. Este enfoque nos permitirá analizar las opiniones dadas acerca de los productores asociados referentes a las líneas de apoyo ofrecidas por el programa y si estas contribuyen a un crecimiento y desarrollo en sus resultados económicos, estrategias de exportación y resultados genéricos, para con ello, saber si efectivamente existe una relación entre el programa y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto, así como también nos permitirá determinar si se encuentran

verdaderamente satisfechos con el programa. De igual modo, este enfoque permitirá examinar las entrevistas dadas por los representantes del programa y saber la perspectiva referente a la gestión que ofrecen en sus líneas de apoyo y como estas resultan eficientes para las asociaciones productoras.

### CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE TRABAJO

Para Wahyuni (2012, como se citó en Arbaiza, 2014), la investigación necesita de una metodología, pues esta es el fundamento teórico e ideológico de un respectivo método. Es decir, es una especie de modelo o ruta para dirigir a la investigación y todo lo planteado en ello debe contar con justificación bajo un método científico, para el cual se utilizará diversas técnicas como recolección de datos, técnicas estadísticas de análisis y técnicas para la evaluación de la validez de los resultados obtenidos (Kothari, 2004, como se citó en Arbaiza, 2014).

En ese marco, se procederá a detallar la metodología a desarrollar en el presente estudio, donde se especificarán los siguientes puntos:

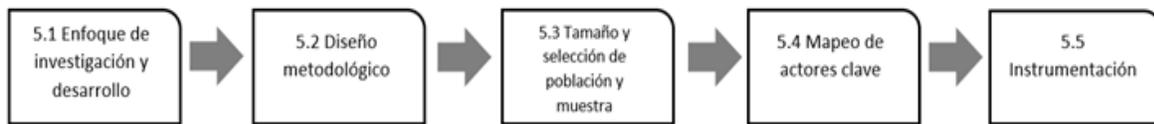


Figura N° 13. Secuencia de los puntos a desarrollar en la metodología. Elaboración propia.

### 3.1. Enfoque de la Investigación

Los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014), en el libro “Metodología de la Investigación” señalan que a lo largo de los años surgieron una serie de corrientes y marcos interpretativos, los cuales contribuyeron de manera significativa al descubrimiento de nuevos conocimientos. No obstante, desde el siglo XX las corrientes se dividieron en dos enfoques, denominándose cualitativa y cuantitativa.

En primer lugar, el planteamiento cuantitativo del problema de investigación se caracteriza por ser secuencial y probatorio, en donde el orden de cada etapa debe ser desarrollado de manera gradual y muy rigurosa. De la misma manera, dicho enfoque evidencia la necesidad de medir y evaluar las diversas magnitudes de los fenómenos, los cuales no deben ser afectados por los investigadores del estudio. Es decir, los eventos a analizar a lo largo de la investigación no deben ser alterados por las creencias, tendencias, deseos y/o temores, por parte de los investigadores, debido a que influyen en los resultados del estudio interfiriendo con el proceso adecuado de este enfoque (Hernández et al., 2014). Asimismo, las investigaciones bajo el enfoque cuantitativo buscan generalizar los resultados descubiertos en un segmento a un universo o población. Este enfoque es el más tradicional y conocido y puede ser representado bajo datos numéricos. (Kothari, 2014, como se citó en Hernández et al., 2014).

En segundo lugar, el enfoque cualitativo o también denominado método no tradicional, utiliza la recopilación de datos y análisis para poder pulir o afinar las preguntas de la determinada

investigación. Por un lado, la recolección de estos datos se basa en obtener diversas perspectivas y puntos de vista, ya sean emociones, percepciones y/o experiencias, por parte de los actores claves de la investigación. Asimismo, las preguntas realizadas bajo este enfoque son abiertas, donde las respuestas serán recabadas mediante lenguaje verbal, no verbal, así como también de manera visual. Por otro lado, para este enfoque no se requiere seguir un proceso definido, los planteamientos no son específicos, como es en el caso del enfoque cuantitativo. Este enfoque se encuentra basado en un proceso inductivo, es decir, se deberá explorar y explicar, lo que se requiere investigar, para luego crear las diversas perspectivas teóricas (Hernández et al., 2014).

En tercer lugar, se encuentra el enfoque mixto, dicho enfoque es relativamente reciente y comprende de la combinación de los enfoques mencionados anteriormente (cualitativo y cuantitativo). La finalidad de este nuevo enfoque no es reemplazar a ninguno de los dos mencionados en líneas anteriores, sino es emplear las fortalezas de ambos enfoques y obtener resultados más completos (Hernández et al., 2014). El método mixto utiliza la evidencia de datos numéricos, textuales, verbales, simbólicos y visuales, logrando así obtener una perspectiva más profunda del determinado fenómeno a investigar y permitiendo una mejor exploración y explotación de los datos (Todd, Nerlich y McKeown, 2004, como se citó en Hernández et al., 2014).

A continuación, se mostrará mediante una tabla resumen, los enfoques de investigación utilizados en la mayoría de los antecedentes desarrollados en el punto 3.1, llamado Antecedentes de la Investigación.

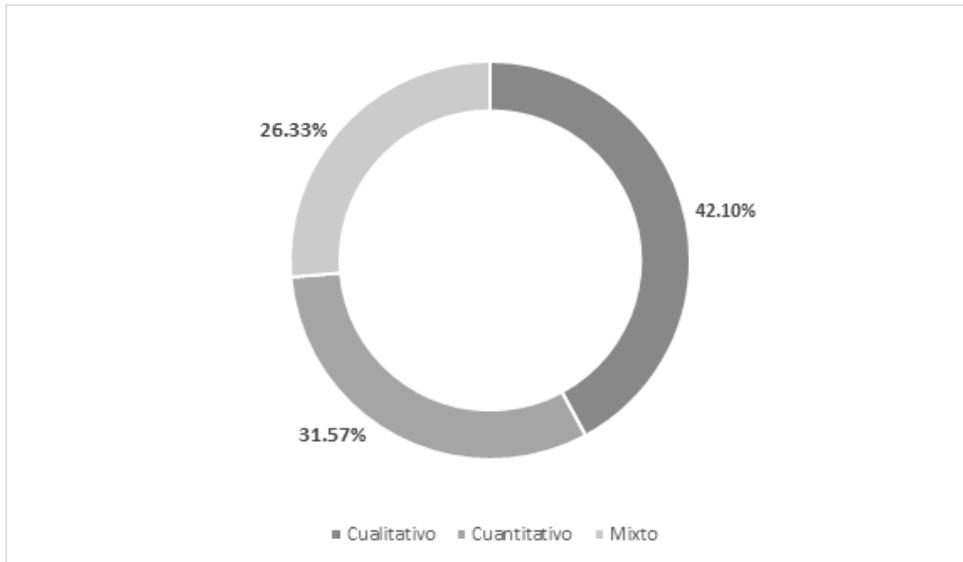
Tabla 19.

*Enfoques utilizados en los antecedentes nacionales e internacionales.*

AUTORES	ENFOQUE
Del Águila Vela (2019)	Cuantitativo
Romero y Silva (2020)	Mixto
Budd y Merino (2020)	Mixto
Cruz y Quispe (2020)	Mixto
Defilippi y Espinoza (2021)	Cualitativo
Chumpitaz y Malpartida (2020)	Cuantitativo
Torres (2010)	Cualitativo
Barrientos (2019)	Cualitativo
Mota, Moreira y Alves (2021)	Cuantitativa
Malca, Peña-Vinces y Acedo (2020)	Mixto
Comi y Resmini (2019)	Cuantitativo
Catanzaro y Teyssier (2020)	Cuantitativo
Ribeiro, Figueiredo y Forte (2020)	Cualitativo
Wang, Chen, Wang y Li (2016)	Cuantitativo
Massaro, Rubens, Bardy y Bagnoli (2017)	Cualitativo
Bıçakcıoğlu-Peynirci, Hizarci-Payne, Özgen y Madran (2017)	Mixto
Moncada, Quevedo e Illescas (2020)	Cualitativo
Mondino (2018)	Cualitativo
Martínez (2007)	Cualitativo

Elaboración Propia

Luego de clasificar cada antecedente según su tipo de enfoque, se concluye que el 42.10% de ellos utilizaron un enfoque cualitativo, el 31.57% utilizaron el método cuantitativo y el 26.33% empleó el enfoque mixto.



*Figura N°14.* Clasificación porcentual de las fuentes bibliográficas desarrolladas en los antecedentes nacionales e internacionales. Elaboración propia.

Para la presente investigación se decidió utilizar el enfoque cualitativo, debido a que la clasificación porcentual mostrada anteriormente respecto a los antecedentes utilizados, tanto a nivel nacional como internacional presentan, en su mayoría, un enfoque cualitativo. Asimismo, este enfoque permitirá entender y explorar desde los diversos puntos de vista la apreciación de los productores asociados y expertos del sector, respecto a la percepción y experiencia de la relación del programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco. Esto se da por medio de las opiniones e interpretaciones reflejadas mediante las entrevistas a realizar, que permitan explicar el fenómeno a investigar.

### 3.1.1. Alcance de la Investigación

Según Arbaiza (2014), se presentan diversas clasificaciones respecto al alcance y tipos de investigación. Estas dependen del problema a investigar, los intereses y el objetivo fundamental del estudio. Hernández et al. (2010), señala que la investigación puede ser de tipo exploratorio, descriptivo, correlacional o explicativo. En razón de lo antes expuesto, se ha decidido elegir una investigación de alcance descriptivo - correlacional para el presente estudio. Respecto al alcance descriptivo, este expone las diversas características y propiedades particulares de la situación determinada, mediante la observación (Arbaiza, 2014). Asimismo, Bernal (2010, como se citó en Arbaiza, 2014) señala que esta técnica de estudio es la más utilizada por aquellos investigadores que cuentan con una experiencia menor, pues por medio de ella se describirán las situaciones sin la necesidad de brindar una explicación rigurosa. En cuanto al alcance correlacional, este se define por la relación entre dos o más variables, con la finalidad de conocer y predecir la conducta a partir de dicha relación (Hernández et al., 2010).

En este sentido, para la presente investigación se utilizará la metodología descriptiva-correlacional, puesto que el propósito del estudio es analizar la relación del “Programa Sierra y Selva Exportadora” (Categoría N°1), con el “Desempeño Exportador” (Categoría N°2) de los Productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco, en las cuales se desarrollaran las subcategorías relacionadas con cada categoría señaladas en la Matriz de Consistencia, ubicada en el Anexo N° 1.

### 3.1.2. Diseño de la Investigación

Con la finalidad de poder responder a las preguntas planteadas para la investigación y poder cumplir con los objetivos formulados, los investigadores deben desarrollar un diseño de investigación (Hernández et al., 2014). Este diseño, se encuentra sujeto a las características, objetivos y propósitos de cada investigación. Asimismo, para poder elegir un adecuado diseño de investigación, es de suma importancia determinar el peso de la relación entre categorías para la comprensión del problema de la investigación a través del tiempo (Brymman, 2012, como se citó en Arbaiza, 2014). Para que los resultados de la investigación sean precisos, se sugiere utilizar más de un diseño; sin embargo, se debe tener sumo cuidado para la elección de dichos diseños (Arbaiza, 2014).

Ante lo mencionado, para el enfoque cualitativo la presente investigación desarrollará el diseño de la teoría fundamentada la cual se basa en producir una explicación de manera teórica o general respecto al fenómeno de estudio, acción o interacción que se aplica en un contexto determinado y desde el punto de vista de los diversos participantes (Hernández et al., 2010). Asimismo, Arbaiza (2014), menciona que esta teoría cuenta con diversos métodos para la recolección de datos, en donde el más relevante es el focus group y las entrevistas en profundidad. Es por ello, que esta investigación intenta comprender la relación del Programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores agrícolas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre el periodo 2016-2020, por lo que se realizará desde la perspectiva de los diversos actores clave en el comercio exterior.

### 3.1.3. Limitaciones de la Investigación

A lo largo del desarrollo de la investigación se encontrarán una serie de limitaciones, las cuales obstaculizan el propósito del presente estudio. A continuación, se mencionan algunas limitaciones presentadas en la elaboración de la presente investigación:

En primer lugar, una de las principales limitantes fue llegar a las zonas de producción de las asociaciones, debido a que se encuentran alejadas de la ciudad de Huánuco, donde las carreteras son accidentadas y de un limitado acceso. Por otro lado, las entrevistas a los productores de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty fueron tomadas vía telefónica y plataforma Zoom o Meet, debido a que no fue factible reunir a todos los productores en un solo momento.

En segundo lugar, se tuvo como limitante al acceso de información pública para la respectiva recolección de datos, puesto que no se cuenta con suficiente información del producto escogido, los actores clave y la relación de dicho producto con el Programa Sierra y Selva Exportadora, por lo que se vio necesario recurrir al envío de solicitudes formales, vía correo electrónico, para así poder contar con la información pertinente para el estudio.

En tercer lugar, otra de las limitantes fue el idioma, pues no pudimos entrevistar a dos personas de la Asociación de Productores Agroforestales de Ancomarca, dado que eran quechuahablantes.

### 3.2. Operalización de las categorías

Para el presente estudio se buscará analizar cuál es la relación que tiene el programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores agrícolas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco. Estableciendo así, que la presente investigación contará con categorías, las cuales serán el Programa “Sierra y Selva Exportadora” y el “Desempeño Exportador”, donde el resultado va a depender del efecto que tenga dicho programa en los productores. Cabe señalar, que cada categoría cuenta con sus respectivas subcategorías, estas fueron obtenidas por medio de los antecedentes nacionales e internacionales desarrollados anteriormente.

Tabla 20.

*Cuadro de categorización operacional*

CATEGORÍA	AUTOR	SUBCATEGORÍA	AUTOR
		Línea de Apoyo Informativo	Catanzaro y Teyssier (2020)
Programa “ Sierra y Selva Exportadora “	Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú - MIDAGRI (2020)	Línea de Apoyo en Desarrollo Económico	Riveiro Martínez (2007)
		Línea de Apoyo Operativo	Figueredo y Forte (2020)
Desempeño Exportador	Shamsuddoha, A. y Yunus, M. ( 2006)	Resultados Económicos	Horta, R. (2015)
		Estrategias de Exportación	Barrientos, P. (2019)
		Resultados Genéricos	Horta, R. (2015)

Elaboración Propia

### 3.2.1. Descripción y sustento de las categorías a analizar

#### 3.2.1.1. Categoría N°1: Programa Sierra y Selva Exportadora

El Programa de Promoción de Exportaciones, denominado Sierra y Selva Exportadora fue implementado por el Ministerio de Agricultura y Riego con el objetivo de impulsar las actividades económicas de las zonas rurales de la región Sierra y Selva para así lograr el acceso de los productores agrícolas a los mercados de una manera competitiva y sostenida contribuyendo a la reducción de los índices de pobreza del Perú (Sierra y Selva Exportadora, 2020). Para el desarrollo y análisis de esta categoría, se tomó como referencia a los Programas de Promoción de Exportaciones (PPE).

Según Mota, Moreira & Alves (2019), los Programas de Promoción de Exportaciones desempeñan un rol fundamental para aquellas pequeñas empresas y productores que no pueden llevar a cabo de manera eficiente sus actividades exportadoras debido a la falta de experiencia. Asimismo, estos programas dentro de sus funciones principales dirigido a las empresas para reducir las barreras de exportación brindan apoyos operativos, informativos y financieros, mediante asistencias en la comercialización, misiones y ferias comerciales, herramientas financieras y financiamiento a las exportaciones. De la misma manera, se demuestra que estos programas favorecen a las pequeñas empresas y productores mejorando sus conocimientos en el proceso exportador ayudando a reducir las dificultades asociadas a las actividades exportadoras.

### 3.2.1.2. Categoría N°2: Desempeño Exportador

Esta categoría es fundamental para la investigación, pues el desempeño exportador refleja los resultados obtenidos sobre el comportamiento de los productores durante el proceso de exportación de un producto, lo cual los llevará al éxito o fracaso en la implementación y aplicación de sus estrategias exportadoras. Para Shamsuddoha y Yunus (2006) el desempeño exportador se define como el logro de los objetivos de exportación de las empresas. El éxito de este desempeño exportador es obtenido mediante una adecuada implementación de estrategias exportadoras y por medio de la capacidad y habilidad con la que poseen las pequeñas empresas y productores para poder analizar y formular dichas estrategias. Para Malca et al. (2020), el desempeño exportador se obtiene del resultado de la toma de decisiones tomadas por las pequeñas empresas y productores y que a la vez se encuentran condicionadas por los Programas de Promoción de Exportación (PPE), esto quiere decir que a pesar de que dichos programas proporcionen instrumentos, los actores definirán su respectivo éxito mediante la disponibilidad de recursos y su utilización óptima.

### 3.2.2. Definiciones conceptuales de categorías y subcategorías

Dentro de las categorías mencionadas anteriormente, las cuales son “Programa Sierra y Selva Exportadora” y “Desempeño Exportador”, se encuentran tres subcategorías en cada una, las cuales serán definidas de la siguiente manera:

## Categoría N°1: Programa Sierra y Selva Exportadora

El programa Sierra y Selva Exportadora es un Programa de Promoción a las Exportaciones gubernamental, como medida de política pública, el cual va dirigido a la comunidad empresarial y productora, con la finalidad de poder mejorar la competitividad internacional de las empresas y productores nacionales. Este programa suministra información, asesoramiento en materia de exportación, apoyo en la comercialización y actividades de promoción en el extranjero. Asimismo, ayuda a reducir las barreras a la exportación y mejora las capacidades, las cuales son cruciales para el éxito en los mercados extranjeros (Wang et al., 2016).

## Subcategoría N°1: Línea de Apoyo Informativo

Para Catanzaro y Teyssier (2020) los Programas de Promoción de Exportación (PPE) se han diseñado para mejorar las iniciativas empresariales y a la expansión internacional de manera eficiente por parte de las pequeñas empresas y productores. Para poder ayudar a estos actores se implementaron los servicios de información, el cual representa al apoyo informativo. Dicho apoyo se basa en capacitaciones, asesorías basadas en el proceso de internacionalización mediante las exportaciones, búsqueda de los potenciales mercados internacionales e información sobre las diversas oportunidades del mercado extranjero y sus respectivos riesgos. Asimismo, según Comi y Resmini (2019) las políticas de los Programas de Promoción de Exportación proporcionan este tipo de apoyo para que las empresas y productores puedan competir de manera exitosa en el mercado global.

### Subcategoría N°2: Línea de Apoyo Operativo

Para Ribeiro et al. (2020) los Programas de Promoción de Exportación (PPE) conjunto con el Estado ofrecen diversas actividades de facilitación y formación para las pequeñas empresas y productores de los mercados emergentes debido a que cuentan con una capacidad menor a comparación de los mercados avanzados. Estas actividades de facilitación y formación a las exportaciones se encuentran relacionadas con el apoyo operativo que brindan estos programas por medio de las ferias comerciales y oficinas en el exterior. Según Catanzaro y Teyssier (2020) el apoyo operativo es aquel que se relaciona con servicios en donde involucran el contacto a mercados extranjeros y sus determinados actores tales como misiones, ayudas logísticas, ruedas de negocio, visitas de compradores del exterior, etc.

### Subcategoría N°3: Línea de Apoyo en Desarrollo Económico

Para Martínez (2007), los Programas de Promoción de Exportaciones, los cuales son suministrados por el Gobierno, están dirigidos para pequeñas y medianas empresas con la finalidad de que estas adquieran diversas habilidades especializadas y suficientes para la exportación. Esto se da mediante información sobre mercados internacionales, accesos sostenibles a contactos y agentes comerciales en el extranjero. La creación de estos programas con sus respectivas medidas, surgen como respuesta a las necesidades de las pequeñas y grandes empresas, a raíz de la alta dificultad para exportar, debido a carencias de recursos, experiencias y capacidades. Por su parte Soto (2006), señala que parte del apoyo brindado por el Gobierno en beneficio de los productores agrícolas y el desarrollo económico, debería ser el de fomentar el desarrollo de proyectos de articulación referente

a corredores económicos, con la finalidad de tener un impacto positivo de una óptima infraestructura vial, un mejor acceso a mercado de bienes y un adecuado flujo comercial.

## Categoría N°2: Desempeño Exportador

El desempeño exportador permite medir el logro de los objetivos estratégicos de las empresas cómo mejorar la competitividad, el aumento en la cuota de mercado y el fortalecimiento de una posición estratégica en mercados internacionales (Horta, 2015).

### Subcategoría N°1: Resultados Económicos

Según Horta (2015), el nivel de los resultados respecto a las exportaciones de las empresas y productores se utilizan por medio de medidas económicas, las cuales se encuentran relacionadas con las ventas y el volumen de exportaciones. Asimismo, para Comi y Resmini (2019) existe evidencia que prueba que las ferias comerciales nacionales e internacionales originan beneficios económicos a las pequeñas empresas y productos, generando así un incremento en las ventas y en el volumen de las exportaciones. De la misma manera, los autores mencionados señalan que las ferias comerciales son las únicas que cuentan con la capacidad de generar ventas en las exportaciones. Sin embargo, otros autores señalan que los Programas de Promoción de Exportaciones no ocasionan las ventas de manera independiente; sino, deben estar acompañados de la información ofrecida por los programas y aplicar las acciones reales para así lograr una mayor competitividad en los mercados internacionales (Wang et al, 2016).

## Subcategoría N°2: Estrategias de Exportación

Para Shamsuddoha y Yunus (2006), las estrategias de exportación se basan en las decisiones tomadas por los altos mandos de las empresas u organizaciones para así lograr ingresar a mercados extranjeros y poder desarrollar los planes de acción adecuados, para que así las pequeñas empresas y productores puedan alcanzar sus objetivos en materia de exportación. Es de vital importancia evaluar y analizar cada una de las decisiones acerca de dichas estrategias, debido a que estas influyen en el éxito exportador. Según Barrientos (2019) dentro de las estrategias de exportación que permiten integrar a los productores de manera más directa se encuentra la asociatividad, pues permite generar altos volúmenes de producción lo cuales establecen un mejor manejo de negociación. Asimismo, estas estrategias permiten comprender de una mejor manera el entorno del mercado objetivo y con ello atraer una nueva demanda exportable.

## Subcategoría N°3: Resultados Genéricos

Según Katsikeas et al. (2000, como se citó en Horta, 2015), una de las vías para poder medir y evaluar el desempeño exportador de las empresas es mediante los resultados genéricos. Estas medidas de naturaleza subjetiva son aquellas referidas a la percepción y satisfacción en base al éxito de las exportaciones por parte de las empresas, así como también el grado en el que los objetivos establecidos respecto a las exportaciones han sido cumplidos. Asimismo, Papadopoulos y Martín(2010, como se citó en Horta, 2015), señalan que la razón dentro del concepto de esta medida es que dichas percepciones positivas de las exportaciones o la satisfacción sobre las diversas operaciones de exportación se establecen como un fuerte indicador para el éxito de las actividades

exportadoras. De la misma manera, estos autores coinciden en que las medidas subjetivas y objetivas son complementarias y se recomienda implementar ambas de una manera interrelacionada, con la finalidad de proporcionar una visión más amplia en los resultados exportadores (Horta, 2015).

### 3.3. Proceso de Muestreo: Tamaño y selección de la muestra

Es de vital importancia que para un plan de investigación se defina tanto la población como la muestra, debido a que los datos que se obtengan van permitir corroborar la solución a la problemática de investigación. Con respecto a la delimitación de la población, esta es definida como la agrupación de todos los casos que coinciden o concuerdan con una serie de especificaciones muy definidas, ya sean demográficas, geográficas y psicográficas. Asimismo, es de suma importancia establecer de manera clara las características de la población, con el objetivo de poder delimitar cuáles serán los parámetros muestrales (Hernández et al ., 2014).

#### 3.3.1. Población de estudio

Según Malhotra (2008), autor del libro “Investigación de Mercados”, señala que la finalidad de la mayoría de los proyectos de investigación se basa en obtener información acerca de las características y parámetros de una determinada población. Esta población es definida como la suma de todos aquellos elementos que comparten características en común y constituyen el universo para el objeto del problema de investigación. Asimismo, señala que es esencial especificar la población

meta la cual debe definirse con precisión puesto que una definición ambigua resultaría ineficaz y engañosa. La definición de la población meta implica interpretar la definición del problema de manera concisa acerca de quién debe incluirse y quien no en la muestra. Esta población meta se define en términos de elementos, unidades de muestreo, extensión y tiempo. Para el caso del elemento, este es el objeto sobre el cual se desea información, la unidad de muestreo es aquella unidad básica que contiene elementos de la población en la que se tomará la muestra. En cuanto a la extensión, esta se basa en los límites geográficos, mientras que el tiempo es el periodo considerado para la investigación (Malhotra, 2008).

Para la elaboración de la presente investigación, la población se desarrolló tomando como referencia al proceso propuesto por Malhotra (2008):

- Elemento: Productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado con la subpartida 0813.40.00.00
- Unidad de muestreo: Productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado participantes del Programa Sierra y Selva Exportadora
- Extensión: Región Huánuco
- Tiempo: 2016-2020

Por consiguiente, para la presente investigación la población a analizar será el número total de productores asociados de la región Huánuco que trabajan de manera conjunta con el programa Sierra y Selva Exportadora. Cabe resaltar, que parte del trabajo del programa Sierra y Selva Exportadora es el de agrupar y asociar a los productores para generar una oferta exportable. Es por ello, que se

solicitó información pública al especialista en frutales del programa Sierra y Selva Exportadora, el ingeniero Guillermo Parodi Macedo (Anexo N°3). La información brindada incluyó la relación de un número total de 32 productores agrícolas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado ubicados en la región Huánuco, que se encuentran constituidos bajo 2 asociaciones, de los cuales 20 productores asociados son pertenecientes a la Asociación de Productores de Papa Amarilla Tumbay Papaty, mientras que 12 productores pertenecen a la Asociación de Productores Agroforestales de Ancomarca. Dichos datos se encuentran en la matriz de recolección de información en materia de asistencia técnica a productores, ubicada en el Anexo N°X.

### 3.3.2. Tamaño y selección de la Muestra

Para contar con una estimación del tamaño de la muestra en relación con el tipo de investigación, las hipótesis y el diseño, se requiere de conocimientos estadísticos (Bernal 2010, como se citó en Arbaiza, 2014). Asimismo, se define a la población y muestra de la investigación, como aquellos actores que participarán del estudio (Arbaiza, 2014). Mientras que, para poder seleccionar el tamaño y muestra de investigación es determinante identificar el marco muestral, el cual es la fuente, mediante la cual se extraen las unidades de muestreo para así precisar si dichas unidades son personas, instituciones, empresas o comunidades (Hernández et al., 2010, como se citó en Arbaiza, 2014).

Ante este contexto, para la muestra seleccionada, se utilizará el muestreo no probabilístico por conveniencia, este es definido como aquel que es elegido de manera deliberada más no aleatoria,

según criterios considerados adecuados y convenientes para el tema de investigación (Arbaiza, 2014). Asimismo, para determinar el número de la muestra se basará en la aplicación de saturación teórica. Este tipo de unidad de muestreo se da cuando los datos se vuelven redundantes y los nuevos análisis confirman lo que se ha fundamentado (Hernández et al, 2014). Es por ello, que para este estudio no se pudo definir la muestra a primera instancia, puesto que esta se fue dando conforme se dio la parte práctica de la investigación, en donde se realizaron las respectivas entrevistas y con ello el procesamiento de los resultados. Asimismo, se incluyeron entrevistas semiestructuradas a profundidad realizadas a los expertos los cuales son los representantes del programa Sierra y Selva Exportadora en la región Huánuco, Dirección Regional Agraria de Huánuco y representantes de Sierra y Selva Exportadora de la sede central.

A partir de las entrevistas realizadas, se encontró el punto de saturación entrevistando a 16 productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado participantes del programa Sierra y Selva Exportadora, dado que compartían respuestas similares en base al desempeño exportador logrado gracias al programa. Finalmente, se identificó que para la muestra de la presente investigación, se tendrá un total de 16 entrevistas a productores y 4 entrevistas a expertos, teniendo un total de 20 entrevistas.

En la siguiente tabla, se detalla el número de productores de Aguaymanto de la región Huánuco por asociación, participantes del programa Sierra y Selva Exportadora en el periodo 2016-2020.

Tabla 21.

*Productores de Aguaymanto de la región Huánuco por asociación, participantes del programa Sierra y Selva Exportadora en el periodo 2016-2020.*

Número	Nombre de los productores	Edad	Asociación
1	Aylas Leiba, Margarito	50	
2	Aldava Alania, Victor	62	
3	Orbeso Trinidad, Julio	64	Asociación de
4	Alania Diego, Lorenzo	64	Productores
5	Aldava Aquino, Lila	24	Agroforestales
6	Aldava Rodriguez, Lidia	43	Ancomarca
7	Salazar Baylon, Jorgina	60	
8	Aldava Aquino, Neri	26	
9	Ayala Ventura, Luzmaria	48	
10	Aquino Ramos, Olga	34	
11	Aldava Rodriguez, Fausto	65	
12	León Salazar, Eduardo	32	Productores Asociados
13	Jara Silva, Meylin	34	de Papa Amarilla
14	Sánchez Venancio, Aquilina	35	Tumbay Papaty
15	Salazar Cespedes, Amabel	62	
16	León Japa, Alfredo	45	

Nota: Adaptado de Sierra y Selva Exportadora. Elaboración Propia

### 3.4. Mapeo de Actores Clave (MAC)

El Mapeo de Actores Claves (MAC) también conocido como sociogramas, supone la utilización de esquemas para así representar la realidad problemática de la investigación y poder comprenderla para el establecimiento de las estrategias de cambio. Este instrumento permite evaluar y comprender las diversas interacciones desarrolladas por parte de un entorno determinado (Ceballos, 2004, como se citó en Álvarez, 2019).

En este sentido, para la presente investigación el esquema de los MAC estará compuesto por cinco campos: Grupo de Actores, Actor, Rol en el proyecto, Relación predominante y Jerarquización del poder. En primer lugar, el grupo de actores hace referencia a la forma de clasificación conforme a una característica en general. En segundo lugar, los actores son los que cuentan con un propósito en común y son participantes en un proyecto. En tercer lugar, el rol en el proyecto de la investigación señala a las funciones que realiza cada actor y sus objetivos respectivos. En cuarto lugar, la relación predominante hace referencia al interés por los objetivos del proyecto y a su relación entre los actores sociales: a favor, en contra o indiferente. Finalmente, la jerarquización del poder se basa en la capacidad de los actores para poder facilitar y limitar las acciones: bajo, medio o alto (Tapella, 2007). A continuación, se identificarán, mediante una tabla, los actores claves que intervienen dentro de la investigación y su determinado rol.

Tabla 22.

*Mapeo de Actores Clave de la Investigación.*

<b>Grupo de Actores</b>	<b>Actor</b>	<b>Rol en el proyecto</b>	<b>Relación predominante</b>	<b>Jerarquización del poder</b>
<b>Industria del Aguaymanto</b>	Productores agrícolas de Aguaymanto	Contribuyen en información respecto a la experiencia y rendimiento con el que cuentan los productores en su participación por el programa Sierra y Selva Exportadora	A favor	Alto
	Asociaciones peruanas productoras de Aguaymanto	Impulsa al desarrollo social y económico de los productores y sus familias por medio de la recolección y venta de la Aguaymanto.	A favor	Medio
<b>Instituciones Gubernamentales</b>	Sierra y Selva Exportadora (SSE)	Aporte de datos estadísticos y el funcionamiento de los instrumentos de promoción internacional para las exportaciones	A favor	Alto

---

	PromPerú	Información sobre el funcionamiento de los instrumentos de promoción internacional para las PYMES.	A favor	Medio
	Gobiernos Regionales y Locales	Información sobre la producción y rendimiento de los agricultores de Aguaymanto de la región Sierra	A favor	Medio
<b>Expertos</b>	Especialistas en el sector agrario y en el comercio exterior	Información sobre las exportaciones y el proceso de internacionalización	A favor	Medio

---

Nota: Se ha desarrollado el Mapeo de Actores Claves para la presente investigación, el cual permite identificar fácilmente los actores que intervienen. Elaboración Propia.

### 3.5 Instrumentación

La recolección de datos o también llamado instrumento de medición consiste en la elaboración de un plan de procedimientos de manera detallada que permitirán el agrupamiento de los datos. con un propósito específico (Hernández et al., 2010). Dichos datos recolectados son conocidos también como trabajo de campo, estos permitirán probar la hipótesis, responder a preguntas de investigación y determinar el logro de los objetivos que dieron origen a la problemática de investigación (Bernal 2010, como se citó en Arbaiza, 2014). Asimismo, Arbaiza (2014), señala que dicha información se divide en dos fuentes principales: primarias y secundarias. La primera mencionada es aquella información de primera mano, es decir, información que se obtiene de manera directa mediante el objeto de estudio (asociaciones, personas, etc.), por medio de entrevistas, encuestas y/o observaciones. En cuanto a los datos secundarios, estos se obtienen de investigaciones elaboradas por terceros, en estos datos resaltan revistas, documentos y libros (Kothari 2004, como se citó en Arbaiza, 2014).

Ante lo citado anteriormente, la información recolectada para el presente estudio fue obtenida mediante diversos papers, los cuales se encontraban registrados en las plataformas académicas como Ebsco, Scopus, Dialnet, ProQuest, etc. Asimismo, se recolectó información mediante diversas tesis, relacionadas al presente tema de investigación, las cuales se encuentran inscritas a los repositorios académicos de las universidades nacionales, así como también de las páginas institucionales o del Estado como MIDAGRI, Promperú y SIICEX. Para el presente estudio, se procederá a realizar entrevistas semiestructuradas. Cabe resaltar, que el esquema de estas entrevistas podrá ser

modificado y adaptado, con la finalidad de implementar preguntas adicionales para una mayor precisión (Hernández et al, 2014).

### 3.5.1. Técnica de recolección de datos: Investigación Cualitativa

Para un enfoque cualitativo, la recolección de datos resulta de vital importancia pues busca obtener datos, que luego se convertirá en información, de personas, comunidades, situaciones y seres vivos. Al tratarse de seres humanos y/o vivos, los datos que interesan son percepciones, conceptos, creencias, emociones, interacciones, experiencias y pensamientos, manifestados de manera individual, colectiva o grupal. Estos datos, se recolectan con el objetivo de analizarlos y comprenderlos para así responder a las preguntas del estudio de investigación. La recolección de estos se da en los ambientes naturales y cotidianos de los participantes o de las unidades de análisis, en el caso de los seres vivos se dan en su vida diaria, como hablan, como piensan, qué sienten y cómo interactúan. En cuanto al instrumento de recolección de datos de un enfoque cualitativo, este se da mediante entrevistas; sin embargo, será el propio investigador que por medio de diversas técnicas y métodos tendrá que introducirse al ambiente y mimetizarse para así adquirir una comprensión de manera profunda del fenómeno a estudiar (Hernández et. al., 2014).

Para el presente estudio, se realizará la recolección de datos mediante el método de entrevistas cualitativas las cuales se definen como la reunión entre dos o más personas para intercambiar información de un determinado tema. Asimismo, los autores señalan que dichas entrevistas se clasifican en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas. Para el presente caso, se utilizaron entrevistas semi estructuradas, las cuales se basan en una lista de preguntas en donde el

entrevistador cuenta con la libertad de introducir preguntas adicionales para poder procesar y obtener mayor información. Dichas entrevistas, serán realizadas a los actores claves, en donde la información obtenida será evaluada y analizada , para con ello considerar si son adecuadas con la definición y el planteamiento de la muestra inicial.

Cabe destacar, que se realizó la búsqueda de diversos documentos e investigaciones para poder desarrollar y estructurar la guía de preguntas para las respectivas entrevistas. Como se señala en la Matriz de Actores Clave, se contactará a expertos del sector, especialistas de comercio exterior y productores de la partida de estudio mediante correos, llamadas telefónicas y/o LinkedIn. Asimismo, las entrevistas se realizarán de manera presencial y mediante las plataformas virtuales como Google Meet y Zoom, de esta manera nos permitirá observar las reacciones de cada entrevistado y su lenguaje corporal, para ello previamente los entrevistados serán informados sobre la finalidad y confidencialidad de la entrevista. Es preciso mencionar, que antes de la realización de las entrevistas, los expertos del sector deberán validar la guía de preguntas, para después poder realizar las entrevistas a los productores del sector. De esta manera, las diversas entrevistas ayudarán a la validación de las hipótesis del presente tema de investigación y permitirán llegar a las conclusiones desde el punto de vista de los productores agrícolas.

### 3.5.2. Técnica de recolección y forma de procesamiento de los datos

Para la técnica de recolección de datos del presente estudio se realizarán entrevistas, las cuales serán grabadas por medio de audio y video para luego ser transcritas con el objetivo de poder analizar,

interpretar y comprender la información recolectada. Es de vital importancia asegurarse que el material esté completo y cuente con la calidad necesaria para poder ser estudiado. Los autores Hernández, Fernández y Baptista (2014) señalan que la recolección de datos se da en los ambientes cotidianos y naturales de los participantes o unidades de análisis y que el instrumento para la recolección de datos en una investigación cualitativa es el propio investigador. Es por ello, que el investigador debe tener un papel empático y con ello reducir el impacto sobre los participantes en cuanto a sus creencias, experiencias o fundamentos asociados con la problemática del estudio. Adicionalmente, mencionan que es de suma importancia realizar la labor de transcripción de los materiales recolectados. Esta labor es compleja y requiere de paciencia, puesto que se deberá leer y releer las transcripciones con el objetivo de poder profundizar y cuestionar las ideas dichas por los entrevistados.

En cuanto al procesamiento de datos del presente estudio se utilizará el programa Atlas.ti, dicho programa tiene como finalidad procesar aquellos datos con enfoque cualitativo recolectados de las diversas entrevistas realizadas. Mediante este programa, se podrá segmentar los datos recolectados en unidades de significado. En adición a ello, por medio del programa se podrá codificar los datos y estructurar teorías, vinculando conceptos, temas y categorías. Para ello, los investigadores deben agregar los datos, por medio de las transcripciones, al programa para que así se pueda codificar en base al esquema que se ha diseñado. Luego de ello, a cada entrevista se le deberá asignar un número determinado para así poder transcribir la respectiva información al programa. Mediante el programa Atlas.ti, se podrá tener un análisis más completo, pues ofrece diversas perspectivas de los análisis (Hernández et al., 2014).

### 3.5.3. Confiabilidad del instrumento cualitativo

Según los autores Hernández, Fernandez y Baptista (2014), señalan que la confiabilidad permite medir el grado en que un instrumento produce resultados coherentes y consistentes. Esta confiabilidad se determina por medio de diversas técnicas, las cuales son validez y objetividad. En cuanto a la validez, esta se refiere al grado en el que un instrumento mide realmente la variable que se pretende medir en la investigación., mientras que la objetividad es el grado en el que un instrumento es o no es influenciado en las tendencias y sesgos del investigador. Por otro lado, Airbaza (2014) manifiesta que es fundamental validar el instrumento para así asegurar que los resultados obtenidos sean adecuados. De este contexto el instrumento del presente estudio con enfoque cualitativo fue validado y analizado por expertos en temas de negocios internacionales. Para el presente estudio, se realizó entrevistas semiestructuradas a los productores agrícolas de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Sierra participantes del programa Sierra y Selva Exportadora. Para ello, se hicieron una serie de preguntas las cuales fueron validadas por seis expertos del sector y del tema. En el Anexo N° 3, se muestran los formatos debidamente validados y calificados.

Tabla N° 23.

*Relación de expertos que validaron el instrumento y la guía de preguntas*

Nombre	Perfil	Tipo de Validación
	Ejecutivo Senior.	
Alex Morales Guzmán Barrón	Economista con Maestría en Educación. Especialidad en Comercio Exterior, Negociación Internacional, Plan de Negocios, Planeamiento Estratégico y Gerencia General, con 20 años de experiencia.	Validación de la guía de preguntas para expertos en el sector
	Docente de pregrado y posgrado en cursos de Gerencia, Desarrollo de Proyectos Internacionales y Desarrollo de Negocios.	
Antonio Cornejo y Maldonado	Licenciado en Ingeniería Agrónoma	
	Doctor en Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible, con 22 años de experiencia en la docencia universitaria.	

Manuel Rafael Terreros	<p>Docente en pregrado y postgrado en la Universidad Nacional Hermilio Valdizan en asignaturas de investigación.</p> <p>Licenciado en Ingeniería Agrónoma Magíster en Gestión Ambiental, con 21 años de experiencia.</p> <p>Jefe de la Sede Desconcertada Huánuco de Sierra y Selva Exportadora</p> <p>Licenciado en Ingeniería Agrónoma con especialidad en Agronegocios, Gestión Comercial y Marketing.</p>	<p>Validación de la guía de preguntas para expertos en el sector</p> <p>Validación de la guía de preguntas para los productores de aguaymanto asociados al programa SSE</p>
Victor Sarabia Molina	<p>Experiencia profesional en proyectos de articulación productiva orientados a salida comercial con 20 años de experiencia.</p> <p>Docente universitario y conferencista.</p> <p>Licenciado en Negocios Internacionales.</p>	<p>Validación de la guía de preguntas para los productores de aguaymanto asociados al programa SSE</p>

---

Carlos Victor Reyes Tigre	Experiencia en la Dirección de Desarrollo de Capacidades y Oferta Exportable en el MINCETUR.	Validación de la guía de preguntas para expertos en el sector
	Director de coordinación de las Oficinas Regionales en PromPerú. Licenciado en Ingeniería Agrónoma	
	Docente Universitario en la Facultad de Ciencias Agrarias - UNHEVAL.	
Fernando Gonzales Pariona	Magíster en Gestión Ambiental y Medio Ambiente. Maestría en gestión de negocios.	Validación de la guía de preguntas para los productores de aguaymanto asociados al programa SSE.
	Doctor en Medio Ambiente y Desarrollo Sostenible. Especialista en leguminosas y frutales.	

---

Fuente: LinkedIn y Concytec

### 3.6. Aspectos éticos de la investigación

Los aspectos éticos en una determinada investigación son de suma importancia, puesto que demuestran los principios morales para el desarrollo de esta. Es necesario que en toda investigación se encuentre con un comportamiento ético el cual asegure que los resultados de las investigaciones no sean sesgados a la medida de los investigadores. Asimismo, existen normativas que ayudan a tener un comportamiento ético y también que contribuyan a respetar las ideas de otros investigadores que han tratado temas similares. A partir de ello, se destaca la importancia de la ética en las investigaciones, dado que dependen totalmente del ambiente, contexto y cultura de una determinada sociedad, así como también el comportamiento, aprendizaje, valores y profesionalismo de los investigadores lo cual permite que la investigación ética realce el estudio y sea respetada mediante las referencias, citas, confidencialidad y consentimiento de los actores participantes del estudio (Salazar et al., 2018).

En cuanto a los aspectos éticos para el presente estudio, se ha recolectado información tanto primaria como secundaria fidedigna y transparente. Del mismo modo, se obtuvo las debidas autorizaciones de entidades públicas para recolección de datos e información. Asimismo, los entrevistados brindaron su consentimiento para poder hacer uso de las grabaciones, fotografías y datos para la investigación. Dicha información será de uso exclusivo para fines académicos respetando toda información que puedan brindar los entrevistados. En cuanto al desarrollo de la tesis, esta se rige mediante las normas establecidas por el programa de Titulación de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas cumpliendo así el reglamento general para el adecuado desarrollo y evaluación del estudio, Cabe destacar, que no se ha

cometido plagio alguno durante la realización del presente estudio se ha tomado información de diferentes autores como referencia los cuales se encuentran correctamente citados en la bibliografía.

La investigación del presente estudio tiene como objetivo presentar un aporte académico regido a las normas mencionadas en líneas anteriores.

## CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

La finalidad del presente capítulo, es la de procesar la información recolectada de la muestra de estudio y de acuerdo al método escogido, obtener los resultados que posteriormente serán analizados y con ello lograr los objetivos y confirmar o descartar la hipótesis propuesta en el estudio. Para el procesamiento de la información se utilizará el software Atlas ti el cual es utilizado exclusivamente para investigaciones cualitativas y análisis de datos cualitativos. Según Arbaiza (2014), para el análisis cualitativo es de vital importancia que los investigadores den sentido al fenómeno de investigación, por lo que deben involucrarse desde el primer momento del proceso de recolección de datos y con las respectivas consultas de fuentes. Para el presente estudio, el cual cuenta con un enfoque cualitativo, se procedió a realizar las entrevistas tanto a productores como expertos, los cuales se encuentran detallados en la Tabla N° 11 Mapeo de Actores Clave.

#### 4.1 Desarrollo Cualitativo

Según Arbaiza (2014), para el análisis de datos cualitativos se deberá describir una realidad basada en los significados generados en las entrevistas. Asimismo, según Vasquez y Ferreira (2006, como se citó en Arbaiza, 2014), el análisis cualitativo es un proceso creativo en donde se clasifican, comparan y reducen la información recolectada de las diversas fuentes consultadas y así poder darles finalmente un significado. De la misma manera, estas autoras mencionan que el análisis cualitativo tiene como propósito cuatro principales funciones: darles significado al fenómeno, probar o descartar una hipótesis, aumentar la comprensión de la realidad y establecer una teoría. Luego de revisar toda la información obtenida del trabajo de campo realizado, los investigadores pasan por la etapa de descubrimiento de identificación de conceptos para luego sistematizar los datos y así quedarse con los más significativos para así interpretarlos y entenderlos de acuerdo al contexto de la investigación (Vasquez y Ferreira, 2006).

Como se mencionó anteriormente, para el presente análisis cualitativo se recopiló información de los productores agrícolas de Aguaymanto y expertos en el sector agroexportador. Los entrevistados, mediante su experiencia, explicaron detalladamente el funcionamiento del programa Sierra y Selva Exportadora mediante las diversas herramientas y apoyos que ofrece, así como también la percepción de los resultados obtenidos gracias a dicho programa en el desempeño exportador de la población agrícola. A continuación, se presenta de manera resumida la información de cada entrevistado los cuales han sido divididos en dos grupos. Por un lado, el perfil de los expertos que mediante su experiencia y sus diversos conocimientos contribuyeron a

la investigación. Por otro lado, el perfil de los productores agrícolas de Aguaymanto ubicados en la región Huánuco, los cuales forman parte de la muestra de la investigación.

#### 4.1.1. Perfil de los entrevistados

Para el presente estudio se encontraron actores claves, los cuales se encuentran divididos en productores y expertos. Estos actores fueron categorizados de acuerdo a su experiencia y conocimiento. Gracias a las entrevistas realizadas, se pudo evaluar cada objetivo planteado para el estudio. El perfil de cada entrevistado se encuentra relacionado con la Tabla N°17: Mapeo de Actores Clave. A continuación se visualizará el perfil detallado de cada entrevistado.

#### **Perfil de los productores entrevistados**

- **Margarito Leiva Ayllas**
  - ✓ Productor de Aguaymanto
  - ✓ Puesto Actual: Presidente de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Productor de Aguaymanto
    - Productor de Papa Amarilla
    - Productor de Papaya Serrana
  - ✓ Años de Experiencia: 8 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
  - ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021
  - ✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Julio Orbezo Trinidad**
  - ✓ Productor de Aguaymanto
  - ✓ Puesto Actual: Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Productor de Aguaymanto
    - Productor de Maíz
    - Productor de Papaya Serrana
  - ✓ Años de Experiencia: 3 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
  - ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021
  - ✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco
  
- **Victor Aldava Alania**
  - ✓ Productor de Aguaymanto
  - ✓ Puesto Actual: Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Productor de Aguaymanto
    - Productor de Papa Amarilla
    - Productor de Papaya Serrana
  - ✓ Años de Experiencia: 6 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
  - ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021
  - ✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Lorenzo Alania Diego**
  - ✓ Productor de Aguaymanto
  - ✓ Puesto Actual: Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Productor de Aguaymanto
    - Productor de Papa Amarilla
    - Productor de Papaya Serrana
    - Productor de Maíz
  - ✓ Años de Experiencia: 10 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
  - ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021
  - ✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco
  
- **Lila Aldava Aquina**
  - ✓ Productora de Aguaymanto
  - ✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Productora de Aguaymanto
    - Productora de Papa Amarilla
    - Productora de Papaya Serrana
  - ✓ Años de Experiencia: 5 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

- ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021
- ✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Jorgina Hilaria Salazar Baylon**

- ✓ Productora de Aguaymanto
- ✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
- ✓ Experiencia laboral:
  - Productora de Aguaymanto
  - Productora de Papa Amarilla
  - Productora de Papaya Serrana
- ✓ Años de Experiencia: 6 años
- ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021
- ✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Lidia Aldava Rodriguez**

- ✓ Productora de Aguaymanto
- ✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca
- ✓ Experiencia laboral:
  - Productora de Aguaymanto
- ✓ Años de Experiencia: 3 años
- ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Neri Aldava Aquino**

✓ Productora de Aguaymanto

✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

✓ Experiencia laboral:

➤ Productora de Aguaymanto

➤ Productora de Papa Amarilla

➤ Productora de Papaya Serrana

✓ Años de Experiencia: 4 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco.

- **Fausto Aldava Rodriguez**

✓ Productor de Aguaymanto

✓ Puesto Actual: Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

✓ Experiencia laboral:

➤ Productor de Aguaymanto

➤ Productor de Papa Amarilla

✓ Años de Experiencia: 5 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Luzmaria Ayala Ventura**

✓ Productora de Aguaymanto

✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

✓ Experiencia laboral:

➤ Productora de Aguaymanto

➤ Productora de Papa Amarilla

➤ Productora de Camu Camu

✓ Años de Experiencia: 4 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Olga Aquino Ramos**

✓ Productora de Aguaymanto

✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

✓ Experiencia laboral:

➤ Productora de Olluco

➤ Productora de Papa Amarilla

✓ Años de Experiencia: 7 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 11/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Pueblo de Ancomarca , Región Huánuco

- **Eduardo León Salazar**

- ✓ Productor de Aguaymanto
- ✓ Puesto Actual: Productor de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty
- ✓ Experiencia laboral:
  - Productor de Rocoto
  - Productor de Papa Amarilla
  - Productor de Tumbo
  - Productor de Papaya
- ✓ Años de Experiencia: 12 años
- ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Fecha de Entrevista: 13/12/2021
- ✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

- **Ivoshka Meylin Jara Silva**

- ✓ Productora de Aguaymanto
- ✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty
- ✓ Experiencia laboral:
  - Productora de Papa Amarilla
  - Productora de Papaya
- ✓ Años de Experiencia: 06 años
- ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Fecha de Entrevista: 15/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

• **Aquilina Sanchez Venancio**

✓ Productora de Aguaymanto

✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

✓ Experiencia laboral:

➤ Productora de Papa Amarilla

✓ Años de Experiencia: 06 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 17/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

• **Amabel Elizabeth Salazar Céspedes**

✓ Productora de Aguaymanto

✓ Puesto Actual: Productora de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

✓ Experiencia laboral:

➤ Productora de Papa Amarilla

✓ Años de Experiencia: 10 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 20/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

- **Alfredo Japa León**
  - ✓ Productor de Aguaymanto
  - ✓ Puesto Actual: Productor de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Productor de Papa Amarilla
    - Productor de Yacón
    - Productor de Palta
    - Productor de Ají Amarillo
  - ✓ Años de Experiencia: 10 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
  - ✓ Fecha de Entrevista: 22/12/2021
  - ✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

### **Perfil de los expertos entrevistados**

- **Manuel Rafael Terreros**
  - ✓ Puesto Actual: Jefe Sede Huánuco de Sierra y Selva Exportadora
  - ✓ Experiencia laboral:
    - Director de Competitividad Agraria en Dirección Regional de Agricultura
    - Jefatura de Sierra y Selva Exportadora de la Sede Desconcentrada de Ucayali
    - Jefatura de Sierra y Selva Exportadora de la Sede Desconcentrada de Huánuco
  - ✓ Años de Experiencia: 20 años
  - ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

- ✓ Fecha de Entrevista: 18/12/2021
- ✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

- **Alejandro Oswaldo Hidalgo Noel**

- ✓ Puesto Actual: Director de la Extensión Agraria Huánuco
- ✓ Experiencia laboral:
  - Director de la Extensión Agraria Huánuco
  - Director de Agricultura - Huánuco
- ✓ Años de Experiencia: 20 años
- ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Fecha de Entrevista: 21/12/2021
- ✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

- **Guillermo Jose Parodi Macedo**

- ✓ Puesto Actual: Especialista en el área de frutales de Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Experiencia laboral:
  - Docente investigador de la Universidad Nacional Agraria la Molina-UNALM
  - Consultor experto agricultura de agroexportación
  - Especialista Programa Nacional de Frutales en Sierra y Selva Exportadora
  - Gerente de Business & Plants SAC
- ✓ Años de Experiencia: 30 años
- ✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora
- ✓ Fecha de Entrevista: 15/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

- **Sol Sofía Espinoza Coz**

✓ Puesto Actual: Gestora de articulación comercial Sierra y Selva Exportadora de la región de Huánuco

✓ Experiencia laboral:

➤ Supervisora en Linderos Ecológicos - Huánuco

➤ Fundadora del negocio naturista “Naturesol”

➤ Gestora y asistente en el programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Años de Experiencia: 05 años

✓ Contacto: Referencia del Programa Sierra y Selva Exportadora

✓ Fecha de Entrevista: 13/12/2021

✓ Lugar de Entrevista: Virtual - Plataforma Google Meet

#### 4.1.2 Análisis y resultados de las entrevistas

Para el presente estudio, el cual cuenta con un enfoque cualitativo, se aplicó las entrevistas tanto a productores como expertos del sector agroexportador. Las entrevistas fueron llevadas a cabo de manera presencial, virtual y por llamadas telefónicas. Luego de ello, se procedió a transcribir la información con las respectivas preguntas y respuestas realizadas en cada entrevista. Las entrevistas fueron desarrolladas en base a la relación del programa Sierra y Selva Exportadora y el Desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco durante el periodo 2016-2020. Asimismo, estas entrevistas están basadas bajo el criterio de saturación teórica, el cual según el modelo de la teoría fundamentada de Glasser y Strauss (1967), fundamentan que dicha saturación se da cuando todos los resultados se muestra estables y sin cambios que aporten algo nuevo o diferente a la investigación. Por esta razón, se decidió dar por concluida nuestra investigación con 20 entrevistas, debido a la reiterada información que brindaban los actores clave. Cada entrevista se evidencia detalladamente en el Anexo N° 4. Transcripción de las entrevistas.

Las entrevistas fueron procesadas en el software Atlas Ti para realizar el respectivo análisis.

Nombre	Enraizamiento	Densidad	Grupos
○ ◇ Acceso a la tecnología	1	4	1
○ ◇ Acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales	36	36	1
○ ◇ Apoyo del Estado	9	9	1
● ◇ Apoyo en Desarrollo Económico-	13	13	3 [Sierra y Selva Exportadora]
● ◇ Apoyo Informativo-	12	12	3 [Sierra y Selva Exportadora]
● ◇ Apoyo Operativo-	13	13	3 [Sierra y Selva Exportadora]
○ ◇ Autofinanciamiento de las asociaciones	7	7	1
○ ◇ Capacitaciones y asesorías	16	16	1
○ ◇ Desempeño exportador	26	26	5
● ◇ Estrategias de Exportación-	14	14	3 [Desempeño Exportador]
○ ◇ Ferias nacionales e internacionales	22	22	1
○ ◇ Fortalecimiento de la asociatividad	43	43	1
○ ◇ Impulsar el funcionamiento de corredores económicos	34	34	1
○ ◇ Información de mercado especializada	8	8	1
○ ◇ Mercado objetivo	27	27	1
○ ◇ Percepción sobre el desempeño exportador	26	26	1
○ ◇ Programa Sierra y Selva Exportadora	53	53	6
● ◇ Resultados Económicos-	6	6	3 [Desempeño Exportador]
● ◇ Resultados Genéricos-	2	2	3 [Desempeño Exportador]
○ ◇ Ruedas de Negocios	11	11	1
○ ◇ Satisfacción con el resultado exportador	24	24	1
○ ◇ Ventas de exportación	34	34	1
○ ◇ Volumen de exportación	17	17	1

Figura N° 15. Códigos creados en Atlas Ti de las entrevistas a los actores clave. Elaboración

Propia. Adaptado del Programa Atlas Ti.

A continuación se mostrarán las categorías seleccionadas referentes a los antecedentes desarrollados en el primer capítulo y su relación con los objetivos específicos de la presente investigación. Además, se vinculan los hallazgos descubiertos en las entrevistas elaboradas a los productores y expertos, que están correlacionados con las dimensiones establecidas.

Tabla N° 24.

*Relación de las categorías propuestas en el Atlas Ti para cada objetivo del estudio*

Objetivos de la Investigación	Categorías y subcategorías en el Software Atlas Ti
Determinar la relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	Programa Sierra y Selva Exportadora
Determinar la relación de la línea de apoyo informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	Desempeño Exportador
Determinar la relación de la línea de apoyo en desarrollo económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	Línea de Apoyo Informativo
Determinar la relación de la línea de apoyo operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	Asesorías y capacitaciones
	Información de mercados especializada
	Línea de Apoyo en Desarrollo Económico
	Acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales
	Impulso en el fortalecimiento de corredores económicos
	Línea de Apoyo Operativo
	Ferias nacionales e internacionales
	Ruedas de Negocios

Nota: La tabla muestra las categorías creadas en el Atlas Ti por cada objetivo establecido del presente estudio. Fuente: Elaboración Propia.

#### 4.1.3. Resultados de las entrevistas

Determinar la relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

A continuación, se presenta el mapa conceptual de las categorías que fueron desarrolladas y analizadas en el presente estudio por medio del programa Atlas Ti.

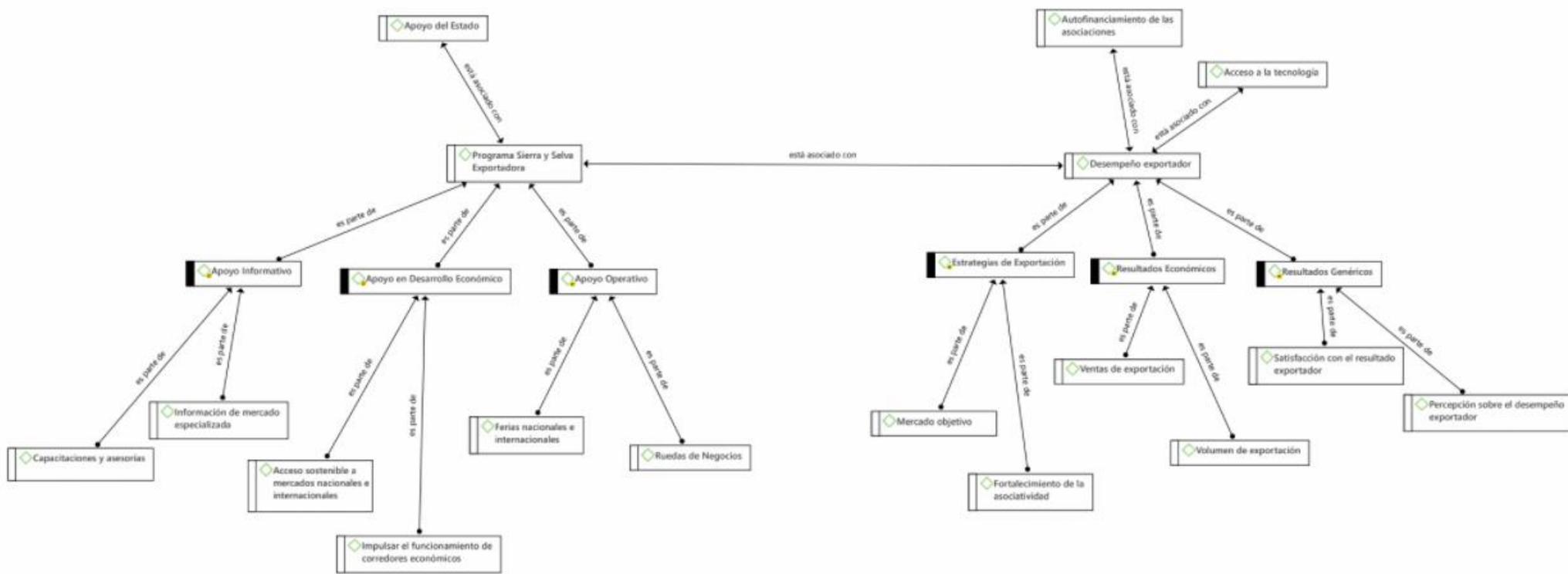


Figura N°16. Vista de la red del “Programa Sierra y Selva Exportadora” y su relación con el “Desempeño Exportador” procesado a través del software Atlas Ti. Elaboración Propia

#### 4.1.3.1. Análisis del Objetivo General

Luego de realizar las 20 entrevistas, se tuvo como resultado que el programa Sierra y Selva Exportadora se relaciona directamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco participantes de dicho programa. De esta manera, se ha evidenciado una cierta mejora en los resultados económicos de los productores, en donde, ciertamente no se logran resultados de manera inmediata: sin embargo, la participación en dicho programa logra que a largo o mediano plazo, se puedan consolidar ventas y con ello aumentar su volumen de producción. Del mismo modo, las líneas de apoyo ofrecidas por el programa Sierra y Selva Exportadora contribuyen relativamente no sólo al fortalecimiento de la asociatividad, que se evidencia en las entrevistas realizadas tanto a productores como expertos, sino también se realiza un acceso sostenible a mercados internacionales y nacionales, lo que hace que estos productores encuentren un mercado o mercados específicos para poder comercializar su producto. No obstante, estos apoyos brindados por el programa no son lo suficientemente competentes y óptimos, debido a que no se encuentran cumpliendo con todos sus objetivos trazados. Esto lo evidencian tanto expertos como productores participantes del programa en las respectivas entrevistas. Cada entrevista realizada se tomará en consideración para con ello poder realizar el análisis correspondiente al grado de relación entre las categorías: Desempeño Exportador y “Programa Sierra y Selva Exportadora”.

Seguidamente, se mostrará la Figura N°17, extraída del software Atlas Ti de la categoría Desempeño Exportador. Cabe enfatizar, que el análisis de la mencionada categoría se efectúa por medio de las subcategorías i) Resultados Económicos, ii) Estrategias de Exportación y iii) Resultados Genéricos, los cuales se encuentran plasmados en la Figura N°18, Figura N°19 y Figura N° 20, que serán analizados de manera individual posteriormente.

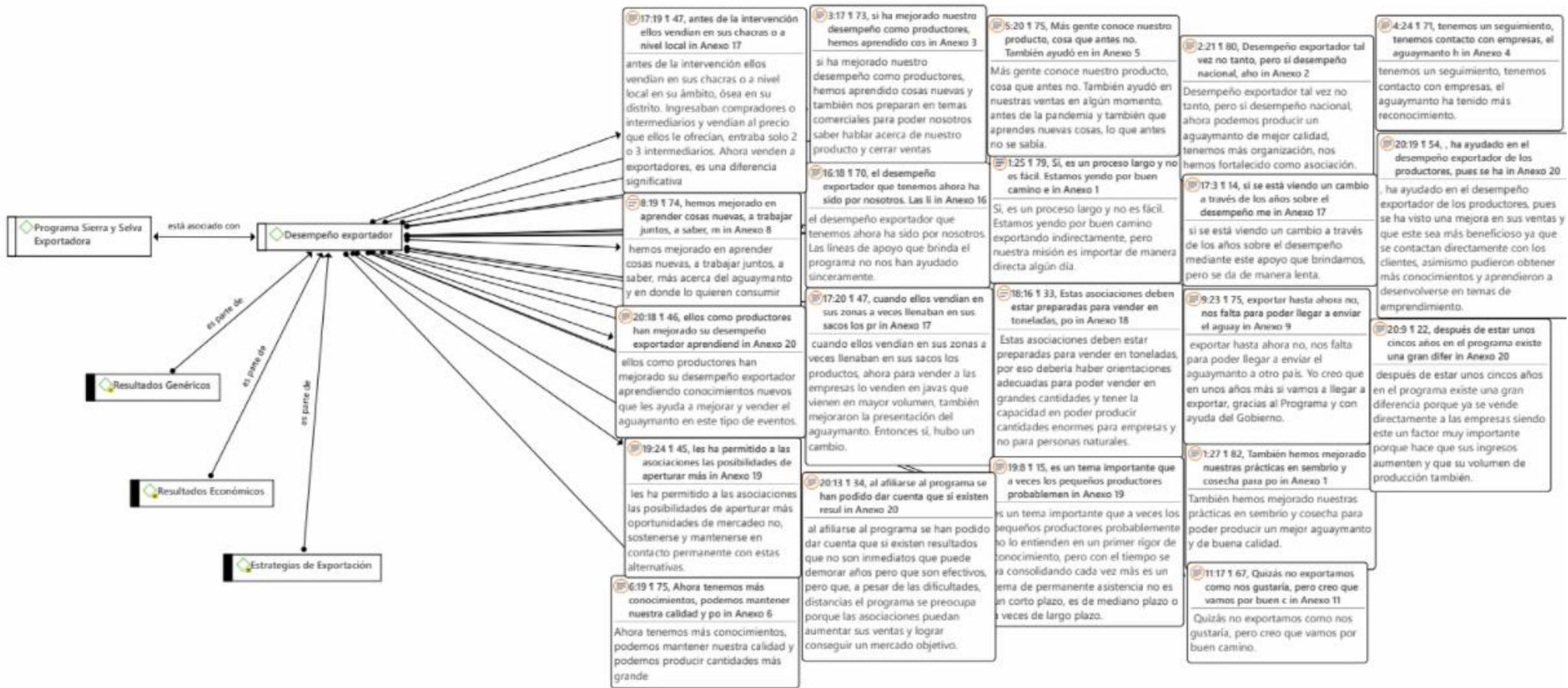


Figura N°17. Vista de la red denominada “Desempeño Exportador”. Procesada a través del programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

Para la categoría “Desempeño Exportador”, los entrevistados mencionaron que no cuentan con el desempeño que ellos esperan y quisieran como asociación, puesto que las ventas y el volumen de exportación ha incrementado pero no de manera significativa ni constante en los últimos años. No obstante, se ha visto reflejado un avance en cuanto a su fortalecimiento de asociatividad, lo cual ha generado una mejora en cuanto al trabajo en equipo y a una mejor organización dentro de la asociación. Asimismo, este fortalecimiento permite obtener mejores oportunidades comerciales nacionales e internacionales, debido a que se encuentran constituidos como una asociación, lo cual les permite cumplir con las exigencias requeridas por los clientes.

Para un análisis más óptimo se han considerado 6 códigos que reúnen cada respuesta de los entrevistados y que guardan relación con las dimensiones de las categorías halladas en los antecedentes del estudio.

## Análisis de la subcategoría: Resultados Económicos

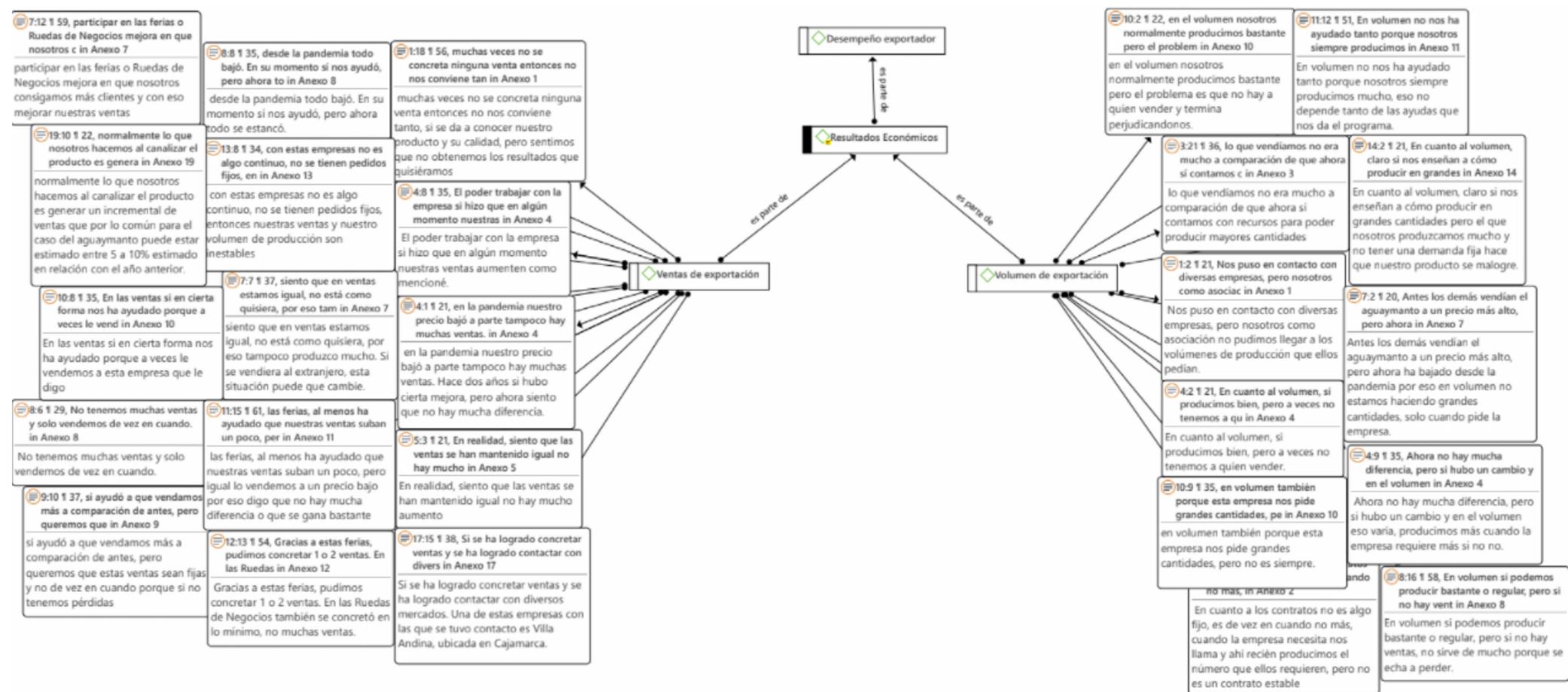


Figura N°18. Vista de la red de “Resultados Económicos” que forma parte de “Desempeño Exportador”. Procesado mediante el software Atlas Ti. Elaboración Propia.

Para la categoría “Desempeño Exportador” se analizó la subcategoría denominada Resultados Económicos, la cual se divide en Ventas y Volumen de Exportación que permitirán comprobar si existe un buen desempeño exportador por parte de los productores gracias al programa. A partir de ello, se pudo evidenciar que existe una relación directa sobre el programa Sierra y Selva Exportadora y la participación de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco dentro de ella. Para Aldava (2021), el programa ayudó de cierta manera en el aumento de las ventas de su asociación, debido a que anteriormente los productores solían vender a personas de la zona de Ancomarca o Huánuco; sin embargo, desde que se encuentran afiliados al programa las ventas incrementaron pero no como ellos lo esperaban. Esto se debe a que el programa, por medio de las líneas de apoyo, les brindan un acceso constante a potenciales clientes, pero los pedidos que demandan no son constantes, por ende, esto hace que las ventas sean inestables. A continuación, se evidencian las citas más destacadas respecto a Ventas de Exportación.

“ Con estas empresas no es algo continuo, no se tienen pedidos fijos, entonces nuestras ventas y nuestro volumen de producción son inestables. En pocas palabras, podemos vender y producir bien una temporada, luego no” (Jara, 2021).

“ En realidad siento que las ventas se han mantenido igual, no hay mucho aumento” (Aldava, 2021).

“ Si se ha logrado concretar ventas y se ha logrado contactar con diversos mercados. Una de estas empresas con las que se tuvo contacto es Villa Andina, ubicada en Cajamarca” (Rafael, 2021).

“Muchas veces no se concreta ninguna venta entonces no nos conviene tanto, si se da a conocer nuestro producto y su calidad pero sentimos que no obtenemos los resultados que quisiéramos” (Aylas, 2021)

“Participar en las ferias o Ruedas de Negocios mejora en que nosotros consigamos más clientes y con eso mejorar nuestras ventas” (Aldava, 2021).

Las citas mostradas en líneas anteriores evidencian que si bien es cierto se han concretado ventas, no es de la manera que los productores quisieran. Mencionan que las ventas se mantuvieron igual o con un ligero aumento desde antes de su participación en el programa. Cabe resaltar, que una de las líneas de apoyo del programa, el cual brinda la participación para eventos comerciales, permitió a los productores asociados conocer y concretar negociaciones con empresas exportadoras, que a largo o mediano plazo se verá reflejada una evolución en cuanto a ventas por parte de la asociación.

Con respecto al Volumen de Exportación, Sanchez (2021) menciona que si bien es cierto que el programa les brinda técnicas para poder producir un aguaymanto de calidad y en mayores cantidades, esta ayuda no resulta ser del todo efectiva, puesto que no se cuenta con una demanda fija a quien comercializar el producto, por lo que muchas veces entran pérdidas debido a que el producto se descompone.

“Respecto al volumen no mucho, porque eso depende de si tenemos clientes a quien vender, osea si tenemos ventas seguidas” (Aldava, 2021).

“En volumen si podemos producir bastante o regular pero si no hay ventas, no sirve de mucho porque se echa a perder” (Aldava, 2021).

“En cuanto a los contratos no es algo fijo, es de vez en cuando no más, cuando la empresa necesita nos llama y ahí recién producimos el número que ellos requieren, pero no es un contrato estable” (Orbeso, 2021).

“En cuanto al volumen, claro si nos enseñan a cómo producir en grandes cantidades pero el que nosotros produzcamos mucho y no tener una demanda fija hace que nuestro producto se malogre” (Sanchez, 2021).

Lo mostrado en líneas anteriores, concluyen que los Resultados Económicos de las asociaciones no son los esperados, pues es un largo camino y proceso para obtener los resultados óptimos, especialmente porque el aguaymanto es un producto que en los últimos años ha empezado a ser más conocido y promocionado en el Perú y en distintos países. Por esta razón, cuando las asociaciones participan en eventos comerciales se tiene la oportunidad de poder negociar una venta; sin embargo, existen limitaciones que se deben considerar para el proceso de una exportación directa, como es el caso de cumplir con ciertos volúmenes de producción, certificaciones, facturar con un cierto monto de manera mensual, etc.

# Análisis de la subcategoría: Estrategias de Exportación

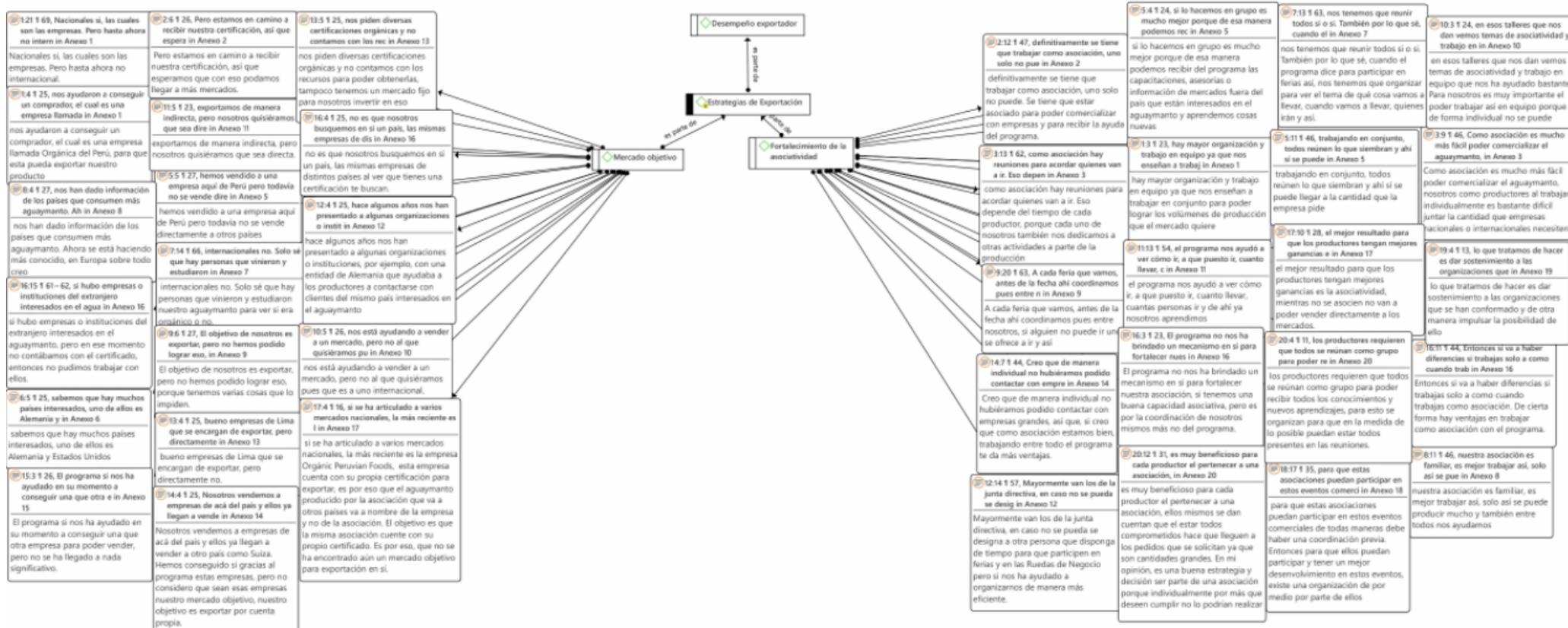


Figura N°19. Vista de la red de “Estrategias de exportación” parte de “Desempeño Exportador”. Procesado a través del Atlas Ti.

Elaboración Propia.

La siguiente subcategoría perteneciente a la categoría “Desempeño Exportador” se denomina Estrategias de Exportación, la cual se divide en Mercado Objetivo y Fortalecimiento de la Asociatividad, las cuales también permitirán demostrar si existe un buen desempeño por parte de los productores asociados pertenecientes al programa. En base a ello, se pudo demostrar que con respecto al Mercado Objetivo, tanto productores como expertos manifiestan que si hubo un apoyo para encontrar un mercado a donde comercializar su producto; sin embargo, no es un mercado internacional. El mercado interesado en el aguaymanto de estas asociaciones son empresas nacionales exportadoras, las cuales se encargan de exportar el aguaymanto producido por dichas asociaciones, por ende, los productores exportan de una manera indirecta. Asimismo, ellos mencionan que entre las líneas de apoyo donde se brinda un acceso constante a mercados, si existen clientes internacionales interesados por el producto; sin embargo, una de las condiciones que solicitan para concretar una negociación y exportar directamente es la certificación orgánica, la cual tiene un costo elevado que según manifiestan los productores, no pueden costear. No obstante, los asociados esperan que el próximo año puedan obtener el certificado con la ayuda del programa.

A continuación, se detallará algunos fragmentos realizados en las entrevistas respecto al Mercado Objetivo.

“Si hubo empresas o instituciones del extranjero interesados en el aguaymanto pero en ese momento no contábamos con el certificado, entonces no pudimos trabajar con ellos”  
(León, 2021).

“Hace algunos años nos han presentado a algunas organizaciones o instituciones, por ejemplo con una entidad de Alemania que ayudaba a los productores a contactarse con clientes del mismo país interesados en el aguaymanto” (León, 2021).

“Nosotros nos piden diversas certificaciones orgánicas y no contamos con los recursos para poder obtenerlas” (Jara, 2021).

“Pero estamos en camino a recibir nuestra certificación, así que esperamos que con eso podamos llegar a más mercados” (Orbeso, 2021).

Según lo citado, se puede observar que a pesar de que el programa pueda brindarles contactos nacionales o internacionales interesados por el aguaymanto, también va a depender en gran medida de los recursos con los que cuenta la asociación para poder cumplir con las exigencias de estos clientes. Para que las asociaciones cumplan su objetivo final, que es exportar directamente, es un proceso largo, que va por buen camino.

Respecto al Fortalecimiento de la Asociatividad, se ha visto reflejado que mediante el apoyo del programa Sierra y Selva Exportadora, se muestra una mejora considerable en temas de asociatividad, lo que ha logrado que exista en estas asociaciones un mejor trabajo en equipo y una buena organización. Los entrevistados manifiestan que este fortalecimiento se hace más notorio al momento de participar en eventos comerciales como ferias y ruedas de negocios, debido a que es imprescindible que exista una coordinación y organización previa con todos los productores en temas de representación como asociación, logística para llevar el producto, el número de productores que participarán, etc. Asimismo, los expertos resaltan la importancia de formar parte de una asociación por dos razones principales: Poder llegar a volúmenes de

producción de gran cantidad según lo requerido por empresas y mayores oportunidades comerciales, que como grupo, les permitirá contar con recursos necesarios y reducir costos para poder cumplir con lo solicitado por las empresas.

“Definitivamente se tiene que trabajar como asociación, uno solo no puede. Se tiene que estar asociado para poder comercializar con empresas y para recibir la ayuda del programa” (Orbeso, 2021).

“Hay mayor organización y trabajo en equipo debido a que nos enseñan a trabajar en conjunto para poder lograr los volúmenes de producción que el mercado quiere” (Aylas, 2021).

“Los productores requieren que todos se reúnan como grupo para poder recibir todos los conocimientos y nuevos aprendizajes, para esto se organizan para que en la medida de lo posible puedan estar todos presentes en las reuniones” (Espinoza, 2021).

“Ellos tienen una producción orgánica pero necesitan que la certificación orgánica caiga a nombre de ellos, entonces evidentemente ese es un tema que no se lograría de manera individual, o sea probablemente lo podrían lograr pero colectivamente las ventajas que tiene es que los costos de un proceso de certificación se reducen y que todos los productores participen de ello, y que tengan mejor oportunidades en el mercado” (Parodi, 2021).

“Nos tenemos que reunir todos si o si. También por lo que sé, cuando el programa dice para participar en ferias así, nos tenemos que organizar para ver el tema de qué cosa vamos a llevar, cuando vamos a llevar, quienes irán y así” (Aldava, 2021).

“Es muy beneficioso para cada productor el pertenecer a una asociación , ellos mismos se dan cuenta que el estar todos comprometidos hace que lleguen a los pedidos que se solicitan, puesto que son cantidades grandes, en mi opinión es una buena estrategia y decisión ser parte de una asociación porque individualmente por más que deseen cumplir no lo podrían realizar dado que venderían poco o no llegarían a la cantidad que solicitan las empresas” (Espinoza, 2021).

Según los fragmentos citados, se evidencia que el desempeño de los productores asociados en cuanto a sus Estrategias de Exportación, se está dando de manera gradual, puesto que estas asociaciones se encuentran exportando de manera indirecta; no obstante, están en camino a lograr su objetivo de exportar directamente, puesto que se espera que cada asociación pueda obtener los recursos financieros suficientes para obtener lo pedido. En cuanto a temas de asociatividad, resulta beneficioso, pues brinda a los productores diversas oportunidades para un mejor desempeño.

## Análisis de la subcategoría: Resultados Genéricos

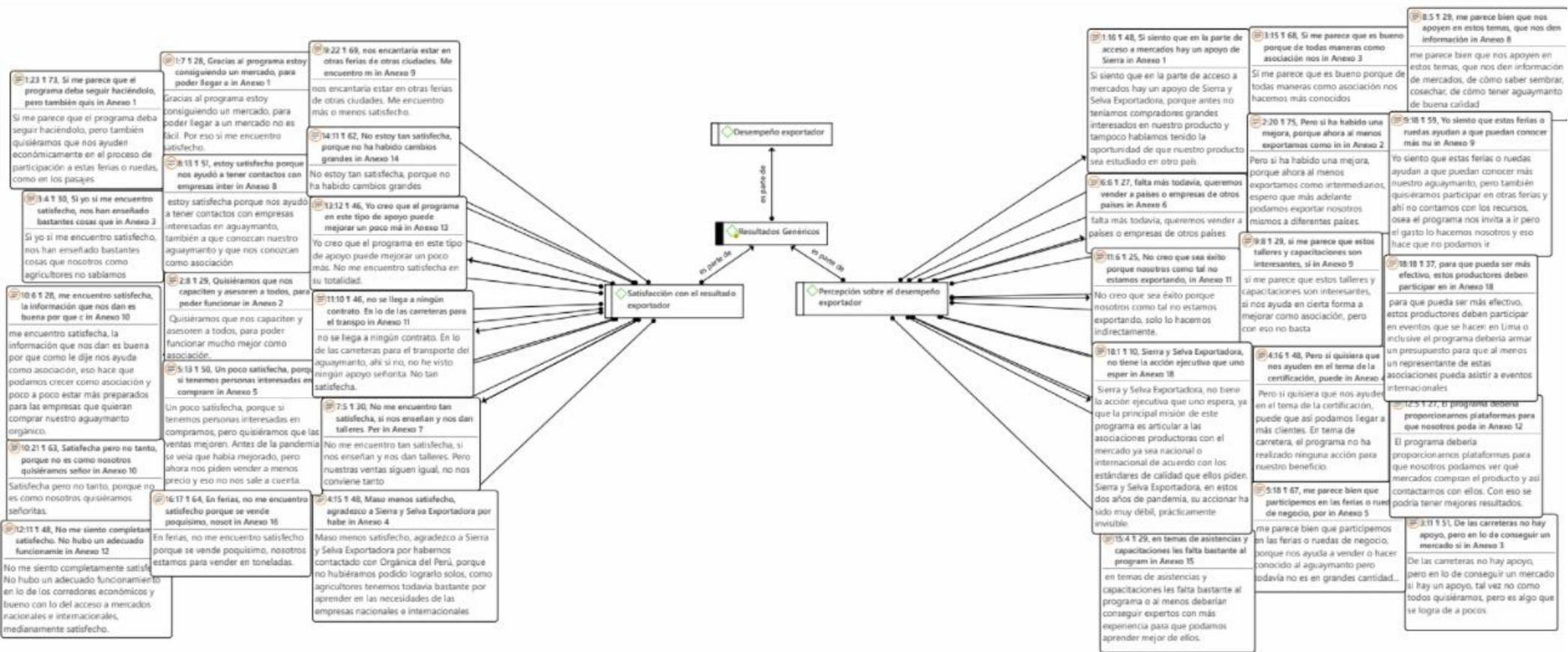


Figura N°20. Vista de la red de “Resultados Genéricos” que forma parte de “Desempeño Exportador”. Procesado a través del programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

La subsiguiente subcategoría, la cual forma parte de la categoría “Desempeño Exportador”, se denomina Resultados Genéricos, la cual está dividida en dos grupos: Satisfacción con el resultado exportador y percepción sobre el desempeño exportador. En función a ello, se pudo demostrar que los productores asociados se encuentran medianamente satisfechos con las líneas de apoyo brindadas por el programa Sierra y Selva Exportadora, debido a que manifiestan que los resultados exportadores no son los esperados, muchos de los entrevistados piden que sean asesorados por especialistas con mayor experiencia en el sector. De la misma manera, mencionan que el participar en eventos comerciales no ha ayudado de una manera directa en sus ventas, puesto que los eventos comerciales en donde la mayoría de los productores de las asociaciones ha participado se dan en Ancomarca o en la ciudad de Huánuco, vendiendo así solo a personas de la zona y en pocas cantidades. No obstante, los expertos mencionan que el participar en estos eventos no garantiza que se concrete un determinado número de ventas, pero sí contribuye a la promoción del producto, lo cual a largo plazo resultará beneficioso. En este análisis también se resalta, que la participación de dichos productores asociados en el programa, hizo que obtuvieron mayores conocimientos en temas de producción, asociatividad y emprendimiento. Así como también el llegar a los contactos interesados en el producto ya sean nacionales o internacionales, lo cual ha generado un gran avance en temas de desempeño exportador.

“Masomenos satisfecho, agradezco a Sierra y Selva Exportadora por habernos contactado con Organica del Perú, por que no hubiéramos podido lograrlo solos, como agricultores tenemos todavía bastante por aprender en las necesidades de las empresas nacionales e internacionales” (Alania, 2021).

“Un poco satisfecha, porque si tenemos personas interesadas en comprarnos pero quisiéramos que las ventas mejoren. Antes de la pandemia se veía que había mejorado pero ahora nos piden vender a menos precio y eso no nos sale a cuenta” (Aldava, 2021).

“En ferias, no no me encuentro satisfecho porque se vende poquisimo, nosotros estamos para vender en toneladas” (León, 2021).

“Satisfecha pero no tanto, porque no es como nosotros quisiéramos señoritas” (Ayala, 2021).

“Si me encuentro satisfecho, nos han enseñado bastantes cosas que nosotros como agricultores no sabíamos. Ahora podemos poco a poco saber las necesidades de las empresas para poder darles nuestro producto, también tenemos conocimiento en técnicas de como cosechar para poder producir más y tener un producto con calidad, por que nuestras parcelas son orgánicas” (Aldava, 2021).

En relación con la Percepción sobre el Desempeño Exportador, se logró evidenciar que tanto productores como expertos mencionan que el programa Sierra y Selva Exportadora tiene mucho por mejorar, en especial desde la pandemia, debido a que es ahí donde las actividades del programa se estancaron perjudicando a las asociaciones. Asimismo, hacen mención que las líneas de apoyo deberían ser más completas en términos de proporcionar información según el nivel de conocimiento y experiencia que tengan los productores de cada asociación. Además, opinan que es esencial que las plataformas brindadas por el programa se encuentren actualizadas y con un mayor acceso a datos más detallados. Cabe destacar, que los expertos manifiestan que para que haya mejores resultados, también dependerá del presupuesto que el Estado brinde al programa para ampliar o reestructurar cada línea de apoyo.

“El programa debería proporcionarnos plataformas para que nosotros podamos ver qué mercados compran el producto y así contactarnos con ellos. Con eso se podría tener mejores resultados” (León, 2021).

“De mi parte, Sierra y Selva Exportadora, no tiene la acción ejecutiva que uno espera, debido a que la principal misión de este programa es articular a las asociaciones productoras con el mercado ya sea nacional o internacional de acuerdo a los estándares de calidad que ellos piden” (Hidalgo, 2021).

“Siento que en temas de asistencias y capacitaciones les falta bastante al programa o al menos deberían conseguir expertos con más experiencia para que podamos aprender mejor de ellos” (Salazar, 2021).

“Me parece que estos talleres y capacitaciones son interesantes, si nos ayuda en cierta forma a mejorar como asociación pero con eso no basta” (Aldava, 2021).

“(…) para que pueda ser más efectivo, estos productores deben participar en eventos que se hacen en Lima o inclusive el programa debería armar un presupuesto para que al menos un representante de estas asociaciones puedan asistir a eventos internacionales y así tal vez concretar ventas” (Hidalgo, 2021).

Según lo citado en líneas anteriores, se puede concluir que los Resultados Genéricos respecto al desempeño exportador de los productores asociados, demuestra que la satisfacción y percepción en cuanto a la participación del programa no es del todo positiva, pues opinan que el programa debería ser reestructurado para con ello poder lograr una mejora en cada línea de apoyo y cumplir con los objetivos planteados con las asociaciones.

#### 4.1.3.2 Análisis del Objetivo Específico N° 01

Determinar la relación de la Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016-2020.

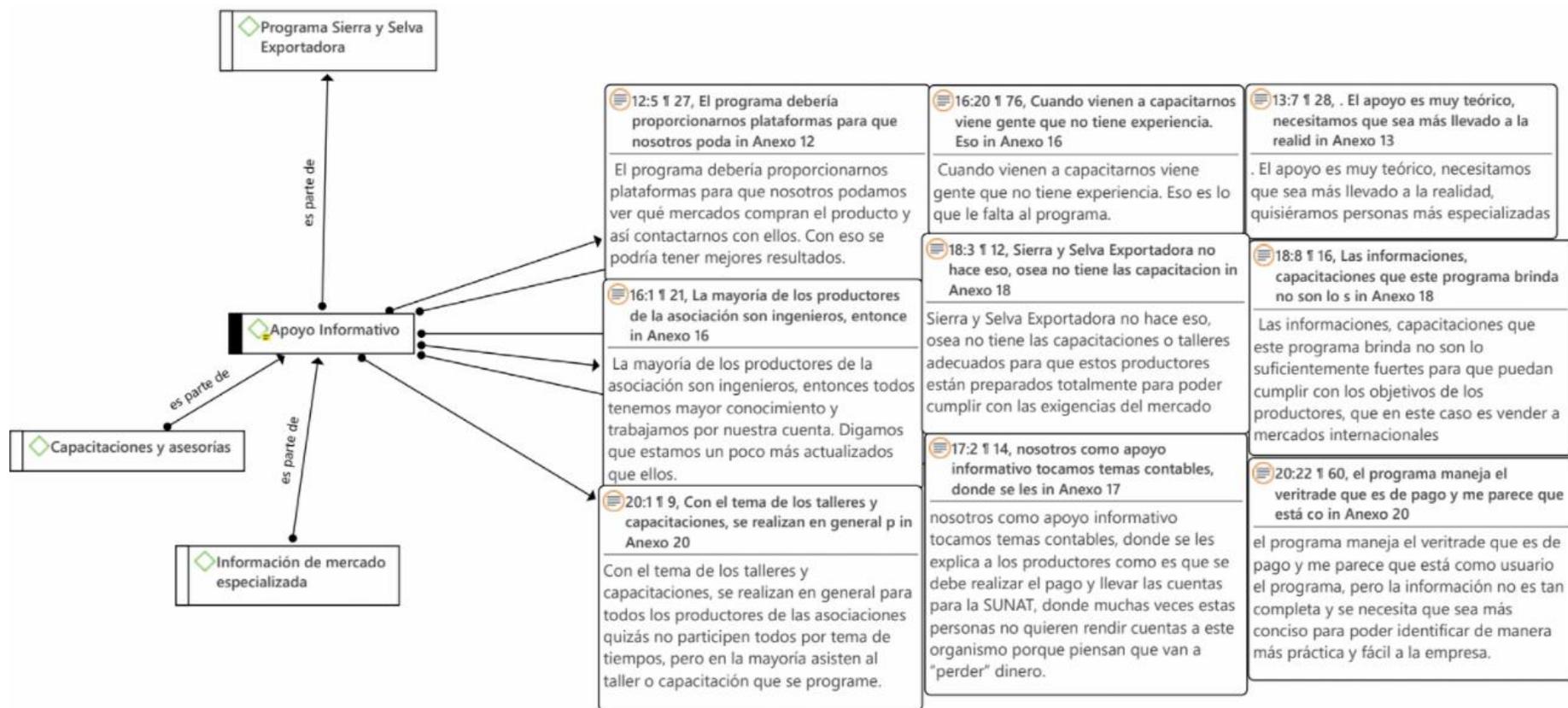


Figura N°21. Vista de red de la “Línea de Apoyo Informativo” respecto al programa Sierra y Selva Exportadora. Procesado mediante el software Atlas Ti. Elaboración Propia.

En base a la Figura N° 21, la cual fue extraída del programa Atlas Ti, se muestran los diversos puntos de vista de los entrevistados respecto a la línea de apoyo informativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora. En primer lugar, opinan que se debería reorganizar los temas tocados en cada capacitación para que así sean más específicos, según lo requiera cada asociación. Además, los productores hacen mención que los temas tocados aparte de ser teóricos deberían ser enseñados de manera práctica. Cabe señalar, que los expertos comentan que la información o conocimientos que el programa proporciona dependen bastante también de la capacidad financiera con la que cuente cada asociación para poder acoplarse e implementar los conocimientos ofrecidos.

“El programa maneja el veritrade que es de pago y me parece que está como usuario el programa pero la información no es tan completa y se necesita que sea más conciso para poder identificar de manera más práctica y fácil a las empresas” (Espinoza, 2021).

“El apoyo es muy teórico, necesitamos que sea más llevado a la realidad, quisiéramos personas más especializadas” (Jara, 2021).

“Cuando vienen a capacitarnos viene gente que no tiene experiencia. Eso es lo que le falta al programa.” (León, 2021).

“Lo que nosotros podamos informar, propiciar en cuanto a conocimientos va depender mucho también de las capacidades financieras que tengan las organizaciones para engancharse a esas rutas que el programa díganos proporciona como información” (Parodi, 2021).

“(…) no son lo suficientemente fuertes para que puedan cumplir con los objetivos de los productores, que en este caso es vender a mercados internacionales. Como le repito, el

accionar es muy débil, deben mejorar en temas informativos y operativos” (Hidalgo, 2021).

Con respecto a las citas detalladas, se muestra que los productores asociados sugieren que las plataformas digitales que proporciona el programa sean más precisas para que así puedan identificar de una manera más práctica a los potenciales compradores. Del mismo modo, sugieren que se les de la alternativa de tener un acceso directo a estas plataformas para que puedan hacer cualquier tipo de búsqueda en el momento que lo deseen o necesiten.

Para analizar la Línea de Apoyo Informativo, es de vital importancia también el analizar las asesorías, capacitaciones y la información de mercados especializados que forman parte de esta línea de apoyo brindada por el programa, las cuales se encuentran reflejadas en la Figura N°22 y Figura N°23 respectivamente.

## Análisis: Asesorías y Capacitaciones

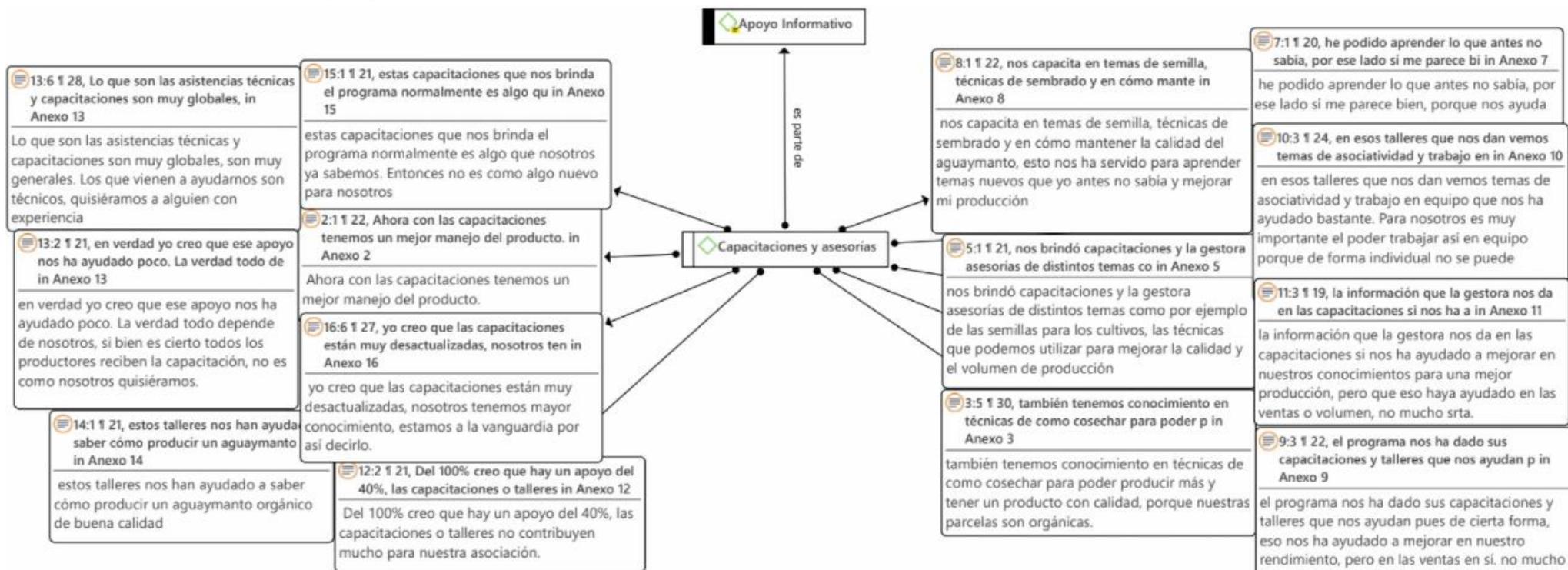


Figura N°22. Vista de la red de “Capacitaciones y Asesorías” que forma parte de Apoyo Informativo respecto al programa Sierra y

Selva Exportadora. Procesado a través del programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

Los productores para que puedan contar con un buen desempeño exportador, es necesario que manejen y tengan conocimientos respecto a técnicas de cultivo, negociación, estándares de calidad, etc. Es por ello, que dentro de la línea de apoyo informativo se encuentran las asesorías y capacitaciones que se le brinda a todos los productores asociados, tocando los temas mencionados. Para los expertos entrevistados, los resultados en cuanto a este tipo de apoyo para un mejor desempeño, no serán inmediatamente efectivos, sino que se lograrán a través de los años. A continuación, se citará algunos fragmentos de los entrevistados que hacen mención a las Asesorías y Capacitaciones.

“Nos capacitan en temas de semilla, técnicas de sembrado y en cómo mantener la calidad del aguaymanto, esto nos ha servido para aprender temas nuevos que yo antes no sabía y mejorar mi producción” (Aldava, 2021).

“(…) la información que la gestora nos da en las capacitaciones si nos ha ayudado a mejorar en nuestros conocimientos para una mejor producción, pero que eso haya ayudado en las ventas o volumen, no mucho srta” (Aquino, 2021).

“Lo que son las asistencias técnicas y capacitaciones son muy globales, son muy generales. Los que vienen a ayudarnos son técnicos, quisiéramos a alguien con experiencia. El apoyo es muy teórico, necesitamos que sea más llevado a la realidad, quisiéramos personas más especializadas” (Jara, 2021).

“(…) estos talleres nos han ayudado a saber cómo producir un aguaymanto orgánico de buena calidad, pero en temas de que si eso ha ayudado en nuestras ventas directamente no tanto” (Sanchez, 2021).

De las entrevistas efectuadas, se puede analizar que el programa Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en brindar los conocimientos necesarios a los productores, en los cuales destacan temas como técnicas de sembrado, calidad, elección de semillas, aumento de la capacidad de producción. Asimismo, se encuentran las asesorías sobre la asociatividad, liderazgo, emprendimiento, contabilidad, etc. La mayoría de los productores resaltan que si se ha reflejado un cambio y un aprendizaje, que de manera individual no hubieran podido lograr, especialmente en temas comerciales y de productividad. No obstante, los entrevistados también mencionan que la información brindada algunas veces resulta ser muy general y básica por lo que desearían que estas capacitaciones sean actualizadas e innovadoras para mejores resultados. En base a ello, se puede concluir que dichas asesorías y capacitaciones contribuyen al desempeño de estos productores; sin embargo, se hace necesario que los temas sean renovados.

## Análisis: Información de mercados especializada

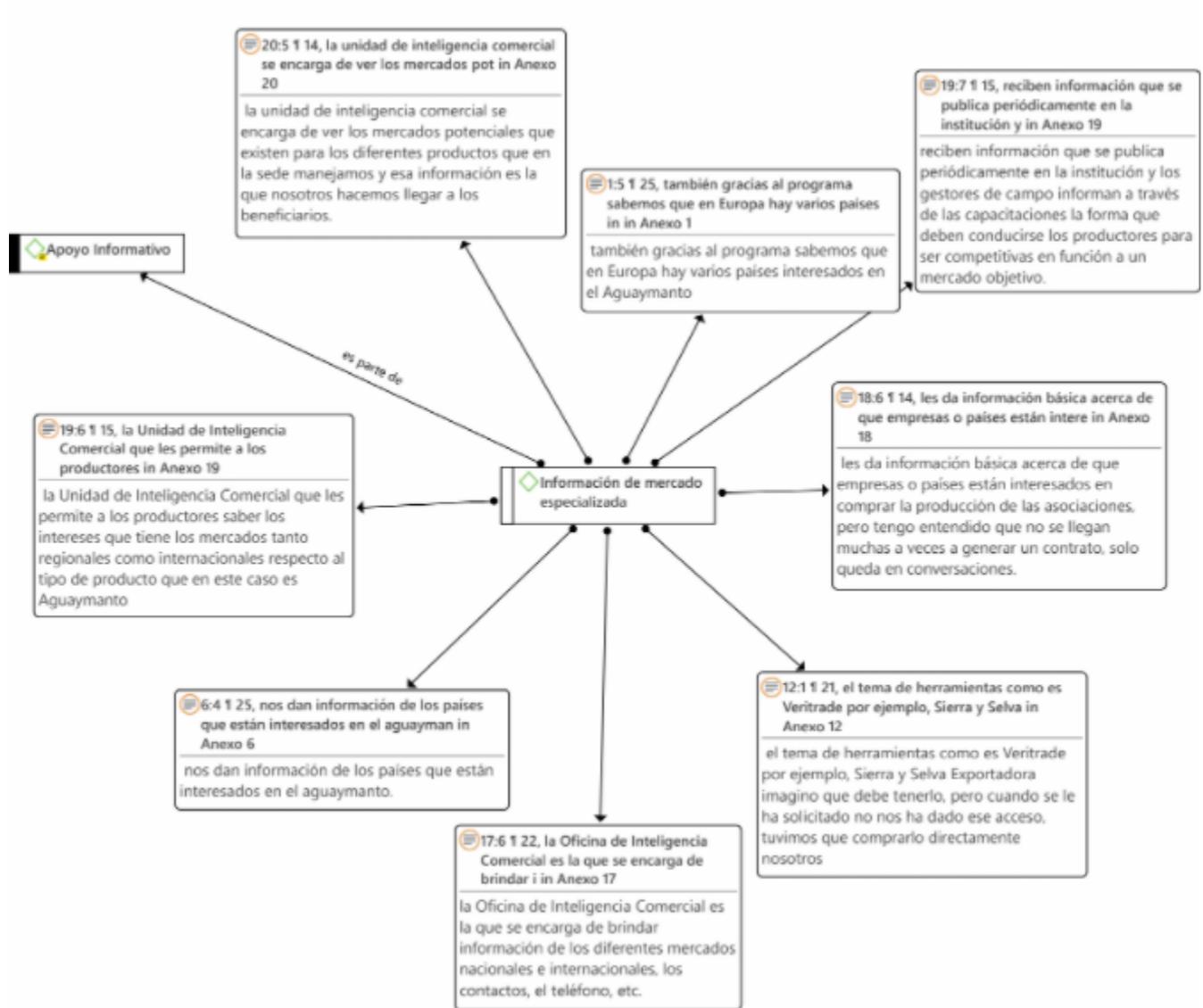


Figura N°23. Vista de la red “Información de mercados especializada”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo Informativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

El programa Sierra y Selva Exportadora se encarga de brindar información de mercados especializada, con el objetivo de que las asociaciones puedan tener conocimiento acerca de los principales mercados interesados en el aguaymanto. Los entrevistados evidencian que la Unidad de Inteligencia Comercial de Sierra y Selva Exportadora se encarga de proporcionar la información detallada sobre los potenciales compradores nacionales e internacionales. por lo cual se destaca que el mercado Europeo y Estados Unidos son los principales interesados. Asimismo, confirman que efectivamente los productores reciben dicha información que les ha sido de mucha utilidad para conocer y negociar a mediano o largo plazo con dichos mercados.

“(…) la Oficina de Inteligencia Comercial es la que se encarga de brindar información de los diferentes mercados nacionales e internacionales, los contactos, el teléfono, etc” (Rafael, 2021).

“(…) les da información básica acerca de qué empresas o países están interesados en comprar la producción de las asociaciones” (Hidalgo, 2021).

“(…) también gracias al programa sabemos que en Europa hay varios países interesados en el Aguaymanto” (Aylas, 2021).

“(…) la Unidad de Inteligencia Comercial que le permite a los productores saber los intereses que tiene los mercados tanto regionales como internacionales respecto al tipo de producto que en este caso es Aguaymanto y como debe conducirse para poder acercarse a esos mercados, entonces ahí si reciben una orientación, aparte de eso reciben información que se publica periódicamente en la institución y los gestores de campo informan a través de las capacitaciones la forma que deben conducirse los productores para ser competitivas en función a un mercado objetivo” (Parodi, 2021).

A partir de las citas mencionadas, se puede llegar a la conclusión que tanto las capacitaciones, asesorías e información especializada ayudan en gran medida en el desempeño exportador de los productores participantes del programa. Este tipo de información y capacitación permite a dichos productores identificar los intereses que tienen los mercados regionales, nacionales e internacionales en cuanto al producto y la manera en cómo deben dirigirse para poder acercarse idóneamente a estos mercados y ser competitivos.

#### 4.1.3.3. Análisis de Objetivo Específico N° 02

Determinar la relación de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016-2020.

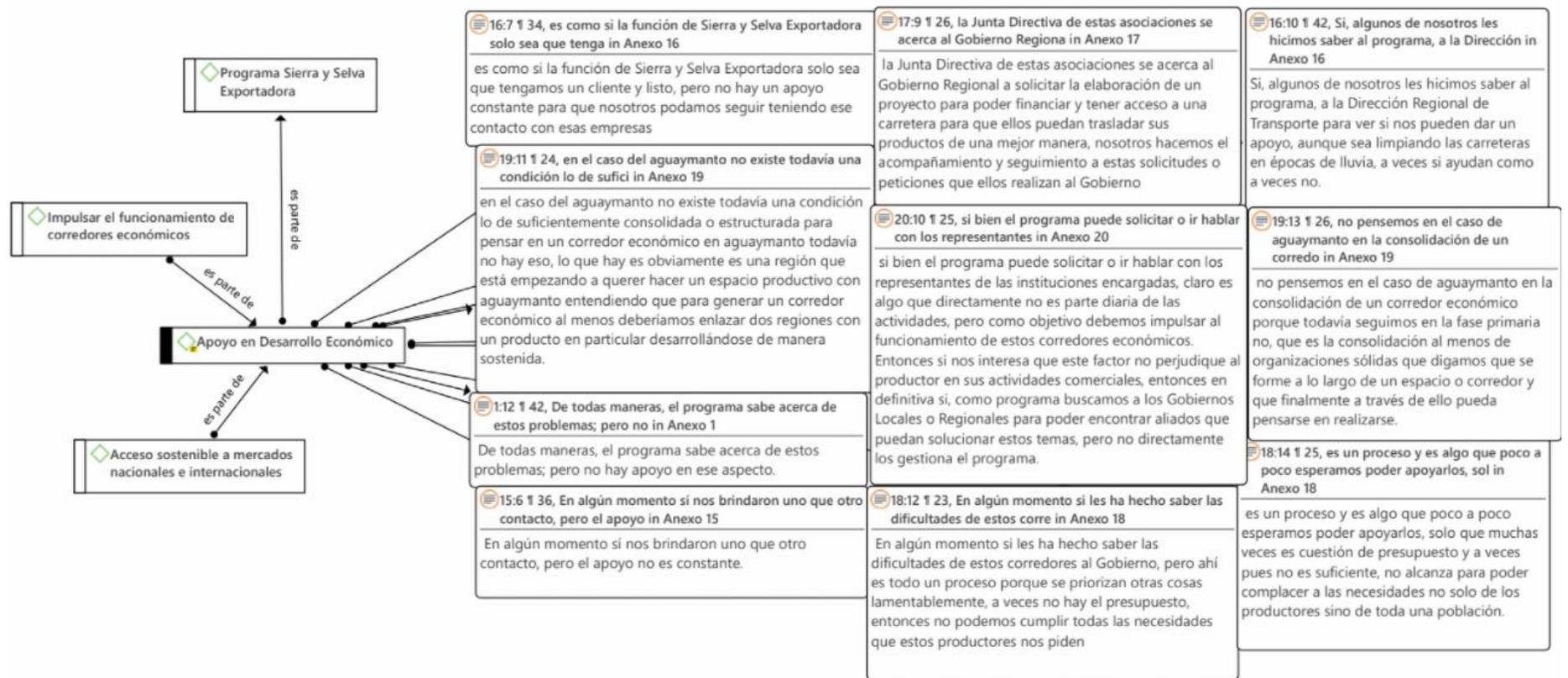


Figura N°24. Vista de la red de “Línea de Apoyo en Desarrollo Económico” respecto al programa Sierra y Selva Exportadora.

Procesado mediante el software Atlas Ti. Elaboración Propia.

En base a la Figura N°24, extraída del software Atlas Ti, se evidencian las opiniones de los productores y expertos respecto a la “Línea de Apoyo en Desarrollo Económico”, brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Por un lado, se identificó que existe una relación parcialmente positiva en cuanto al acceso sostenible a mercados potenciales. Por otro lado, se pudo determinar que la industria de Aguaymanto se encuentra en una fase primaria respecto a su promoción y comercialización, por lo cual tanto el programa como el Estado no ve necesario la creación de corredores económicos. Sin embargo, para los productores es importante que se piense y se realicen acciones que ayuden a mejorar el canal de transporte para un buen circulamiento de sus productos a los lugares donde lo soliciten. Por este motivo, el programa se encarga de hacer saber al Estado estas inquietudes por parte de los productores, a través de acompañamientos y seguimientos, con la finalidad de que estas limitantes no perjudiquen al productor y a sus actividades comerciales.

“(…) en el caso del aguaymanto no existe todavía una condición lo de suficientemente consolidada o estructurada para pensar en un corredor económico en aguaymanto todavía no hay eso, lo que hay es obviamente es una región que está empezando a querer hacer un espacio productivo con aguaymanto entendiendo que para generar un corredor económico al menos deberíamos enlazar dos regiones con un producto en particular desarrollándose de manera sostenida” (Parodi, 2021).

“(…) la Junta Directiva de estas asociaciones se acerca al Gobierno Regional a solicitar la elaboración de un proyecto para poder financiar y tener acceso a una carretera para que ellos puedan trasladar sus productos de una mejor manera, nosotros hacemos el acompañamiento y seguimiento a estas solicitudes o peticiones que ellos realizan al

Gobierno. Ahí vemos si estas solicitudes se aprobaron, si hay presupuesto, etc” (Rafael, 2021).

“(…) si bien el programa puede solicitar o ir hablar con los representantes de las instituciones encargadas, claro es algo que directamente no es parte diaria de las actividades pero como objetivo debemos impulsar al funcionamiento de estos corredores económicos entonces si nos interesa que este factor no perjudique al productor en sus actividades comerciales entonces en definitiva si como programa buscamos a los Gobiernos Locales o Regionales para poder encontrar aliados que puedan solucionar estos temas” (Espinoza, 2021)

Como se puede evidenciar, a partir de estas citas, se puede afirmar que la principal inquietud en cuanto a esta línea de apoyo, es la falta de ayuda en el impulso del fortalecimiento de corredores económicos para la buena circulación de su producto. Mientras que la ayuda de acceso a mercados nacionales e internacionales que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, ha conseguido que los productores conozcan a diversos compradores; sin embargo, en el ámbito internacional no se ha logrado aún consolidar ventas de manera directa, por lo que los productores mencionan que este tipo de ayuda se está cumpliendo de manera parcial.

Para analizar la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico, es relevante el analizar el acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales y el impulso del fortalecimiento de corredores económicos, los cuales se encuentran dentro de esta línea de apoyo, las cuales se visualizan en la Figura N°25, y Figura N°26, respectivamente.

## Análisis: Acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales

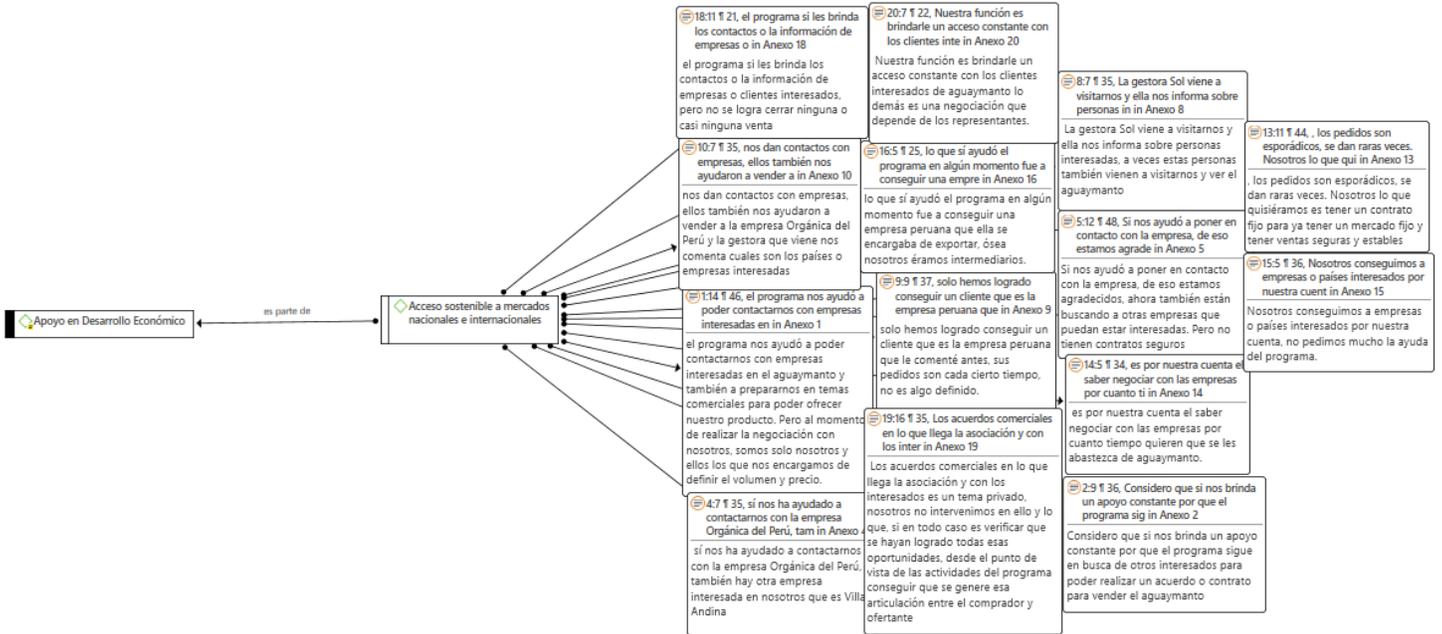


Figura N°25. Vista de la red de “Acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

Parte de lo que implica el programa Sierra y Selva Exportadora, en cuanto a brindar la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico, se encuentra el acceso de manera sostenible a mercados nacionales e internacionales. Para ello, el programa envía diversos gestores de articulación comercial por cada región, según el producto con el que el programa se encuentre trabajando y promocionando. Estas personas especializadas, tienen la función de visitar las zonas de producción y realizar las coordinaciones respectivas con los clientes interesados para que así estos puedan visitar y concretar negociaciones con las asociaciones. Dentro del acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales se ha podido identificar tres puntos relevantes en el análisis de estas entrevistas.

En primer lugar, de acuerdo a lo citado en las siguientes líneas, se puede evidenciar que en esta línea de apoyo brindado por el programa existe una búsqueda constante a nuevos mercados nacionales e internacionales que se realiza mediante los gestores de articulación comercial. Los productores asociados mencionan, que durante los años afiliados al programa y hasta la fecha, se cuenta con clientes interesados de empresas exportadoras que como asociación tuvieron la oportunidad de realizar conversaciones en aras de una negociación, puesto que antes las ventas que las asociaciones realizaban eran a personas de las zonas aledañas a la de su producción y a intermediarios, los cuales vendían los productos a las empresas nacionales exportadoras, por lo cual el precio del aguaymanto era menor al establecido.

“(…) nos dan contactos con empresas, ellos también nos ayudaron a vender a la empresa Orgánica del Perú y la gestora que viene nos comenta cuales son los países o empresas interesadas” (Ayala, 2021).

(...) si nos ha ayudado a contactarnos con la empresa Organica del Perú, también hay otra empresa interesada en nosotros que es Villa Andina” (Alania, 2021).

(...) nuestra asociación ha podido contar con interesados compradores de Aguaymanto que quizás antes no solíamos tener, por que solo llegábamos a vender a personas y no a empresas” (Aldava, 2021).

En segundo lugar, como se ha mencionado anteriormente, los productores asociados manifiestan que si existe una ayuda constante en la búsqueda de contactos; sin embargo, opinan que al momento de realizar coordinaciones respecto a pedidos solicitados, estos se dan de manera esporádica, por ende, no existe un contrato fijo que les asegure a ellos vender una producción cada cierto tiempo. A continuación, se detallan algunos fragmentos realizados por los entrevistados respecto a este tema.

“(...) todavía no existe un contrato fijo y esto hace que también estemos con la duda de si nos van a comprar o no la cosecha” (Aldava, 2021).

“(...) no tenemos un contrato que establezca días exactos. Es cuando la empresa quiere. Si nos gustaría tener un contrato más fijo, porque con eso también tendríamos ventas fijas pero por el momento no se ha dado” (Alania, 2021).

“(...) los pedidos son esporádicos, se dan raras veces. Nosotros lo que quisiéramos es tener un contrato fijo para ya tener un mercado fijo y tener ventas seguras y estables” (Jara, 2021).

En tercer lugar, los expertos mencionan que el programa Sierra y Selva Exportadora como parte de sus funciones, verifica que se concreten las reuniones entre los contactos y las asociaciones. Es decir, que exista una articulación comercial entre ambos. No obstante, resaltan que las negociaciones o acuerdos que puedan hacer, tanto el comprador como el oferente, respecto al precio, volumen y calidad es un tema privado que solo es manejado entre ellos. Asimismo, los expertos resaltan que a pesar de que se pueda concluir o no, negociaciones con los clientes interesados, el programa sigue realizando una búsqueda y seguimiento de nuevos compradores potenciales para las asociaciones. A continuación, se muestran los fragmentos realizados por los entrevistados respecto a los temas mencionados en el presente párrafo.

“(…) los acuerdos comerciales en lo que llega la asociación y con los interesados es un tema privado nosotros no intervenimos en ello, y lo que si en todo caso es que verificamos que se hayan logrado todas esas oportunidades, desde el punto de vista de las actividades de sierra conseguir que se genere esa articulación entre el comprador y ofertante” (Parodi, 2021).

“(…) nuestra función es darle a los productores información que les permita tener una mejor capacidad de acceso a mercados” (Parodi, 2021).

“(…) considero que si nos brinda un apoyo constante por que el programa sigue en busca de otros interesados para poder realizar un acuerdo o contrato para vender el aguaymanto” (Orbeso, 2021).

## Análisis: Impulso del fortalecimiento de corredores económicos

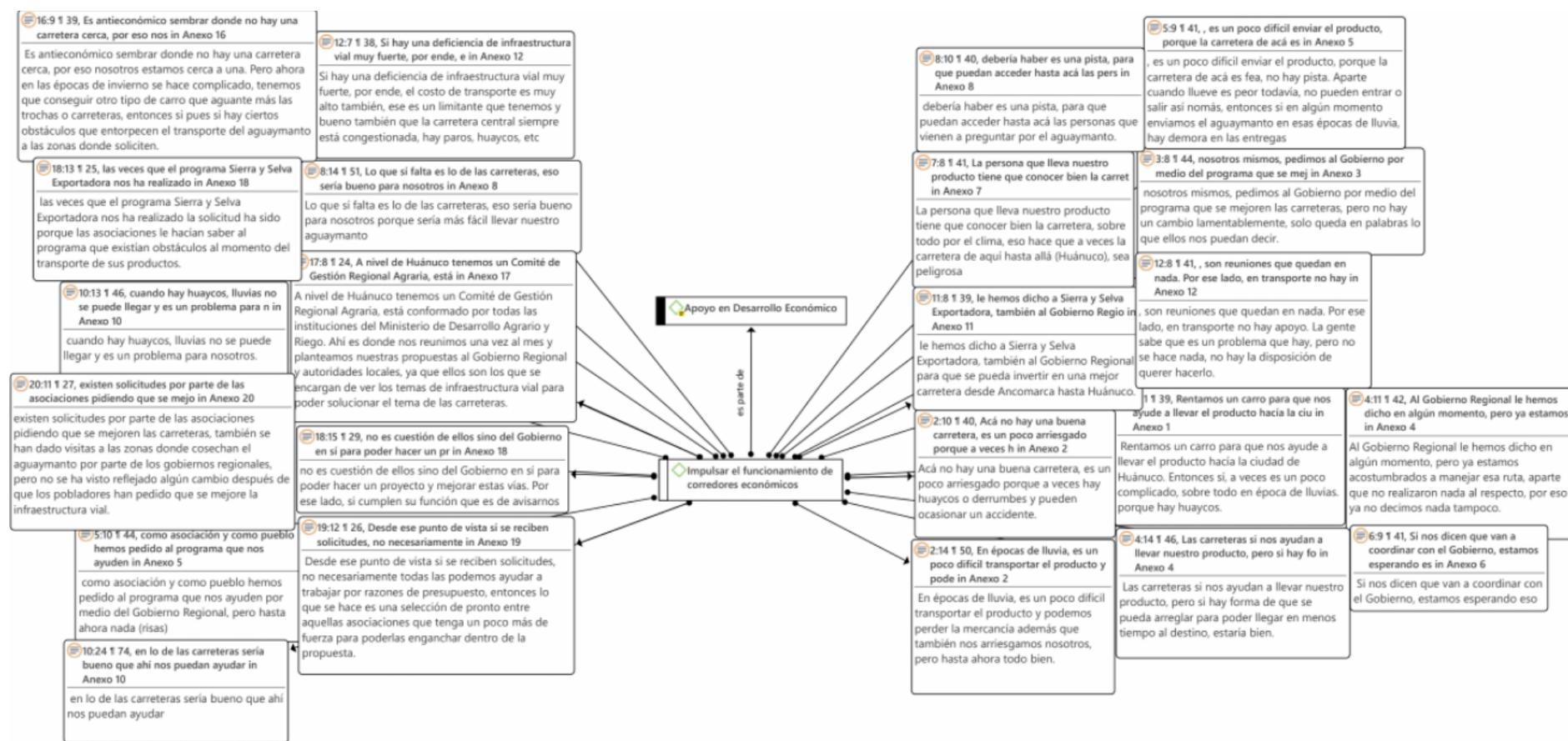


Figura N°26. Vista de la red “Impulso del funcionamiento de corredores económicos”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

Dentro de los objetivos que plantea el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra el impulsar el fortalecimiento de los corredores económicos, con la finalidad de que las asociaciones no tengan ninguna dificultad en los canales de transporte para poder enviar sus productos a donde lo soliciten. La función del programa, es la de ser intermediario y así intervenir e informar a los Gobiernos sobre la situación actual en temas de infraestructura vial, más no la de tener un accionar directo en este tema. Según las citas detalladas en las siguientes líneas, los productores asociados de aguaymanto evidencian que existe una gran deficiencia en infraestructura vial en la región Huánuco, específicamente en los pueblos donde se produce el aguaymanto de estas asociaciones, debido a que es una zona accidentada, en donde en ciertas ocasiones existen temporadas de lluvias, huaycos o paros que perjudican el transporte del producto. Además, comentan que en estos casos pueden tener pérdidas al momento de enviar el producto. Por otro lado, mencionan que existen altos costos al momento de contratar un transporte especializado que pueda llegar hasta la zona de producción y después llevar el producto hasta las zonas donde lo soliciten.

“Si hay una deficiencia de infraestructura vial muy fuerte, por ende el costo de transporte es muy alto también, ese es un limitante que tenemos y bueno también que la carretera central siempre está congestionada, hay paros, huaycos, etc” (León, 2021).

“(…) es un poco difícil enviar el producto, porque la carretera de acá es fea, no hay pista. Aparte cuando llueve es peor todavía, no pueden entrar o salir así nomás, entonces si en algún momento enviamos el aguaymanto en esas épocas de lluvia, hay demora en las entregas. Deberían mejorar eso” (Aldava, 2021).

“Acá no hay una buena carretera, es un poco arriesgado porque a veces hay huaycos o derrumbes y pueden ocasionar un accidente” (Orbeso, 2021).

“Rentamos un carro para que nos ayude a llevar el producto hacia la ciudad de Huánuco. Entonces sí, a veces es un poco complicado, sobre todo en época de lluvias. porque hay huaycos” (Aylas, 2021).

En este análisis, también se refleja que los productores asociados han realizado solicitudes a las autoridades correspondientes, con la finalidad de que puedan ser atendidos; sin embargo, no hubo respuesta alguna ni tampoco una mejora en temas de infraestructura vial, a lo que los expertos mencionan que existe un Comité de Gestión Agraria en el cual participan los representantes del programa y las autoridades del Gobierno, en donde se da a conocer sobre estas solicitudes, pero por temas de presupuesto la solución que brindan es la selección de aquellas asociaciones que cuenten con un mayor desarrollo y se encuentren más consolidadas.

“A nivel de Huánuco tenemos un Comité de Gestión Regional Agraria, está conformado por todas las instituciones del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Ahí es donde nos reunimos una vez al mes y planteamos nuestras propuestas al Gobierno Regional y autoridades locales, puesto que ellos son los que se encargan de ver los temas de infraestructura vial para poder solucionar el tema de las carreteras” (Rafael, 2021).

“(…) desde ese punto de vista si se reciben solicitudes, no necesariamente todas las podemos ayudar a trabajar por razones de presupuesto, entonces lo que se hace es una selección de pronto entre aquellas organizaciones que tenga un poco más de fuerza para poderlas enganchar dentro de la propuesta pero como vuelvo a repetir no pensemos en en

el caso de aguaymanto en la consolidación de un corredor económico porque todavía seguimos en la fase primaria no que es la consolidación al menos de organizaciones sólidas que digamos que se forme a lo largo de un espacio o corredor y que finalmente a través de ello pueda pensarse en realizarse” (Parodi, 2021).

“(…) nosotros mismos, pedimos al Gobierno por medio del programa que se mejoren las carreteras pero no hay un cambio lamentablemente, solo queda en palabras lo que ellos nos puedan decir” (Aldava, 2021).

#### 4.1.3.4. Análisis de Objetivo Específico N° 03

Determinar la relación de la Línea de Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016-2020.

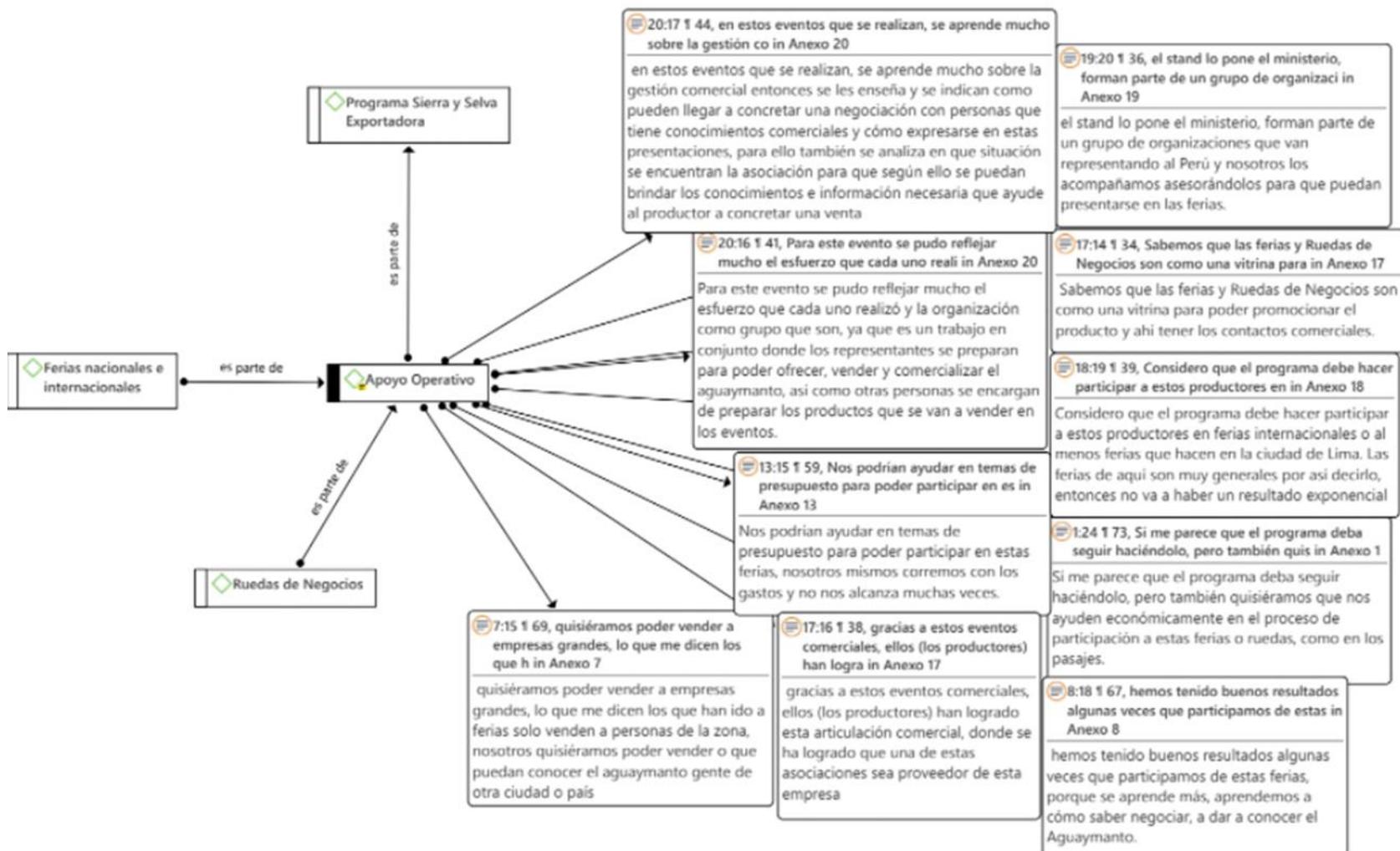


Figura N°27. Vista de la red “Línea De Apoyo Operativo” respecto al programa Sierra y Selva Exportadora. Procesado a través del software Atlas Ti. Elaboración Propia.

Según la Figura N° 27, extraída del Atlas Ti, se muestran los diversos puntos de vista de los entrevistados respecto al Apoyo Operativo, el cual forma parte del programa Sierra y Selva Exportadora. Del análisis, a partir de las entrevistas, se puede identificar que existe una relación positiva respecto al Apoyo Operativo, influyendo así en el desempeño exportador de los productores asociados de aguaymanto. De esta manera, se ha evidenciado que el participar en estos eventos comerciales sirve como una vitrina para poder promocionar sus productos, tener mayores oportunidades y acceso a distintos mercados potenciales. A continuación, se muestran las citas más relevantes en cuanto a esta subcategoría.

“(…) para este evento se pudo reflejar mucho el esfuerzo que cada uno realizó y la organización como grupo que son, ya que es un trabajo en conjunto donde los representantes se preparan para poder ofrecer, vender y comercializar el aguaymanto, así como otras personas se encargan de preparar los productos que se van vender en los eventos” (Espinoza, 2021).

“(…) en estos eventos que se realizan, se aprende mucho sobre la gestión comercial entonces se les enseña y se indican como pueden llegar a concretar una negociación con personas que tiene conocimientos comerciales y cómo expresarse en estas presentaciones, para ello también se analiza en que situación se encuentran la asociación para que según ello se puedan brindar los conocimientos e información necesaria que ayude al productor a concretar una venta o al menos causar el interés y conocimiento del fruto a los clientes interesados” (Espinoza, 2021).

“Nos podrían ayudar en temas de presupuesto para poder participar en estas ferias, nosotros mismos corremos con los gastos y no nos alcanza muchas veces. Sería bueno

que ahí nos ayuden para poder participar en más ferias y eventos para así tener la oportunidad de conocer a más empresas” (Jara, 2021).

“(…) sabemos que las ferias y Ruedas de Negocios son como una vitrina para poder promocionar el producto y ahí tener los contactos comerciales” (Rafael, 2021).

“(…) gracias a estos eventos comerciales, ellos (los productores) han logrado esta articulación comercial, donde se ha logrado que una de estas asociaciones sea proveedor de esta empresa” (Rafael, 2021).

“(…) hemos tenido buenos resultados algunas veces que participamos de estas ferias, porque se aprende más, aprendemos a cómo saber negociar, a dar a conocer el Aguaymanto” (Aldava, 2021).

Según lo mencionado en las citas mostradas en líneas anteriores, se ha podido identificar que por medio de estos eventos comerciales, los productores asociados han logrado tener una gestión comercial, lo cual les ha enseñado a cómo llegar a concretar negociaciones, tener conocimientos comerciales y lograr expresarse de manera idónea en estos eventos para promocionar sus productos. Para eso, el programa analiza la situación en la que se encuentra cada asociación para así asesorarlos en las presentaciones a las que asistan. De la misma manera, se muestra que gracias a la participación en estos eventos existe un fortalecimiento en la asociatividad, dado que las asociaciones deben contar con una organización previa para la preparación y coordinación de los productores con sus productos. Asimismo, esta línea de apoyo, hace que los productores se encuentren motivados, pues opinan que el participar en estos eventos hace que su producto y la asociación se promocióne, como también que puedan tener los contactos de manera directa para posibles negociaciones. Por último, los productores sugieren al programa que exista un mayor

presupuesto para un apoyo en cuanto a cubrir costos en los que se incurren al participar en dichos eventos.

Para analizar la Línea de Apoyo de Apoyo Operativo, es esencial analizar las ferias internacionales y nacionales como las Ruedas de Negocios, las cuales se encuentran dentro de esta línea de apoyo, las cuales serán mostradas en la Figura N°28 y Figura N°29, respectivamente.

## Análisis: Ferias Nacionales e Internacionales

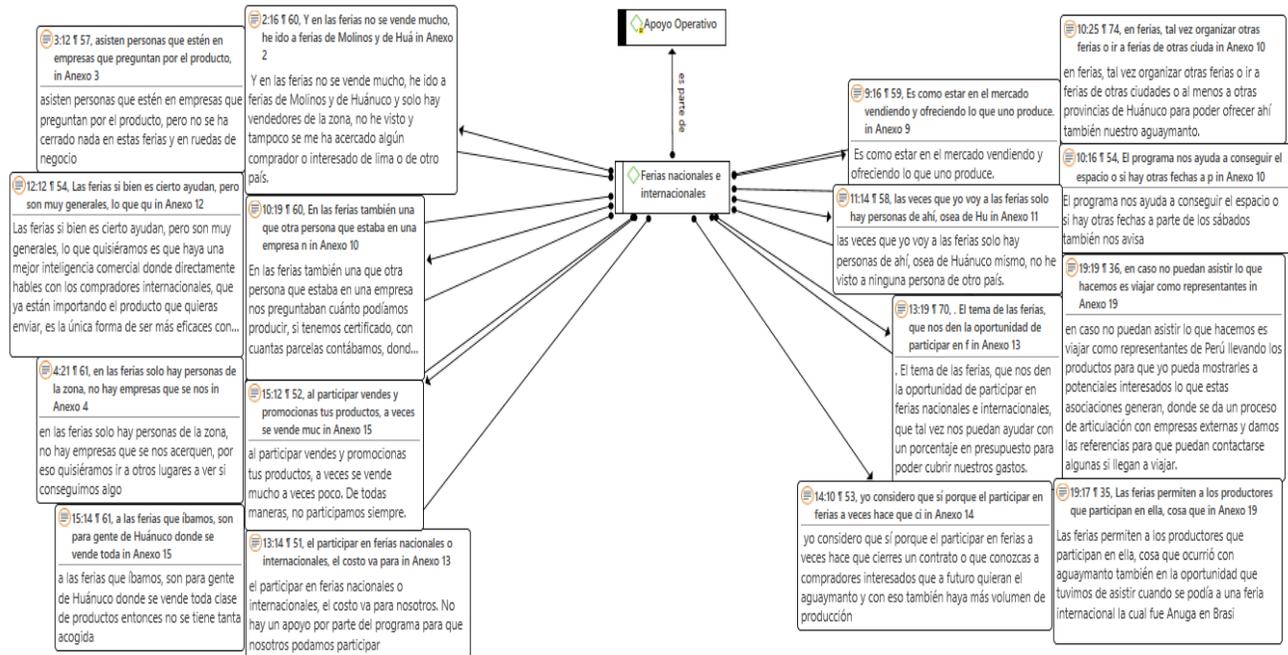


Figura N°28. Vista de la red “Ferias Nacionales e Internacionales”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo Operativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

De acuerdo a lo que indican los entrevistados, se puede identificar que una de las actividades a la cual los productores asociados se encuentran interesados y buscan participar son en ferias nacionales e internacionales, pues los productores manifiestan que es muy importante el participar en estas ferias, puesto que con ello podrán obtener una mayor experiencia, con el fin de lograr sus objetivos. Asimismo, destacan que cuando una asociación no cuenta con la experiencia en temas de desenvolvimiento en este tipo de eventos, el programa se encarga de brindarles asesorías sobre el tipo de eventos al que van a asistir y les brinda una lista de las empresas interesadas, para con ello, los productores sepan a quién van a ofrecer su producto. En cuanto a los expertos, ellos mencionan que a pesar de no concretar las ventas esperadas en este tipo de eventos, los productores logran tener una red de contactos, conocimientos sobre los mercados potenciales, la calidad de producto que requieren los clientes y los envíos de muestra del aguaymanto. En adición a ello, los productores comentan que no cuentan con el presupuesto suficiente para las invitaciones a eventos internacionales, por lo que piden al programa que se les brinde un apoyo económico. Ante lo mencionado, los expertos mencionan que en caso las asociaciones no cuenten con los recursos para poder asistir a los eventos, la acción que realiza el programa es la de enviar representantes del Perú que estén presentes en los eventos, promocionando cada producto y ayudando a conseguir las referencias de los contactos interesados.

“(…) en caso no puedan asistir lo que hacemos es viajar como representante de Perú llevando los productos para que yo pueda mostrarle a potenciales interesados lo que estas organizaciones generar, donde se da un proceso de articulación con empresas externas y damos las referencias para que puedan contactarse, algunas si llegan a viajar por ejemplo

a la internacional que te mencione porque les interesa participar, el stand lo pone el ministerio, forman parte de un grupo de organizaciones que van representando al Perú y nosotros los acompañamos asesorandolos para que puedan presentarse en las ferias” (Parodi, 2021).

“(…) yo considero que sí porque el participar en ferias a veces hace que cierres un contrato o que conozcas a compradores interesados que a futuro quieran el aguaymanto” (Sanchez, 2021).

“El tema de las ferias, que nos den la oportunidad de participar en ferias nacionales e internacionales, que tal vez nos puedan ayudar con un porcentaje en presupuesto para poder cubrir nuestros gastos” (Jara, 2021).

“Las ferias si bien es cierto ayudan, pero son muy generales, lo que quisiéramos es que haya una mejor inteligencia comercial donde directamente hables con los compradores internacionales, que ya están importando el producto que quieras enviar, es la única forma de ser más eficaces con lo que se quiere alcanzar. Gracias a estas ferias, pudimos concretar 1 o 2 ventas” (León, 2021).

“Las ferias permiten a los productores que participan en ella cosa que ocurrió con aguaymanto también en la oportunidad que tuvimos de asistir cuando se podía a una feria internacional la cual fue anuba en Brasil es una similar a la de Alemania” (Parodi, 2021).

Finalmente, por este tipo de eventos los productores asociados desarrollan habilidades comunicativas y de negociación, logrando el intercambio de números de teléfono, correos y tarjetas donde van teniendo la experiencia y creando su propia red de contactos. Asimismo, los productores sugieren que las ferias en las que participan no sean generales, mencionan que haya

una mejor inteligencia comercial para organizar ferias donde los oferentes puedan contactarse directamente con importadores y con ello obtener mejores resultados. Del mismo modo, algunos miembros de las asociaciones recomiendan que el programa los ayude a participar en ferias de la ciudad de Lima, puesto que solo se encuentran participando en ferias aledañas a su zona de producción donde no se concretan las ventas esperadas.

### Análisis: Ruedas de Negocios

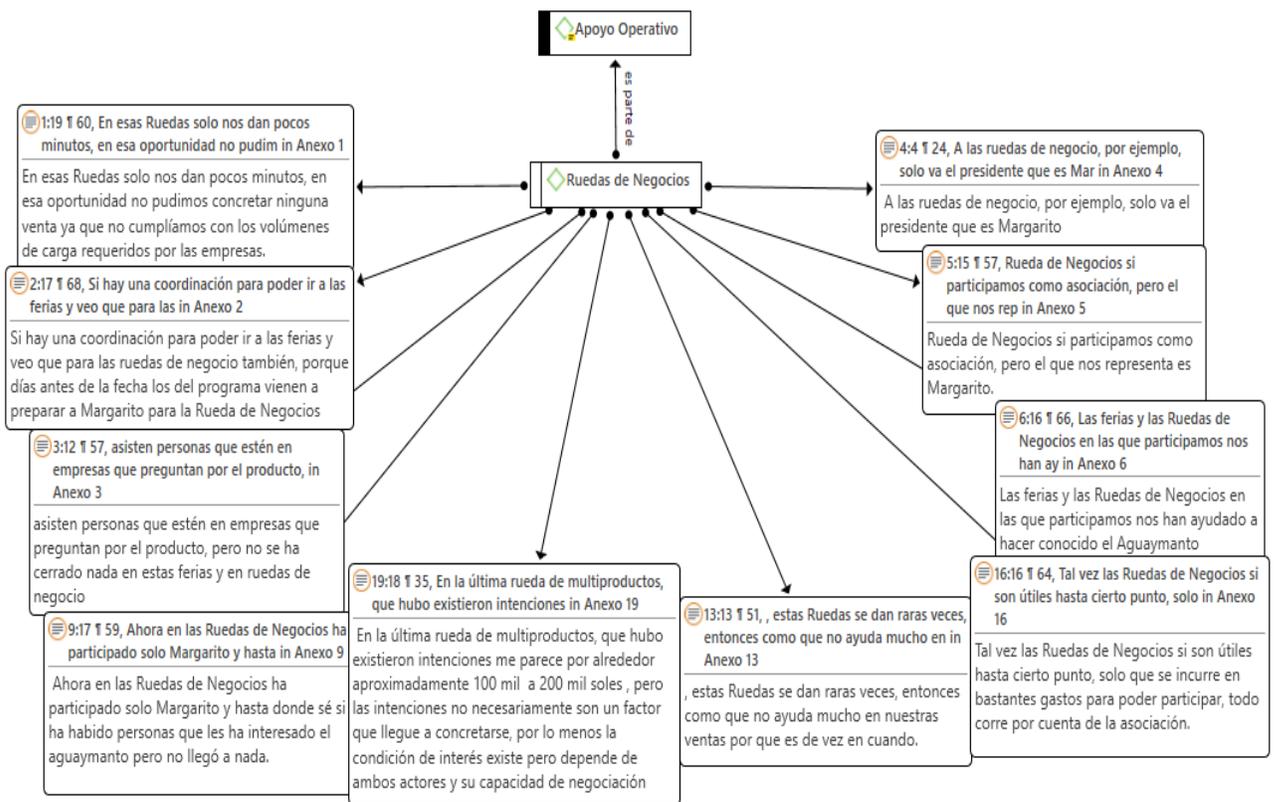


Figura N°29. Vista de la red “Ruedas de Negocios”, la cual forma parte de la Línea de Apoyo Operativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora. Proceso mediante el programa Atlas Ti. Elaboración Propia.

En base a lo que evidencian los entrevistados, se sabe que los eventos de promoción comercial son muy relevantes para generar un buen desempeño exportador en los productores, dentro de estos eventos se encuentran las Ruedas de Negocio, las cuales cumplen un rol importante puesto que es un mecanismo que proporciona un encuentro más directo entre compradores y ofertantes. Los productores asociados mencionan que para este tipo de eventos solo participa el presidente de la asociación, al cual el programa prepara previamente y explica la dinámica a realizar para una Rueda de Negocios. Además, manifiestan que en las Ruedas de Negocios es de vital importancia que los pocos minutos de conversación que se tenga con un cliente interesado sea de un máximo provecho, debido a que solo en este momento se tendrá la oportunidad de poder vender y promocionar el aguaymanto. En las siguientes líneas, se mostrarán fragmentos realizados a los entrevistados respecto a este tema.

“(…) a las ruedas de negocio por ejemplo, solo va el presidente que es Margarito. Me gustaría que todos podamos ir o rotar, en cuanto a las ferias si vamos a las que hacen en Huánuco, pero también sería interesante ir a las de Lima, yo considero que el programa pueda ayudarnos a participar en esas ferias tal vez así, podamos conseguir más contactos” (Alania, 2021).

“Si hay una coordinación para poder ir a las ferias y veo que para las ruedas de negocio también, porque días antes de la fecha los del programa vienen a preparar a Margarito para la Rueda de Negocios” (Orbeso, 2021).

“En la última rueda de multiproductos que hubo existieron intenciones me parece por alrededor aproximadamente 100 mil a 200 mil soles , pero las intenciones no

necesariamente son un factor que llegue a concretarse, por lo menos la condición de interés existe pero depende de ambos actores y su capacidad de negociación donde ya no participamos nosotros , nuestro objetivo es lograr el enlace entre ambos y si todo es positivo se genere la vinculación final entre el ofertante y demandante en buena hora” (Parodi, 2021).

“(…) las ferias y Ruedas de Negocios ayudan a que el aguaymanto se haga conocido” (Aldava, 2021).

Como se muestra en las citas, en las Ruedas de Negocios pueden existir intenciones de ventas que no necesariamente se puedan llegar a concretar. Es decir, si existe una condición de interés por parte de los distintos clientes interesados en el Aguaymanto, pero también dependerá en gran medida de la capacidad de negociaciones tanto de las asociaciones como de los potenciales compradores para concretar una venta. Por otra parte, los productores sugieren que la participación a estas Ruedas de Negocios se den de manera rotativa, para que cada productor pueda ganar experiencia en este tipo de eventos y con ello mejorar su desempeño, por lo que piden al programa que se les prepare a cada productor y no sólo al presidente de la asociación.

## 4.2 Discusión de los resultados

Luego de haber realizado el respectivo análisis cualitativo de las entrevistas, tanto expertos como productores, se procederá a desarrollar la interpretación y discusión de los resultados respecto a los objetivos propuestos comparándolos con los antecedentes encontrados en el punto 1.2. En adición a ello, se realizará el análisis y la validación de hipótesis propuestas en el presente estudio.

Según lo desarrollado en la realidad problemática, los productores agrícolas representan grandes oportunidades en la cadena de exportaciones, pues generan un desarrollo sostenible. Es por ello, que el Estado implementa estrategias y herramientas con la finalidad de promover el ingreso a mercados internacionales y mejorar el desempeño exportador de estos productores, creando así Programas de Promoción a las Exportaciones, como es el caso del Programa Sierra y Selva Exportadora. No obstante, a pesar de la existencia de estos programas se continúa reflejando ciertas falencias en el desempeño de los productores, puesto que continúan realizando sus actividades comerciales mediante intermediarios, los métodos de producción suelen ser tradicionales y existe una falta de compromiso constante, generando así que la vigencia de la formación de asociaciones entre dichos productores no sea duradera. A partir de ello, se busca investigar si efectivamente existe una relación entre el programa y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016-2020.

Para el presente estudio se analizó dos categorías, siendo la primera el Programa Sierra y Selva Exportadora, el cual busca fortalecer e impulsar el acceso de los productores agrícolas a mercados nacionales e internacionales. Esta categoría cuenta con tres subcategorías. La primera es la Línea de Apoyo Informativo, la cual es una orientación informativa que brinda conocimientos teóricos, con la finalidad de comprender y cumplir con los requisitos que solicitan los mercados de exportación. La segunda subcategoría se denomina Línea de Apoyo en Desarrollo Económico, en donde se busca un acceso económico sostenible, mediante la obtención de contactos comerciales y generar un impacto positivo en los canales de transporte comercial. Como tercera subcategoría se tiene a la Línea de Apoyo Operativo, el cual busca la participación de las asociaciones productoras en eventos comerciales para obtener experiencia y lograr llegar a mercados extranjeros. La segunda categoría propuesta se denomina Desempeño Exportador, la cual se refiere al comportamiento de los productores asociados en el proceso de producción y comercialización de su producto, reflejando los resultados obtenidos a través del tiempo. Esta categoría cuenta con tres subcategorías, la primera es denominada Resultados Económicos. Esta subcategoría fue considerada pues permite medir el desempeño exportador mediante un avance respecto a las ventas y el volumen de producción. La segunda subcategoría se denomina Estrategias de Exportación, la cual fue considerada debido a que ayuda a definir los objetivos de exportación y poder combinar los recursos con los cuales cuentan las asociaciones, para así cumplir los logros trazados. La última subcategoría se denomina Resultados Genéricos, la cual permite saber el grado de participación y satisfacción por parte de los productores asociados respecto al éxito exportador que han o no logrado gracias al programa.

De la misma manera, para el presente estudio se plantearon tres objetivos específicos, siendo el objetivo general: Determinar la relación del programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportadora de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020. Igualmente, se plantearon tres hipótesis específicas, siendo la hipótesis principal: El programa Sierra y Selva Exportadora se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020

Tomando en consideración que el presente estudio cuenta con un enfoque cualitativo se pudo llevar a cabo las entrevistas a los diferentes actores claves, las cuales fueron analizadas en líneas anteriores con la finalidad de poder discutir los resultados y de acuerdo a ello, identificar las recomendaciones y conclusiones de la investigación.

#### 4.2.1 Discusión de la Hipótesis Principal

Para el presente estudio, se tuvo como objetivo e hipótesis principal determinar si existe una relación directa y positiva del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre los años 2016 - 2020.

En primer lugar, son diversos autores los que han estudiado e investigado sobre una posible relación entre los Programas de Promoción a las Exportaciones y el desempeño exportador de las empresas y productores. En base a ello, Del Águila (2019) en la tesis titulada “Influencia de

Programas de Promoción de Exportaciones en el Desempeño Exportador de empresas exportadoras de papa congelada en el Perú 2019” concluye que los PPE se encuentran relacionados con el conocimiento exportador. Asimismo, se pudo identificar que los PPE contribuyen a la obtención de un mayor conocimiento y toma de decisiones, puesto que al contar con una adecuada información y conocimientos del mercado nacional e internacional se generan mayores beneficios para las empresas. De la misma manera, los autores Comi y Resmini (2019) en el paper titulado “Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs?” determinan que estos programas funcionan como un instrumento eficiente que ayuda al logro e incentivo del desempeño exportador de las pymes teniendo así una relación directa y positiva. Por su parte, Budd y Merino (2020) en la tesis titulada “Influencia de los servicios de articulación comercial internacional de Sierra y Selva Exportadora en el desempeño exportador de los pequeños y medianos productores agrícolas organizados de la región selva en el periodo 2018 - 2019”, señala que si bien es cierto el programa debe cumplir con los objetivos para poder apoyar a los productores mediante sus servicios, es indispensable que estos también se encuentren comprometidos a un adecuado desempeño respecto a sus actividades para que juntos puedan lograr mayores beneficios, por ende el programa influye en el desempeño exportador pero con una intensidad de nivel bajo y medio puesto que, mencionan que existen otros factores que afectan al desempeño exportador de los productores asociados.

Dentro del análisis del presente estudio, se pudo determinar que los resultados obtenidos se asemejan al último antecedente mencionado en el párrafo anterior, puesto que se identifica que efectivamente el programa cumple la función de brindar las respectivas líneas de apoyo a través de herramientas y mecanismos; sin embargo, manifiestan que se debería realizar un mayor

esfuerzo en la enseñanza y el manejo de estos apoyos , puesto que perciben que no son lo suficientemente completos y de poca utilidad. Es por ello, que el programa Sierra y Selva Exportadora tiene una relación parcialmente positiva con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado. A continuación se presentan algunos fragmentos de las citas que refuerzan lo mencionado.

“Si bien es cierto todos los productores reciben la capacitación, no es como nosotros quisiéramos. No ha ayudado mucho en nuestras ventas ni en nuestro volumen. Los temas son básicos, son cosas que nosotros ya sabemos, la información que nos dan no sirve de mucha utilidad” (Jara, 2021).

“Sierra y Selva Exportadora, en estos dos años de pandemia, su accionar ha sido muy débil, prácticamente invisible” (Hidalgo, 2021).

“Sierra y Selva Exportadora, no tiene la acción ejecutiva que uno espera, ya que la principal misión de este programa es articular a las asociaciones productoras con el mercado ya sea nacional o internacional de acuerdo a los estándares de calidad que ellos piden” (Hidalgo, 2021).

“Sería un 50%. El programa debería proporcionarnos plataformas para que nosotros podamos ver qué mercados compran el producto y así contactarnos con ellos. Con eso se podría tener mejores resultados” (León, 2021).

En segundo lugar, la participación de los productores asociados en los Programas de Promoción de Exportación, genera que dichos productores desarrollen sus propios recursos con la finalidad

de lograr el acceso a mercados internacionales. Este avance, el cual se da de manera progresiva, hace mención a la teoría Uppsala, la cual ha sido desarrollada en el presente estudio, puesto que los productores asociados participantes del programa Sierra y Selva Exportadora cuentan con una serie de pasos que deberán cumplir de manera estructurada para llegar a la internacionalización. Lo mencionado se refuerza con investigaciones anteriores, como el caso de Wang, Chen, Wang y Li (2016), autores del paper titulado “Effect of export promotion programs on export performance: evidence from manufacturing SMEs” en donde mencionan que dentro de los Programas de Promoción de Exportación, las pequeñas y medianas empresas presentan diversos niveles de internacionalización, en los cuales cada uno de estos niveles deben ser apoyados de manera diferente y de acuerdo a las necesidades que presente cada empresa. El incremento del conocimiento de estas empresas, el cual se da de manera gradual, se alinea a la teoría de internacionalización de Uppsala. De acuerdo a lo mencionado, se puede resaltar lo manifestado por los expertos, quienes destacan que el logro de los objetivos de los pequeños y medianos productores se dará de manera progresiva y en un mediano a largo plazo. En base a ello, los conocimientos e información adquirida por las asociaciones se incrementarán en base a la experiencia y mediante los apoyos que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora.

“ Gracias a estos eventos comerciales, ellos (los productores) han logrado esta articulación comercial, donde se ha logrado que una de estas asociaciones sea proveedor de esta empresa. Pero como le digo, el objetivo es que más adelante, esperemos que en corto o mediano plazo” (Rafael, 2021).

Se puede determinar que el avance en cuanto a los productores asociados se da de manera progresiva, debido a que el programa los apoya desde las técnicas de producción de manera

adecuada hasta la búsqueda y obtención de contactos nacionales o internacionales. Sin embargo, se identifica que el programa debe realizar una evaluación un poco más personalizada a cada asociación y así poder ver el nivel en el cual se encuentran, en temas de conocimientos y experiencias.

En base a lo analizado, se puede evidenciar que la relación del programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco es parcialmente positiva entre el periodo 2016 - 2020.

#### 4.2.2 Discusión de la Hipótesis Específica N° 1

En este punto, se procederá a discutir los resultados obtenidos referente a esta hipótesis y con ello, ratificar la existencia de una relación entre la Línea de Apoyo Informativa brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016- 2020.

En primer lugar, Malca, Peña-Vinces y Acedo (2020), autores del paper titulado “Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy” concluyen que los apoyos informativos brindados por los Programas de Promoción a las Exportaciones traen consigo resultados positivos a las PYME, puesto que refuerzan las estrategias de la empresa brindando conocimientos e información y con ello aumentando su compromiso. De la misma manera, Catanzaro y Teyssier (2020), en el paper titulado “Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs” mencionan que los apoyos informativos fortalecen el conocimiento con el que cuentan

las pymes sobre las demandas de mercado, prácticas comerciales, requisitos y regulaciones logísticas de exportación. A su vez, la investigación realizada por Martínez (2007), llamada “Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes”, menciona que los programas creados por organismos, en cuanto a un apoyo informativo, son un instrumento útil para la mejora de capacidades y competencias organizacionales de las PYME. Sin embargo, evidencia que la intervención informativa de estos Programas de Promoción a la Exportación es casi nula, pues existe una gran falta de compromiso y carencias de un modelo acorde a las necesidades de las PYMES, por lo que concluye la existencia de una poca relación en cuanto al apoyo informativo de dichos programas con el desempeño exportador de las empresas. En base a lo mencionado por estos autores, se coincide con lo manifestado por los entrevistados, quienes mencionan que el programa, a través de capacitaciones y asesorías, brindan conocimientos e información que ha reflejado un cambio y aprendizaje en su desempeño exportador. Sin embargo, se resalta que dicha información ofrecida no está lo suficientemente orientada a los requerimientos de los productores asociados, pues es básica y general.

“Lo que son las asistencias técnicas y capacitaciones son muy globales, son muy generales. Los que vienen a ayudarnos son técnicos, quisiéramos a alguien con experiencia. El apoyo es muy teórico, necesitamos que sea más llevado a la realidad, quisiéramos personas más especializadas. No estoy satisfecha” (Jara, 2021).

“Falta que se especialicen más para que puedan capacitarse o ayudarnos mejor. Queremos que estas ayudas sean personalizadas, sentimos que todo es muy básico y general” (Salazar, 2021).

En segundo lugar, la información de mercados especializada, es de gran utilidad para las PYMES, pues gracias a ella se puede conocer la manera adecuada de ingresar a los mercados internacionales. En base a ello, Catanzaro y Teyssier (2020), autores del paper titulado “Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs”, menciona que en el apoyo informativo se encuentra la información de mercado sobre las oportunidades en mercados internacionales y su respectivos riesgos relacionados. Así como también, conocimiento sobre las necesidades específicas de clientes en el exterior y soporte en idiomas extranjeros. Por su parte, Budd y Merino ( 2020) en su tesis titulada “Influencia de los servicios de articulación comercial internacional de Sierra y Selva Exportadora en el desempeño exportador de los pequeños y medianos productores agrícolas organizados de la región selva en el periodo 2018 - 2019”, destacan que los productores entrevistados revelaron que si bien es cierto que las plataformas digitales que se brindan son de utilidad, revelan que debería haber un refuerzo en el uso y en la enseñanza de las mismas para una información más eficiente. De la misma manera, sugieren que se brinde dicha información de manera más dinámica y actualizada, mejorando el acceso a las plataformas como Veritrade o Trademap. Los entrevistados coinciden con lo expuesto anteriormente por los autores, debido a que se encuentran en la constante búsqueda de nuevos mercados para comercializar y exportar, por ende se encuentran en la necesidad de buscar y encontrar información pertinente para saber dirigirse a dichos mercados, sin incurrir en alguna limitante. De acuerdo con lo mencionado, el programa brinda una información de mercado especializada a los productores asociados de Aguaymanto; sin embargo, mencionan que cuentan con un acceso limitado a las plataformas digitales con las que trabajan,

como es el caso de Veritrade, lo que limita a tener información específica y relevante de mercados interesados en el producto.

“El programa debería proporcionarnos plataformas para que nosotros podamos ver qué mercados compran el producto y así contactarnos con ellos. Con eso se podría tener mejores resultados” (León, 2021).

“El tema de herramientas como es Veritrade por ejemplo, Sierra y Selva Exportadora imagino que debe tenerlo, pero cuando se le ha solicitado no nos ha dado ese acceso, tuvimos que comprarlo directamente nosotros y eso es un poco caro, esperábamos un apoyo por parte del programa pero no” (León, 2021).

“El programa maneja el veritrade que es de pago y me parece que está como usuario el programa pero la información no es tan completa y se necesita que sea más conciso para poder identificar de manera más práctica y fácil a las empresas” (Espinoza, 2021).

En base a lo analizado, se puede evidenciar que la relación de la Línea de Apoyo Informativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco es parcialmente positiva entre el periodo 2016 - 2020.

#### 4.2.3 Discusión de la Hipótesis Específica N° 2

En este punto, se procederá a discutir el resultado obtenido de referente a esta hipótesis y de este modo, demostrar la existencia de una relación entre la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico

brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016- 2020.

En primer lugar, Martínez (2006) en el paper titulado “Influencia de los corredores económicos de producción de limón de exportación en la Región Piura” concluye que existe una gran problemática en la producción del limón de Región Piura, la cual afecta gravemente a los pequeños y medianos productores agrícolas de dicha región. Esto se debe a la falta de inversión gubernamental, altos costos de transacción y la gran falta de una infraestructura básica, lo cual hace que la producción no sea del todo óptima. Es por ello, que resalta la importancia de incentivar la articulación e integración tanto de las comunidades como de la población rural a una mejor dinámica en el desarrollo nacional y regional mediante la ampliación y fortalecimiento de corredores económicos para una buena circulación de bienes. De la misma manera, concluye que la inversión en infraestructuras viales genera un gran impacto positivo en el desarrollo económico y reducción de la pobreza, dichos corredores favorecen a mercados para el desarrollo de la agricultura, creando diversas oportunidades en temas de bienes, capital, trabajo y mercados. A partir de lo mencionado, los entrevistados coinciden con el autor, puesto que mencionan que el fomento y desarrollo en corredores económicos en la región Huánuco propicia mayores facilidades para un mejor flujo comercial; sin embargo, no se tiene un apoyo para la mejora o creación de estas infraestructuras viales. En el caso del Programa Sierra y Selva Exportadora, este tiene como objetivo el impulsar el fortalecimiento de dichos corredores, facilitando la circulación de servicios y bienes entre zonas geográficas limítrofes, pero lamentablemente los productores asociados entrevistados comentan que el programa no cumple el objetivo

mencionado hasta la fecha, siendo el tema de infraestructuras viales una limitante para sus actividades comerciales. A continuación, se muestran algunos fragmentos importantes que resaltan este punto.

“Sería bueno que en lo de las carreteras haya un apoyo, que el programa pueda intervenir diciéndole al Gobierno regional que mejoren las carreteras y las zonas para que no haya mucho problema a la hora de enviar nuestro aguaymanto” (Aylas, 2021).

“A parte Ancomarca es un pueblo pequeño, por lo que nosotros mismos, pedimos al Gobierno por medio del programa que se mejoren las carreteras pero no hay un cambio lamentablemente, solo queda en palabras lo que ellos nos puedan decir” (Aldava, 2021).

“Ahora en lo de las carreteras, al momento de llevar nuestro producto a donde las empresas lo soliciten, a veces hay huelgas o huaycos por las lluvias, lo que hace que el aguaymanto se malogre, se apachurre y bueno las empresas si nos lo reciben pero nos descuentan y eso nos perjudica” (Jara, 2021).

“Para lo de las carreteras si estaría bueno que se pueda recibir un mejor apoyo del programa, como le digo a veces escucho que hay problemas para llevarlo a la ciudad y nuestra producción se malogra, entonces todo el esfuerzo a veces se echa a perder” (Sanchez, 2021).

En segundo lugar, el contar con un acceso sostenible a mercados nacionales como internacionales, permiten a los productores asociados desarrollar mejores estrategias de exportación, contar con la capacidad de identificar oportunidades de negocio y conocer actores claves para identificar de manera más adecuada los riesgos. En base a ello, Martínez (2007) en el

paper titulado “Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Un estudio de caso”, menciona que los Programas de Promoción de Exportaciones tienen la función de lograr que las pymes accedan a contactos y agentes comerciales en el extranjero. Asimismo, uno de los objetivos principales de dichos programas, es el de poder intervenir en el desarrollo económico de las pymes en los mercados mundiales, dicha intervención está basada en que las pequeñas y medianas empresas puedan contar con un acceso sostenible hacia esos mercados. No obstante, los resultados mostrados en la investigación, demuestran que dichas intervenciones por parte de estos programas, se están dando de manera pasiva, por ende, no son consistentes con sus objetivos. Lo manifestado anteriormente, difiere con los resultados de los entrevistados, dado que mencionan que en caso del programa Sierra y Selva Exportadora, el apoyo en temas de acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales se encuentra siendo ejecutada de manera óptima, puesto que se ha logrado conseguir clientes nacionales que se encargan de exportar el producto. Cabe resaltar que se obtuvo potenciales clientes internacionales, pero por falta de recursos por parte de las asociaciones no se pudo cumplir con los estándares solicitados por estas empresas. A continuación, se muestran algunos fragmentos importantes que resaltan este punto.

“Nuestra función es brindarle un acceso constante con los clientes interesados de aguaymanto lo demás es una negociación que depende de los representantes” (Espinoza, 2021).

“El programa nos ha ayudado con algunos contactos y nos ha hecho llegar hacia ellos” (Aldava, 2021).

“La señorita Sol con el Ingeniero Manuel nos han ayudado a conseguir los contactos para poder ofrecer el Aguaymanto con empresas de acá, eso hizo que nosotros pudiéramos vender a Orgánica del Perú, esta empresa nos ha estado pidiendo grandes cantidades de nuestro aguaymanto” (Aldava, 2021).

“Si, estoy satisfecha por que nos ayudó a tener contactos con empresas interesadas en aguaymanto, también a que conozcan nuestro aguaymanto y que nos conozcan como asociación” (Aldava, 2021).

“Si, nos dan contactos con empresas, ellos también nos ayudaron a vender a la empresa Orgánica del Perú y la gestora que viene nos comenta cuales son los países o empresas interesadas” (Ayala, 2021).

De acuerdo a lo analizado, se puede evidenciar que la relación de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco es parcialmente positiva entre el periodo 2016 - 2020.

#### 4.2.4 Discusión de la Hipótesis Específica N° 3

En base a los antecedentes y las entrevistas realizadas, se procederá a discutir los resultados obtenidos para esta hipótesis y con ello demostrar la existencia de una relación entre la Línea de Apoyo Operativo brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016-2020.

En primer lugar, los autores Malca, Peña - Vences y Acedo (2020), en el paper titulado “Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy”, señalan que una de las funciones más relevantes de los Programas de Promoción de Exportaciones es el de promover la participación de las pequeñas y medianas empresas en los eventos comerciales. El participar en dichos eventos genera una mayor experiencia para los productores, dado que involucran nuevos y diversos conocimientos, conocer mejor a los competidores, estar informado de las tendencias de la industria e identificar redes de contactos. De la misma manera, Catanzaro y Teyssier (2020) en el paper titulado “Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs”, concluyen que la participación de las pequeñas y medianas empresas en ferias o ruedas de negocio les permite ganar experiencia y con ello mejorar su desarrollo internacional. Por su parte, Chumpitaz y Malpartida (2020), en la tesis “Instrumentos de promoción comercial de Promperú como factores relacionados a las oportunidades de exportación en las MiPymes del sector No Tradicional en el período 2011 - 2019, demuestran que las ferias comerciales y ruedas de negocios incentivan a intercambios comerciales e impulsan así, al comercio en el exterior. Los entrevistados coinciden con lo mencionado por los autores, y manifiestan que dichos eventos comerciales permiten dar a conocer su producto, como también generar la posibilidad de realizar negocios de exportación con compradores potenciales. A continuación, se muestran algunos fragmentos citados que resaltan este punto.

“Si sirven las ferias, al menos ha ayudado que nuestras ventas suban un poco, pero igual lo vendemos a un precio bajo por eso digo que no hay mucha diferencia o que se gana bastante” (Aquino, 2021).

“Gracias a estas ferias, pudimos concretar 1 o 2 ventas. En las Ruedas de Negocios también se concretó en lo mínimo, no muchas ventas” (León, 2021).

“Sabemos que las ferias y ruedas de negocios son como una vitrina para poder promocionar el producto y ahí tener los contactos comerciales” (Rafael, 2021).

“Las ferias permiten a los productores participar en ella, cosa que ocurrió con el aguaymanto. Tuvimos la oportunidad de asistir cuando se podía, a una feria internacional la cual fue Anuga en Brasil, la cual es similar a la de Alemania, permitió poder conocer a compradores interesados” (Parodi, 2021).

“Me parece bien que participemos en las ferias o ruedas de negocio, porque nos ayuda a vender o hacer conocido al aguaymanto” (Aldava, 2021).

En segundo lugar, el apoyo y participación en estos eventos comerciales contribuye a un mejor desempeño exportador de las empresas productoras participantes, puesto que se logran concretar ventas a mediano o largo plazo, negociaciones, recolectar información relevante para la implementación de estrategias exportadoras de acuerdo a las necesidades de la industria y la creación de una red de contactos. En base a lo mencionado, Cruz & Quispe (2020) en su tesis titulada “Programa Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo 2016-2019”, mencionan que las ferias comerciales y ruedas de

negocio son unas de las actividades esenciales que brinda los Programas de Promoción de Exportaciones, esto le permite a las pequeñas y medianas empresas a establecer una red de contactos en el extranjero, ya sea desde clientes, proveedores o socios. Sin embargo, estos eventos comerciales no se deben ver como una fuente generadora de ventas, sino como una oportunidad de acceso a redes de contacto que generan ventas a largo plazo, pues ayuda a generar relaciones duraderas entre estos actores. Por su parte, Torres (2010), autora del artículo titulado “Asociatividad como estrategia para desarrollar las exportaciones de pisco del valle de Cañete”, menciona a la asociatividad como una estrategia fundamental para las negociaciones, pues permite a los productores un incremento en sus estándares competitivos, los cuales son determinantes para poder enfrentarse, dentro de estos eventos comerciales, a las competencias y a las compañías exportadoras. En base a lo mencionado por los autores, se evidencia que los entrevistados refuerzan lo mencionado, pues opinan que mediante la participación en ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio se les da la posibilidad de concretar ventas a largo plazo y fortalecer su asociatividad, contribuyendo así al desempeño exportador de los productores asociados. A continuación, se muestran algunas citas que resaltan estos puntos.

“En las ferias que hemos participado si a veces han hecho que tengamos mayores ventas, en temas de volumen no nos ha contribuido mucho. En ventas si, por que al participar vendes y promocionas tus productos, a veces se vende mucho a veces poco” (Salazar, 2021).

“En las Ruedas de Negocios, los representantes de las empresas interesadas en comprar el producto han solicitado los estándares de calidad y bueno los productores saben que solos no van a poder llegar a la cantidad que estos demandantes solicitan, entonces ahí existe

una organización y coordinación como asociación para poder llegar a las solicitudes que piden los mercados” (Rafael, 2021).

“Gracias a estos eventos comerciales, ellos (los productores) han logrado esta articulación comercial, donde se ha logrado que una de estas asociaciones sea proveedor de esta empresa. Pero como le digo, el objetivo es que más adelante, esperemos que en corto o mediano plazo, estas asociaciones vendan directamente” (Rafael, 2021).

“Si nos organizamos y vemos quienes van a ir, quienes tienen tiempo. Porque a veces nosotros trabajamos en otras cosas entonces tenemos que ordenarlos bien, también tenemos que preparar los productos que vamos a llevar a las ferias” (Aldava, 2021).

“Si, hay más organización para ir a las ferias. Todos nos reunimos, quienes para ir, quienes para presentar. Como asociación nos preparamos todos. Van a estos eventos 3 o 4 personas” (Aldava 2021).

De acuerdo a lo analizado, se puede evidenciar que la relación de la Línea de Apoyo Operativa brindada por el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco es positiva entre los años 2016 - 2020.



#### 4.2.5. Hallazgos de la investigación

En este punto se procederá a explicar los hallazgos que fueron encontrados durante las entrevistas tanto a productores como a expertos involucrados con el presente estudio, los cuales no estaban previstos y nos ayudará a poder complementar la elaboración de las conclusiones y recomendaciones

#### 4.2.5.1. Análisis de la categoría

#### Categoría N° 1: Programa Sierra y Selva Exportadora

#### Hallazgo 1: Apoyo del Estado

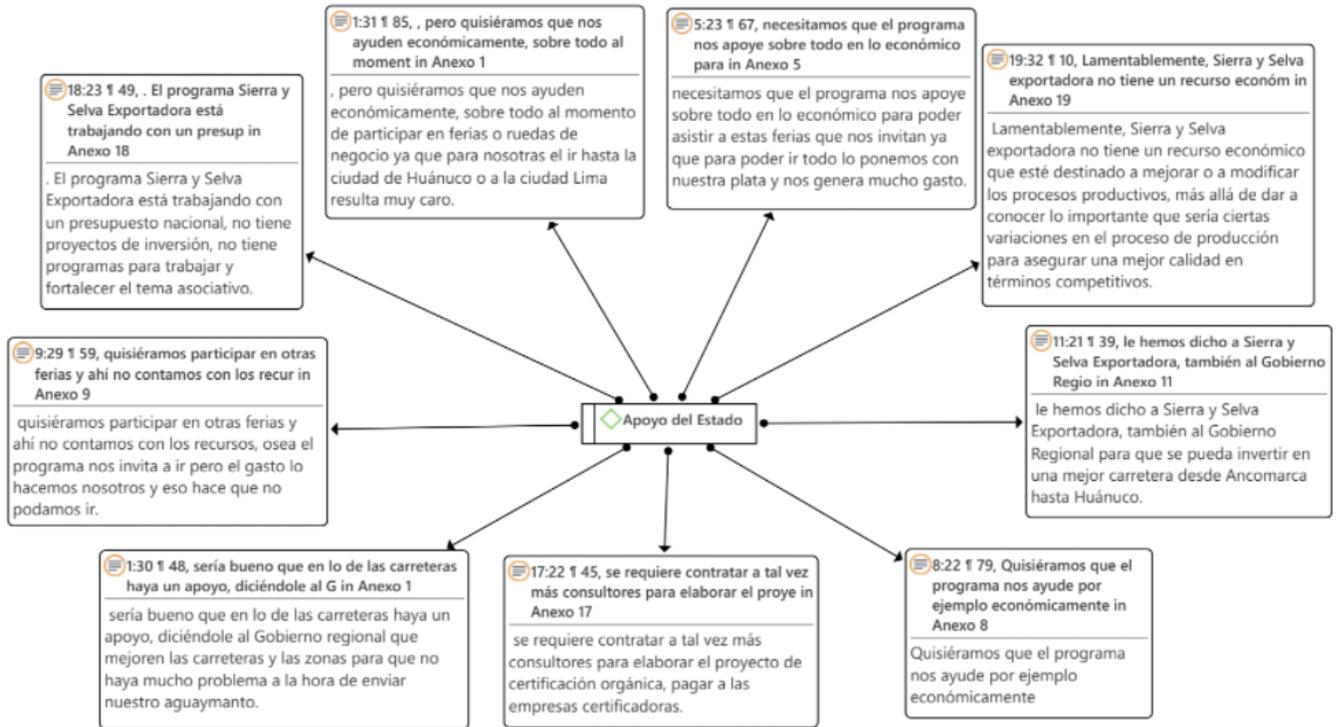


Figura N°30. Vista de la Red “Apoyo del Estado”. Procesado a través del Atlas Ti. Elaboración Propia.

El primer hallazgo que se pudo encontrar, relacionado al programa Sierra y Selva Exportadora, se basa en el Apoyo del Estado, puesto que es fundamental incorporar mayores fondos para el presupuesto de este programa, debido a que les permitirá optimizar y modernizar los servicios que actualmente ofrecen, en temas de procesos productivos, contratación de especialistas con mayor experiencia, subvenciones para la participación en eventos comerciales y estrategias de exportación.

“(…) lamentablemente Sierra no tiene un recurso económico que esté destinado a mejorar o a modificar los procesos productivos más allá de dar a conocer lo importante que sería ciertas variaciones en el proceso de producción para asegurar una mejor calidad en términos competitivos” (Parodi, 2021).

“(…) necesitamos que el programa nos apoye sobre todo en lo económico para poder asistir a estas ferias que nos invitan dado que para poder ir todo lo ponemos con nuestra plata y nos genera mucho gasto” (Aldava, 2021).

“ El programa Sierra y Selva Exportadora está trabajando con un presupuesto nacional, no tiene proyectos de inversión, no tiene programas para trabajar y fortalecer el tema asociativo” (Hidalgo, 2021).

“(…) se requiere contratar a tal vez más consultores para elaborar el proyecto de certificación orgánica, pagar a las empresas certificadoras” (Rafael, 2021).

“(…) sería bueno que en lo de las carreteras haya un apoyo, diciéndole al Gobierno regional que mejoren las carreteras y las zonas para que no haya mucho problema a la hora de enviar nuestro aguaymanto” (Aylas, 2021).

“(…) le hemos dicho a Sierra y Selva Exportadora, también al Gobierno Regional para que se pueda invertir en una mejor carretera desde Ancomarca hasta Huánuco” (Aquino, 2021).

Los entrevistados también hicieron mención respecto a un apoyo por parte del Gobierno en cuanto una mejora en las infraestructura viales, debido a que estas vías son determinantes para el progreso de estas regiones pues se crea una dinámica económica competitiva, facilita a los productores asociados a un mejor flujo comercial, contribuyendo a sus ingresos y por ende a su bienestar.

Categoría N°2: Desempeño Exportador

Hallazgo 2: Autofinanciamiento de las asociaciones

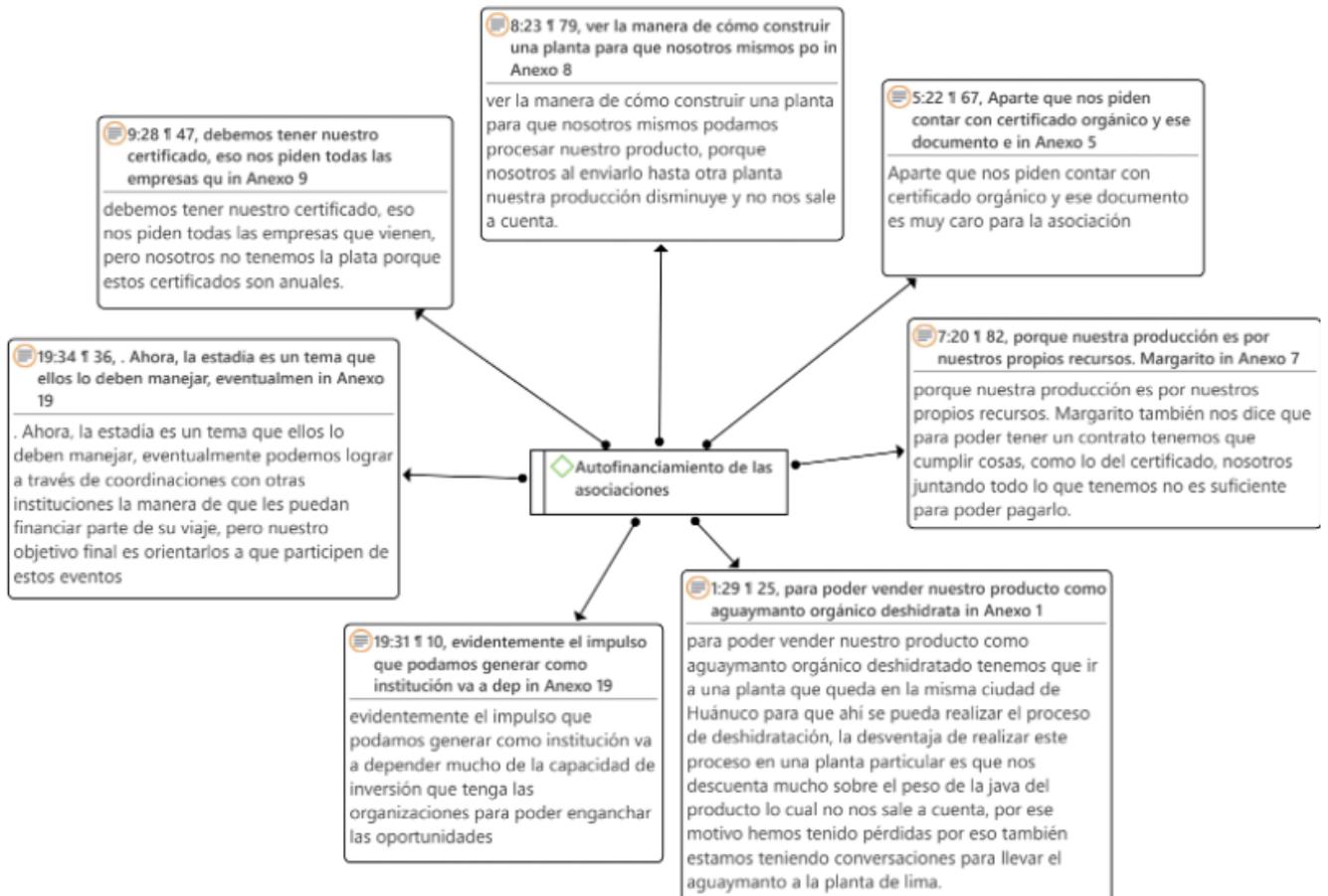


Figura N°31. Vista de la Red “Autofinanciamiento de las asociaciones”. Procesado a través del Atlas Ti. Elaboración Propia.

El segundo hallazgo encontrado fue Autofinanciamiento de las asociaciones, el cual hace mención a que las asociaciones participantes del programa Sierra y Selva Exportadora cuenten con la capacidad de poder autofinanciarse. Los entrevistados mencionan que realizan las diversas actividades de producción bajo sus propios recursos económicos. Asimismo mencionan, que ha

sido complicado el poder acceder a préstamos con entidades privadas o públicas, adaptándose a financiarse con los recursos de cada productor.

“(…) evidentemente el impulso que podamos generar como institución va depender mucho de la capacidad de inversión que tenga las organizaciones para poder enganchar las oportunidades correcto y las demandas con ese acceso a mercados en base a los recursos que las organizaciones haya destinado en el desarrollo de sus cultivos” (Parodi, 2021).

“(…) porque nuestra producción es por nuestros propios recursos. Margarito también nos dice que para poder tener un contrato tenemos que cumplir cosas, como lo del certificado, nosotros juntando todo lo que tenemos no es suficiente para poder pagarlo” (Aldava, 2021).

“(…) para poder vender nuestro producto como aguaymanto orgánico deshidratado tenemos que ir a una planta que queda en la misma ciudad de Huánuco para que ahí se pueda realizar el proceso de deshidratación, la desventaja de realizar este proceso en una planta particular es que nos descuenta mucho sobre el peso de la java del producto lo cual no nos sale a cuenta, por ese motivo hemos tenido pérdidas” (Aylas, 2021).

“(…) ver la manera de cómo construir una planta para que nosotros mismos podamos procesar nuestro producto, porque nosotros al enviarlo hasta otra planta nuestra producción disminuye y no nos sale a cuenta” (Aldava, 2021).

“(…) pero la estadía es un tema que ellos lo deben manejar, eventualmente podemos lograr a través de coordinaciones con otras instituciones la manera de que les puedan

financiar parte de su viaje, pero nuestro objetivo final es orientarlos a que participen de estos eventos” (Parodi, 2021).

“(…) Debemos tener nuestro certificado, eso nos piden todas las empresas que vienen, pero nosotros no tenemos la plata porque estos certificados son anuales” (Aldava, 2021).

De acuerdo a los fragmentos citados en las líneas anteriores, se puede evidenciar que a pesar de los recursos económicos con los que cuentan dichas asociaciones, es fundamental que puedan acceder a un mayor capital propio para poder cubrir gastos esenciales, que contribuirán a que estas asociaciones puedan crecer comercialmente a nivel regional, nacional e internacional. Una de las opiniones más reiteradas fueron las de la construcción de una planta procesadora de Aguaymanto y las certificaciones orgánicas, las cuales son requisitos imprescindibles para adquirir de manera sólida y gradual la sostenibilidad de este negocio agrario.

## Categoría N°2: Desempeño Exportador

### Hallazgo 3: Acceso a la tecnología

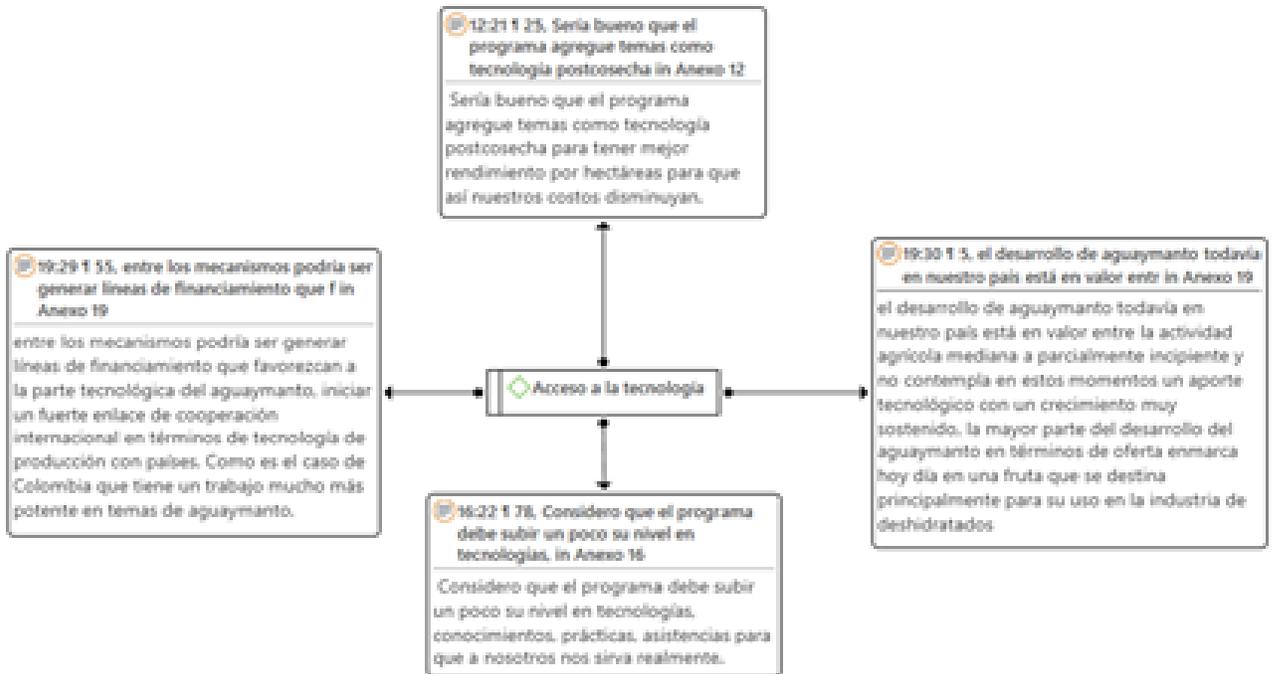


Figura N°32. Vista de la Red "Acceso a la Tecnología". Procesado a través del Atlas Ti.

Elaboración Propia.

Como tercer hallazgo, se destaca el acceso a la tecnología, puesto que las asociaciones productoras requieren de estas innovaciones para generar un mejor impacto en cuanto a su productividad. Actualmente, existe una brecha en términos tecnológicos, debido a que dichas asociaciones productoras de aguaymanto no cuentan con un alto nivel de capital para poder acceder a este tipo de tecnologías. Las tecnologías, que en estos últimos años, se han aplicado en países líderes de aguaymanto, como es el caso de Colombia, ha generado que los precios y costos en temas de producción sean accesibles para este sector. En el caso de las asociaciones

pertenecientes al programa Sierra y Selva Exportadora, el acceso a proveedores para plantas procesadoras para el deshidratado, tecnología poscosecha y maquinaria, implica ejecutar un proceso riguroso y costoso, debido a que lo realizan de manera tercerizada, perjudicándolos ampliamente en sus resultados económicos. A partir de ello, se busca que en el Perú los productores agrícolas asociados cuenten con este acceso a tecnologías y sepan utilizarlas adecuadamente, para que así puedan generar más beneficios.

“(…) Sería bueno que el programa agregue temas como tecnología poscosecha para tener mejor rendimiento por hectáreas para que así nuestros costos disminuyan” (León, 2021).

“(…) generar líneas de financiamiento que favorezcan a la parte tecnológica del aguaymanto, iniciar una fuerte enlace de cooperación internacional en términos de tecnología de producción con países como es el caso de Colombia que tiene un trabajo mucho más potente en temas de aguaymanto” (Parodi, 2021).

“(…) el desarrollo de aguaymanto todavía en nuestro país está en valor entre la actividad agrícola mediana a parcialmente incipiente y no contempla en estos momentos un aporte tecnológico con un crecimiento muy sostenido la mayor parte del desarrollo del aguaymanto en términos de oferta enmarca hoy día en una fruta que se destina principalmente para su uso en la industria de deshidratados” (Parodi, 2021).

“Considero que el programa debe subir un poco su nivel en tecnologías, conocimientos, prácticas, asistencias para que a nosotros nos sirva realmente” (León, 2021).

En base a lo citado en líneas anteriores, se puede analizar que el mercado de aguaymanto en el Perú resulta ser aún incipiente, por lo que no existe un acceso tecnológico sostenible; sin embargo, las asociaciones se encuentran buscando mecanismos para acceder a tecnologías de producción con la finalidad de poder potenciar su adquisición tanto en nuevos conocimientos como en prácticas, que puedan mejorar u optimizar su productividad agrícola y con ello sus ingresos.

## CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

Para el presente estudio, las conclusiones fueron planteadas en base a los resultados obtenidos tanto en los objetivos como en las hipótesis de la investigación. Mientras que las recomendaciones serán planteadas de acuerdo a los resultados obtenidos en base a las entrevistas realizadas a los actores clave.

### Conclusiones:

En base al objetivo principal, se determinó que entre el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020, existe una relación parcialmente positiva, debido a que el programa, a través de la Línea de Apoyo Informativo, Línea de Apoyo en Desarrollo Económico y la Línea de Apoyo Operativo, ha logrado que dichos productores asociados obtengan resultados en temas de conocimiento del producto, fortalecimiento asociativo, ingreso a redes de contacto con exportadores y un potencial aumento del volumen y venta de exportación. Sin embargo, en los resultados de las entrevistas tanto a productores como expertos, se evidencia que las líneas de apoyo deberán ser reforzadas para obtener mejores resultados.

Referente al objetivo específico 1, se comprobó que la relación en la Línea de Apoyo Informativo del programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los

años 2016-2020 es parcialmente positiva . Esto se debe a que la Línea de Apoyo Informativo brindada por el programa, genera que los productores asociados, mediante asesorías, capacitaciones e información de mercado especializada, adquieran conocimientos e información para realizar negociaciones y potenciar su capacidad exportadora, reflejando resultados no tan significativos en el desempeño exportador, puesto que los entrevistados indicaron que dicha información no se encuentra orientada en su totalidad a las necesidades de las asociaciones, así como también señalaron que el acceso a las plataformas digitales es limitado y desactualizado.

Con respecto al objetivo específico 2, se concluyó que la relación de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico ofrecida por el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016 - 2020 es parcialmente positiva. Esto se debe a que tanto el acceso sostenible a mercados nacionales e internacionales, como el impulsar el fortalecimiento de infraestructuras viales, las cuales forman parte de dicha línea, generan que los productores asociados logren un mejor desarrollo comercial y con ello incrementar sus beneficios. No obstante, los entrevistados señalaron que en temas del impulso a la creación o fortalecimiento de infraestructuras viales para un mejor transporte del aguaymanto entre zonas colindantes, el programa Sierra y Selva Exportadora no se encuentra cumpliendo lo esperado, pues no existe hasta la fecha una mejora referente a este tema.

En relación con el objetivo específico 3, se comprobó que la relación de la Línea de Apoyo Operativo brindado por el programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los

años 2016 - 2020 es positiva. Esto se da, debido a que esta línea de apoyo, la cual brinda oportunidad de participación en eventos comerciales, como ferias comerciales y ruedas de negocios, han servido de plataforma para los productores asociados, permitiéndoles realizar negocios de manera directa, obtener mayor experiencia y poder realizar ventas esporádicas a empresas exportadoras. Por esa razón, los entrevistados consideraron que existe un avance considerable en su desempeño exportador, puesto que les ha permitido tener una interacción con potenciales compradores y crear redes de contacto que a largo plazo, les será de utilidad para concretar ventas.

Recomendaciones:

Académica

Se recomienda a los futuros investigadores, el realizar estudios acerca de los factores internos que limitan el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto en el Perú participantes del Programa Sierra y Selva Exportadora. Puesto que, si bien en el presente estudio se ha identificado la existencia de una relación, es relevante conocer de manera más detallada aquellos factores internos que limitan a un adecuado desempeño exportador de los productores asociados afiliados al programa, aplicando un enfoque cuantitativo para poder conseguir resultados más precisos y así poder compararlos.

Del mismo modo, resulta interesante el seguir realizando investigaciones a los productores asociados, dado que se evidencia que la mayoría de investigaciones estudian a las empresas, más no se cuenta con mucha información respecto al desempeño de los productores agrícolas. Se

recomienda realizar más estudios a estos actores, puesto que representan un rol importante en la cadena de exportaciones y en la economía nacional.

Igualmente, se recomienda estudiar los impactos del COVID-19, en el rendimiento del programa Sierra y Selva Exportadora en estos últimos años. para identificar cuáles son las diferencias y acciones que está tomando tanto el Estado como los representantes del programa para poder adaptarse y recuperarse ante esta nueva normalidad y a partir de ello, determinar de qué forma están ayudando a los pequeños y medianos productores agrícolas, debido a que algunos entrevistados mencionaron que no hubo gran diferencia en cuanto a los apoyos del programa ni antes ni después de la pandemia.

Productores:

Se recomienda a los productores asociados, considerar previamente a la afiliación del programa Sierra y Selva Exportadora, el contemplar que todos los miembros de la asociación se encuentren dispuestos a dar los recursos necesarios para poder fortalecer y consolidar la asociación y con ello lograr un mejor desempeño exportador. Esto se debe, a que según lo mencionado en las entrevistas por los expertos, señalan que para obtener óptimos resultados en el desempeño exportador no solo depende de los apoyos dados por el programa, sino también del compromiso que pone cada productor en sus asociaciones para poder crecer.

De igual manera, se recomienda a los productores asociados el realizar una inversión mediante un financiamiento con alguna entidad pública o privada para la obtención de la certificación orgánica, debido a que dicha inversión les permitirá acceder a mercados internacionales. Para que el costo sea menor, los productores deben encontrarse agrupados para así emplear un sistema

compartido de control interno, para ello, es de vital importancia que entre la asociación se mantenga un buen trabajo en equipo, cooperación y confianza. Además, de acuerdo a los hallazgos encontrados en la presente investigación, se recomienda que por medio de la inversión mediante el financiamiento, los productores puedan adquirir tecnologías de producción que permitan optimizar la productividad agrícola, disminuir costos y con ello obtener mayores ingresos.

Estado:

Dentro de los hallazgos encontrados en el presente estudio, se encuentra el Apoyo del Estado hacia el programa Sierra y Selva Exportadora, por lo que en primera instancia, se recomienda al Gobierno destinar un mayor presupuesto al programa Sierra y Selva Exportadora, con la finalidad de poder mejorar las líneas de apoyo que ofrece y poder rediseñar sus actividades , para que estas se encuentren mejor planificadas e interrelacionadas, en beneficio de los productores agrícolas, lo que permitirá a estos actores acercarse de forma más estable y directa a los mercados.

Se recomienda al MIDAGRI, poder reforzar el trabajo en coordinación con los gobiernos regionales y el programa Sierra y Selva Exportadora, a fin de que puedan complementarse y brindar una adecuada articulación dirigida a los pequeños y medianos productores agrícolas de la región, puesto que en una de las entrevistas se mencionó que en vez de complementar funciones en beneficio de los productores, se encuentran duplicandose, haciendo que los apoyos no sean del todo efectivos.

Del mismo modo, se recomienda al Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego del Perú el poder actualizar las plataformas digitales brindadas por el programa, para así poder facilitar el acceso a la información de mercados específicos, mejorar sus capacidades y contar con la información necesaria y relevante para una mejor toma de decisiones estratégicas.

Se recomienda que el MIDAGRI, refuerce el apoyo brindado por Sierra y Selva Exportadora, respecto a realizar evaluaciones que permitan conocer el nivel o el grado en el que se encuentra cada asociación, para que de esta modo se puedan realizar los apoyos respectivos en base a los requerimientos y necesidades que presente cada una de ellas, de una manera más personalizada y profunda. .

Se recomienda al MIDAGRI, colocar información más específica cuando se solicita la base de datos para temas de investigación, puesto que uno de los obstáculos presentados en el presente estudio, fue el de no contar con información precisa acerca de el número exacto y nombres de las asociaciones productoras de aguaymanto que se encontraban trabajando, en los últimos años, con el programa Sierra y Selva Exportadora

## REFERENCIAS

- Adex Data Trade (19 de diciembre de 2021). Estadísticas por Descripción Arancelaria. <https://adexdatatrade.upc.elogim.com>
- Agencia Agraria de Noticias. (2016, agosto, 08). Gobierno promulga ley que crea Sierra y Selva Exportadora. <https://agraria.pe/noticias/gobierno-promulga-ley-que-crea-sierra-y-selva-11741>
- Agencia Agraria de Noticias. (2018, marzo, 02). “Potenciar la Agricultura de Sierra y Selva” según Secretario Ejecutivo-Alianza de Aprendizaje Perú. <https://agraria.pe/columna/potenciar-la-agricultura-de-sierra-y-selva-16088>
- Agencia Agraria de Noticias. (2021, mayo, 04). Exportaciones peruanas de aguaymanto alcanzaron las 288 toneladas por US\$ 2.659.000 en 2020. <https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-aguaymanto-alcanzaron-las-288-tone-24284>
- Agencia Peruana de Noticias. (2021, septiembre, 29). *Diversificación productiva: ¿qué potencialidades tienen las regiones del Perú?*. [Noticia Adjunta]. <https://andina.pe/agencia/noticia-diversificacion-productiva-potencialidades-tienen-las-regiones-del-peru-848926.aspx>
- Agenda Bicentenario. (2021). La promoción de exportaciones desde el enfoque de los recursos y capacidades: contribución al fortalecimiento de las políticas para la internacionalización de la PYME peruana. Centro de Investigación Universidad del Pacífico. <https://agendabicentenario.pe/wp-content/uploads/2020/12/Malca-Bicentenario-1.pdf>

- Almarza Franco, Yamely, & Pirela Morillo, Johann (2016). Glasser y Strauss: Construyendo una teoría sobre apropiación de la gaita zuliana. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXII(4),115-129.[fecha de Consulta 23 de Enero de 2022]. ISSN: 1315-9518. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=28056724008>
- Andina (2017, enero, 12). “Sierra y Selva Exportadora impulsará industrialización de Loreto”, según Sierra y Selva Exportadora. <https://andina.pe/agencia/noticia-sierra-y-selva-exportadora-impulsara-industrializacion-loreto-653558.aspx>
- Andina (2020, marzo, 09). “Productos peruanos destacaron en feria mundial líder en alimentos orgánicos”, según Promperú. <https://andina.pe/agencia/noticia-productos-peruanos-destacaron-feria-mundial-lider-alimentos-organicos-787552.aspx>
- Andina. (2019, junio, 03). “Super Foods Perú logró expectativas de negocios por US \$13 millones en Centroamérica”, según PromPerú. <https://andina.pe/agencia/noticia-super-foods-peru-logro-expectativas-negocios-13-millones-centroamerica-754296.aspx>
- Arbaiza, L. (2014). *Cómo elaborar una tesis de grado*. Lima: Universidad ESAN.
- Banco Mundial. (2018, abril, 20). “La inclusión financiera es un factor clave para reducir la pobreza e impulsar la prosperidad”. <https://www.bancomundial.org/es/topic/financialeclusion/overview#1>
- Banco Mundial. (2021, octubre, 14). *Pobreza: Panorama General*. Recuperado el 08 de octubre de 2021, de <https://www.bancomundial.org/es/topic/poverty/overview#1>
- Barrientos Felipa, P. (2018). La agricultura peruana y su capacidad de competir en el mercado internacional. *Equidad y Desarrollo*, (32), 143-179. <https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1274&context=eq>

- Barrientos, P. (2019). Estrategia de integración del pequeño agricultor a la cadena de exportaciones. *Revista Semestre Economico*, 22(51), 83-123.  
<http://dx.doi.org/10.22395/seec.v22n51a5>
- Bernal, P. M. & Conde, P.E. References [Referencias]. Recuperado el 30 de octubre de 2021, de <https://www.monografias.com/trabajos33/plan-investigacion/plan-investigacion.shtml>
- Bıçakcıoğlu, P., Hizarci, P., Ayca, K., Özgen, O. & Madran, C. (2017). Innovation and export performance: a meta-analytic review and theoretical integration. *Revista científica*, 23(5).  
<https://www.proquest.com/docview/2534468864/fulltextPDF/6307E699792C4CFAPQ/1?accountid=43860>
- Budd, K., & Merino, J. (2020). Influencia de los servicios de articulación comercial internacional de Sierra y Selva Exportadora en el desempeño exportador de los pequeños y medianos productores agrícolas organizados de la región selva en el periodo 2018 - 2019. [ Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.  
<http://hdl.handle.net/10757/655469>
- Buendía, E. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. *Revista Análisis Económico*, 28(69), 55-78.  
<https://www.redalyc.org/pdf/413/41331033004.pdf>
- Cardozo, P., Chavarro, A., & Ramirez, C., (2007). Teorías de internacionalización. *Panorama Revista Especializada de Educación*. 1(3). [Dialnet-TeoriasDeInternacionalizacion-4780130.pdf](http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4780130)

- Carneiro, J., Rocha, A., & Ferreira, J. (2020). Challenging the Uppsala Internationalization Model: a Contingent Approach to the Internationalization of Services. *Revista de Administración Contemporánea*. 5(2). 85-103.  
<https://www.scielo.br/j/bar/a/kpv8DD8FtxcBtFvDwD3Bm7z/?lang=en>
- Castro, P., Molina, H., & Ramirez, J. N.(s.f).La evolución de las estrategias de internacionalización de las empresas manufactureras andaluzas de carácter familiar. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales ETEA. Universidad de Córdoba.  
<http://xivrem.ujaen.es/wp-content/uploads/2012/05/60-R-118M220.pdf>
- Catanzaro, A., Teyssier, Christine. (2020). Export promotion programs, export capabilities, and risk management practices of internationalized SMEs. *Revista Small Bus Econ*. DOI: 10.1007/s11187-020-00358-4
- Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales (2020). Impacto de las exportaciones en el PBI y en el empleo. ADEX. <https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2020/03/Impacto-de-las-Exportaciones-en-el-PBI-y-Empleo-DT-2020-02.pdf>
- Cerna, D. (2020, agosto, 10). “A pocos días de iniciarse la gran campaña de siembra de los principales cultivos, analizamos la situación de la agricultura a pequeña escala en tiempos de pandemia”. Universidad de Piura. <https://www.udep.edu.pe/hoy/2020/08/el-pequeno-agricultor-desafios-y-oportunidades-tras-la-crisis/>
- Chumpitaz, R., & Malpartida, Y. (2020). Instrumentos de promoción comercial de Promperú como factores relacionados a las oportunidades de exportación en las MiPymes del sector No Tradicional en el periodo 2011 - 2019. [Tesis de Licenciatura, Universidad

- Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. <http://hdl.handle.net/10757/653441>
- Comex Perú. (08, agosto, 2016). La evolución de las exportaciones. <https://www.comexperu.org.pe/en/articulo/la-evolucion-de-las-exportaciones>
  - Comex Perú. (2020, diciembre, 04). “Problemas del sector agrícola explicarían los menores ingresos de los productores”. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/problemas-del-sector-agricola-explicarian-los-menores-ingresos-de-los-productores>
  - Comex Perú. (2020, diciembre, 18). “Sector Agrícola acumula una década de crecimiento, pero continúa rezagado en productividad”. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/sector-agricola-acumula-una-decada-de-crecimiento-pero-continua-rezagado-en-productividad>
  - Comex Perú. (2020, julio, 17). FAE - Agro: “Una nueva oportunidad para el desarrollo del país”. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/fae-agro-una-nueva-oportunidad-para-el-desarrollo-agricola-del-pais>
  - Comi, S., Resmini, L. (2020). Are export promotion programs effective in promoting the internalization of SMEs?. *Revista Economía Política* (37) 547–581. DOI: 10.1007/s40888-019-00170-8
  - Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo. (2020). *Informe Anual del Desarrollo del Comercio Exterior Agroexportador 2020*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú. <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/Desenvolvimiento-comercio-externor-agroexportador-2020.pdf>

- Consorcio de Investigación Económica y Social. (2019). Auge agroexportador en el Perú: Un análisis de sobrevivencia de productos y empresas. [Informe final del Grupo de Análisis para el Desarrollo].  
[https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/ifinal\\_agroexport.pdf](https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/ifinal_agroexport.pdf)
- Cruz, K., & Quispe, N. (2020). Programa Promoción a las exportaciones (Ruta Exportadora) y su relación con el desempeño exportador de las empresas PYMES participantes del sector cacao de las regiones de San Martín y Junín en el periodo 2016-2019. [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.  
<http://hdl.handle.net/10757/653933>
- Dávila, M., Ospina, D., Vásquez, A. & Plaza, G. (2006). Perspectivas teóricas sobre internacionalización de empresas. Universidad del Rosario.  
<https://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/1211/BI%2030.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Defilippi, P., & Espinoza, N. (2021). El programa Ruta Exportadora en las empresas comercializadoras de envases de bio papel de Lima Perú y su desempeño exportador dentro del periodo 2017-2019. [Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.  
<http://hdl.handle.net/10757/655721>
- Del Águila, A. (2019). Influencia de Programas de Promoción de Exportaciones en el desempeño exportador de empresas exportadoras de papa congelada en Perú 2019 [Tesis de Licenciatura, Universidad San Ignacio de Loyola]. Repositorio Académico Alicia.  
<http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/9594>

- Delgado Fernandez, D.J. (2018). *Exportación de Aguaymanto Orgánico Deshidratado al mercado de Amsterdam, Holanda* (tesis para licenciatura). Recuperado de [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5716/delgado\\_fdj.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/5716/delgado_fdj.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Diario El Comercio. (2021, marzo, 21). “Planes Regionales de Exportación impulsan el comercio exterior de Áncash y Huánuco”, según Mincetur. <https://elcomercio.pe/economia/peru/planes-regionales-de-exportacion-impulsan-comercio-exterior-de-ancash-y-huanuco-nndc-noticia/?ref=ecr>
- Diario Gestión (2016, noviembre, 09). Estados Unidos encabeza la lista de 35 países que compran aguaymanto del Perú [Nota de Prensa]. <https://gestion.pe/economia/estados-unidos-encabeza-lista-35-paises-compran-aguaymanto-peru-120171-noticia/?ref=gesr>
- Diaz, I. (2009). Enfoque de Porter y de la teoría basada en los recursos en la identificación de la Ventaja Competitiva: ¿contraposición o conciliación?. Revista Economía y Desarrollo, 144(1), 101-114. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf>
- Dirección General de Inversión Pública. (2016). Pauta metodológica para la elaboración de planes de negocio de Aguaymanto en el marco de la Ley PROCOMPITE. Ministerio de Economía y Finanzas. Recuperado de: [https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv\\_publica/docs/procompite/2016/plan\\_negocio/Pauta\\_planes\\_de\\_negocios\\_aguaymanto.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/procompite/2016/plan_negocio/Pauta_planes_de_negocios_aguaymanto.pdf)
- Domínguez, S. (2019, julio, 28). Promperú: “exportaciones representan el 21% del PBI nacional”. Agencia Andina. <https://andina.pe/agencia/noticia-promperu-exportaciones-representan-21-del-pbi-nacional-760451.aspx>

- *Empresas agroindustriales de Huánuco exportan pulpa de aguaymanto congelado a Suiza.* (2020, 20 octubre). Noticias | Diario Oficial El Peruano. Recuperado 20 de diciembre de 2021, de <https://elperuano.pe/noticia/131586-empresas-agroindustriales-de-huanuco-exportan-pulpa-de-aguaymanto-congelado-a-suiza>
- Encuesta Nacional Agropecuaria. (2018). *Principales resultados pequeñas, medianas y grandes unidades agropecuarias 2014 - 2018.* Instituto Nacional de Estadística e Informática. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitaless/Est/Lib1697/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Lib1697/libro.pdf)
- Esquivel F. (2013). Lineamientos para diseñar un estado de la cuestión en investigación educativa, 37(1). <https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/educacion/article/view/10631>
- Gómez, E., & González G. (2011). Proceso de Internacionalización de empresas del área metropolitana de Bucaramanga. Revista Lebrét. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5983161.pdf>
- Horta, R. (2015). Conceptualization of export performance: analysis of developments in the literature of international business. Revista OIKOS, (40), 137-50. [https://www.researchgate.net/profile/Roberto-Horta/publication/332165500\\_Conceptualizacion\\_del\\_desempeno\\_exportador\\_analisis\\_de\\_los\\_avances\\_en\\_la\\_literatura\\_de\\_los\\_negocios\\_internacionales/links/5ffdc405299bf140888e0093/Conceptualizacion-del-desempeno-exportador-analisis-de-los-avances-en-la-literatura-de-los-negocios-internacionales.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Roberto-Horta/publication/332165500_Conceptualizacion_del_desempeno_exportador_analisis_de_los_avances_en_la_literatura_de_los_negocios_internacionales/links/5ffdc405299bf140888e0093/Conceptualizacion-del-desempeno-exportador-analisis-de-los-avances-en-la-literatura-de-los-negocios-internacionales.pdf)

- Horta, R. (2015). Conceptualization of export performance: analysis of development in the literature of international business. *Revista OIKOS* , 19(40).  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5880823>
- Ibarra, L. & Blanco, M. (2015). Factores de éxito que mejoran el desempeño exportador de las pymes industriales mexicanas. *Revista Científica*, 8(17), 37-52.  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6577508>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021, mayo, 14). Pobreza monetaria alcanzó al 30,1% de la población del país durante el año 2020.  
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/pobreza-monetaria-alcanzo-al-301-de-la-poblacion-del-pais-durante-el-ano-2020-12875/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2012, agosto). “Características socioeconómicas del productor agropecuario en el Perú”.  
[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1177/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1177/libro.pdf)
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2016). Pequeños y medianos productores agropecuarios destinan el 78% del volumen de su producción a la venta. Recuperado, el 13 de octubre, de 2021, de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/pequenos-y-medianos-productores-agropecuarios-destinan-el-78-del-volumen-de-su-produccion-a-la-venta-9153/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2021, mayo, 14). “Pobreza monetaria alcanzó al 30,1% de la población del país durante el año 2020”.  
<https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/pobreza-monetaria-alcanzo-al-301-de-la-poblacion-del-pais-durante-el-ano-2020-12875/>

- Jambor, A., Timea, A. & Koroshegyi, D. (2018). Competitiveness in the trade of spices: A global evidence. *Revista Bulgarian Journal of Agricultural Science*, 24 (5).  
<https://webebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=5&sid=5d933bb6-7688-42f3-9398-92bcee3d76%40sdc-v-sessmgr02>
- Jerí, Z. (2016, diciembre, 13). Sierra y Selva Exportadora: Logros y Avances de la gestión. [Diapositivas Power Point en formato PDF].  
<https://es.slideshare.net/CametTrading/11-sierra-y-selva-exportadora>
- Johanson y Wiedersheim-Paul (1975). “The internationalization of the firm. Four swedish cases”. *Journal of management studies*. London: London School of Economics.  
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/epdf/10.1111/j.1467-6486.1975.tb00514.x>
- Johanson, J., y Vahlne, J. (1977), The internationalization of the firm-A Model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol. 8 (1).  
<https://link.springer.com/article/10.1057/palgrave.jibs.8490676>
- La Cámara (2021, febrero, 15). Exportación de frutas de Perú sumó US\$ 4.072 millones en 2020. Gerencia de Comercio Exterior de la Cámara de Comercio de Lima.  
<https://lacamara.pe/exportacion-de-frutas-de-peru-sumo-us-4-072-millones-en-2020/>
- Larrea Castro, H. & Ugaz Goicochea, C. & Flórez Flores M. (2018). El Sistema de Agronegocios en el Perú: De la Agricultura Familiar al Negocio Alimentario. *Revista Mexicana de Agronegocios* 43(16).  
<https://www.redalyc.org/journal/141/14158242001/html/>
- Lazaro, R. (2019). Conocimiento de las Estrategias de Exportación y la Internacionalización de la empresa Andina Freight, Lima, 2018. [Tesis de Licenciatura,

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. Repositorio Académico

Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión.

<http://repositorio.unjfsc.edu.pe/handle/UNJFSC/3272>

- León, J.C. (2018, enero, 15). “Sierra y Selva Exportadora generó ventas por S/ 498 millones en el 2017”. Agencia Agraria de Noticias. <https://agraria.pe/noticias/sierra-y-selva-exportadora-genero-ventas-por-s-498-millones--15696>
- Lerma Gonzalez, H. (2009). Metodología de la investigación: propuesta, anteproyecto y proyecto.  
[https://www.sijufor.org/uploads/1/2/0/5/120589378/metodologia\\_de\\_la\\_investigacion\\_propuesta\\_anteproyecto\\_y\\_proyecto.pdf](https://www.sijufor.org/uploads/1/2/0/5/120589378/metodologia_de_la_investigacion_propuesta_anteproyecto_y_proyecto.pdf)
- Ley que crea Sierra y Selva Exportadora N° 28890. Sistema Peruano de Información Jurídica, Perú, 06 de Agosto de 2016.  
<https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/leyes/ley-creacion-sse.pdf>
- Ley que modifica la Ley N°28890 Ley que crea Sierra Exportadora, para ampliar su ámbito de aplicación a las zonas de la Selva. Diario Oficial el Peruano , Perú 06 de Agosto de 2016. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-la-ley-28890-ley-que-crea-sierra-exportado-ley-n-30495-1412902-1/>
- Malca, O., Peña-Vinces, J. & Acedo, F. (2020). Export promotion programmes as export performance catalysts for SMEs: insights from an emerging economy. *Revista Small Bus Econ* (55),831–851. DOI: 10.1007/s11187-019-00185-2
- Malhotra, K. N. (2008). *Investigación de Mercados: Quinta Edición*.  
<http://www.elmayorportaldegerencia.com/Libros/Mercadeo/%5BPD%5D%20Libros%20-%20Investigacion%20de%20Mercados.pdf>

- Martínez Carazo, Piedad Cristina (2007). Influencia de la promoción de exportaciones en el proceso del desarrollo exportador de las Pymes. Un estudio de caso. *Pensamiento & Gestión*, (23),1-57.[fecha de Consulta 23 de Enero de 2022]. ISSN: 1657-6276.  
Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64602302>
- Massaro, M., Rubens, A., Bardy, R. & Bagnoli, C. (2017). Antecedents to export performance and how italian and slovenian SME's innovate during time of crisis. *Revista Journal of eastern european and central asian research*, 4(1). DOI: 10.15549/jeecar.v4i1.153
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2016). Mejorar la competitividad exportadora contribuirá con la reducción de la pobreza. Recuperado, el 15 de octubre de 2021, de <https://www.mincetur.gob.pe/mincetur-mejorar-la-competitividad-exportadora-contribuira-con-reduccion-de-la-pobreza-2/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2021). Agro exportaciones peruanas lograron cifras récord en el 2020. Recuperado, el 15 de octubre de 2021, de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/341168-agroexportaciones-peruanas-lograron-cifras-record-en-el-2020>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2016, agosto, 06). Gobierno Promulga Ley que crea Sierra y Selva Exportadora [Nota de Prensa].  
<https://www.midagri.gob.pe/portal/noticias-antiores/notas-2016/16846-gobierno-promulga-ley-que-crea-sierra-y-selva-exportadora>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2018, abril, 16). MINAGRI impulsa producción de aguaymanto en Ayacucho para conquistar mercados externos [Nota de

- Prensa]. <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/5699-minagri-impulsa-produccion-de-aguaymanto-en-ayacucho-para-conquistar-mercados-externos>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (2020, agosto, 10). “Ruedas virtuales de negocios han generado intenciones de negocios superiores a los 45 millones de soles”. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/287045-minagri-ruedas-virtuales-de-negocios-han-generado-intenciones-de-negocios-superiores-a-los-45-millones-de-soles>
  - Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). Sector Agrario. [Referencias]. Recuperado, el 01 de noviembre de 2021, de <https://www.midagri.gob.pe/portal/58-sector-agrario/sector->
  - Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021, 08 de abril). Perú exportó 287 toneladas de aguaymanto en 2020 que representaron más de USD \$2.5 millones en ventas al exterior [Nota de Prensa]. Recuperado de: <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/419044-peru-exporto-287-toneladas-de-aguaymanto-en-2020-que-representaron-mas-de-usd-2-5-millones-en-ventas-al-externo>
  - Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021, abril, 08). “Perú exportó 287 toneladas de aguaymanto en 2020 que representaron más de USD \$2.5 millones en ventas al exterior”. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/419044-peru-exporto-287-toneladas-de-aguaymanto-en-2020-que-representaron-mas-de-usd-2-5-millones-en-ventas-al-externo>
  - Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021, enero, 25). “S/ 2 mil millones de presupuesto para que gobiernos regionales y locales inviertan en Procompite agrario en el 2021”. Gobierno del Perú. <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/326292->

[midagri-s-2-mil-millones-de-presupuesto-para-que-gobiernos-regionales-y-locales-inviertan-en-procompite-agrario-en-el-2021](#)

- Ministerio del Ambiente. (2017). *¿Por qué nuestra biodiversidad es importante para el desarrollo sostenible de nuestro país?* [Noticia Adjunta].  
<https://www.minam.gob.pe/diadiversidad/celebraciones-de-anos-anteriores/dia-nacional-de-la-diversidad-biologica-2015/por-que-nuestra-biodiversidad-es-importante-para-el-desarrollo-sostenible-de-nuestro-pais/>
- Moncada, G., Quevedo, X. & Illescas, M. (2020). Competitive strategies of the exporting ecuadorian companies exporting of shrimp. Success cases. *Innova Research Journal*, 5(1).  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7475482>
- Mondino, L. (2018). Organismos de Promoción de Exportaciones. Propuestas para la Argentina. *Realidad Económica* .  
<https://webebsco.upc.elogim.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=11a6c1ea-e3e2-4829-9f15-79ac68240804%40sessionmgr4008>
- Mota, J., Moreira, A. & Alves, A. (2021). Impact of Export Promotion Programs on Export Performance. *Revista Economies* 9(127). DOI: 10.3390/economies9030127
- Noticias. (2017). Todo sobre los Super Foods Perú, la nueva marca para promocionar la gastronomía peruana. Codigo. <https://codigo.pe/todo-sobre-los-super-foods-peru-la-nueva-marca-para-promocionar-la-gastronomia-peruana/>
- OjoPublico. (2021, 30 mayo). *La pobreza crece en las regiones mineras del Perú*. Ojo Público. <https://ojo-publico.com/2723/la-pobreza-crece-en-las-regiones-mineras-del-peru>

- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2021). *Definiciones y Conceptos*. FAO. Recuperado de <https://www.fao.org/3/x2919s/x2919s05.htm>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2021). *El trabajo de la FAO en la agricultura familiar*. FAO. Recuperado de <https://www.fao.org/family-farming/detail/es/c/1156406/>
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (1996). *Fichas técnicas: Productos Frescos de Frutas*. Programa Cooperativo de Desarrollo Rural para América Latina y el Caribe. <https://www.fao.org/3/au173s/au173s.pdf>
- Pérez, C.A. (23, octubre, 18). Impacto de las Exportaciones en la Economía. Centro de Investigación y de Economía y Negocios Globales. <https://www.cien.adexperu.org.pe/impacto-de-las-exportaciones-en-la-economia/>
- Podestá, S. (2018). Sierra Productiva y Sierra Exportadora: Dos caminos para combatir la pobreza. Artículo para la revista *Gestión en el Tercer Milenio* de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 21(41), 59-66. <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/15423/13272>
- Ponce Talancón, H. (2007). La matriz foda: alternativa de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. *Red de Revistas Científicas*, 12(1). <https://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf?fbclid=IwAR3A7wwJ86TVs9iaj7OJm7dvQGhMrJz14wjhlzXyFVI75EfeInrDBUKfwCY>
- Portal de Información en Acuicultura. (2017, marzo, 11). “Perú tiene ventajas comparativas para la pesca y la acuicultura”, según Juan Varilias, presidente de la

- Asociación de Exportadores (ADEX). <https://www.aquahoy.com/noticias/general/28604-peru-tiene-ventajas-comparativas-para-la-pesca-y-la-acuicultura>
- Portal Fruticola (2019, marzo, 05). “Super Foods y marca país: Perú refuerza trabajo con miras al bicentenario”, según Sierra y Selva Exportadora.  
<https://www.portalfruticola.com/noticias/2019/03/05/super-foods-y-marca-pais-peru-refuerza-trabajo-con-miras-al-bicentenario/>
  - PROCOMPITE. (2016). *Pauta metodológica para la elaboración de Planes de Negocio de aguaymanto en el marco de la Ley PROCOMPITE*. Ministerio de Economía y Finanzas.[https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv\\_publica/docs/procompite/2016/plan\\_negocio/Pauta\\_planes\\_de\\_negocios\\_aguaymanto.pdf](https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/procompite/2016/plan_negocio/Pauta_planes_de_negocios_aguaymanto.pdf)
  - PROMPERÚ Estados Unidos. (2021, 31 de mayo). Aguaymanto con potencial para la batalla contra la diabetes en Estados Unidos [Nota de Prensa]. Recuperado de:  
<https://boletines.exportemos.pe/1723/aguaymanto-con-potencial-para-la-batalla-contra-la-diabetes-en-estados-unidos>
  - Rialp, A. (1999). Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura. Barcelona: Información Comercial Española (ICE).  
[https://www.researchgate.net/publication/277272099\\_Los\\_enfoques\\_micro-organizacionales\\_de\\_la\\_internacionalizacion\\_de\\_la\\_empresa\\_una\\_revision\\_y\\_sintesis\\_de\\_la\\_literatura](https://www.researchgate.net/publication/277272099_Los_enfoques_micro-organizacionales_de_la_internacionalizacion_de_la_empresa_una_revision_y_sintesis_de_la_literatura)
  - Ribeiro, J., Figueiredo, A., Forte, R. (2020). Export promotion programs differences between advanced and emerging economies. *Revista Journal of East - West Business*, 26(3). DOI: 10.1080/10669868.2019.1704338

- Romero, D., & Silva, R. (2020). Competitividad de las exportaciones peruanas de aguaymanto deshidratado y sus determinantes en el mercado de Estados Unidos para el periodo 2014-2018. [ Tesis de Licenciatura, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. Repositorio Académico Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.  
<http://hdl.handle.net/10757/651624>
- Salazar Raymond, M. B., Icaza Guevara, M. F., & Alejo Machado, O. A. (2018). La importancia de la ética en la investigación. *Universidad y Sociedad*, 10(1), 305-311. Recuperado de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v10n1/2218-3620-rus-10-01-305.pdf>
- Samán, S. (2019). El Sistema de Agronegocios de Aguaymanto en Perú. Transacción productor - procesador, e inserción del aguaymanto en el mercado mundial [Tesis de Licenciatura, Universidad de Buenos Aires].  
<http://ri.agro.uba.ar/files/download/tesis/maestria/2019samanchingaysarainelly.pdf>
- Sarmiento, S. (2014). Estrategias de internacionalización y globales para países en desarrollo y emergentes. *Revista Dimensión Empresarial*, 12(1), 111-138.  
<http://www.scielo.org.co/pdf/diem/v12n1/v12n1a10.pdf>
- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria. (2017, julio, 14). *Huánuco: Vigilancia fitosanitaria en cultivos de aguaymanto*.  
<https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/huanuco-vigilancia-fitosanitaria-en-cultivos-de-aguaymanto/>
- Shamsuddoha, A. K. y Yunus, M. (2006). Mediated effects of export promotion programs on firm export performance. *Revista Asia Pacific Journal of Marketing and Logistics*, 18(2). <https://www.proquest.com/results/7290F66385494A08PQ/1?accountid=43860>

- Sierra y Selva Exportadora (2019). Plan Estratégico Institucional 2017-2019.  
<http://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/plan-estrategico/2016/PEI-2017-2019.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora (2019). Plan Operativo Institucional 2020. Ministerio de Agricultura y Riego.  
<https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/resoluciones/2019/N077-MINAGRI-2019-SSE-PE.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora. (2018). Informe de Gestión 2018. Ministerio de Agricultura y Riego. <https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/gestion/GESTION-2018/INFORME-GESTION-2018.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora. (2018.). Presentación de plataformas de información agraria y plan nacional de cultivos. Ministerio de Agricultura y Riego. Recuperado de: <https://www.midagri.gob.pe/portal/download/pdf/rediagro/2018/exposiciones-minagriatualcance/cusco/servicios-sysexportadora.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora. (2019). Informe de Gestión Anual 2019. Ministerio de Agricultura y Riego. <https://www.sierraexportadora.gob.pe/descargas/gestion/GESTION-2019/INFORME-GESTION2019.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora. (2020). Informe de Gestión Anual. Recuperado de: <https://www.sierraexportadora.gob.pe/wp-content/uploads/2021/03/INFORME-GESTION-2020-SSEFIRMADO.pdf>
- Sierra y Selva Exportadora. (2021). *Tendencias del Mercado del Aguaymanto*. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego.  
<https://repositorio.sierraexportadora.gob.pe/bitstream/handle/SSE/237/Tendencias%20del%20Mercado%20de%20Aguaymanto.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Sierra y Selva Exportadora. (2021, 08 de abril). Más del 80% del aguaymanto que exportó Perú en el 2020 fue orgánico [Nota de Prensa]. Recuperado de:  
<https://www.gob.pe/id/institucion/sse/noticias/419025-mas-del-80-de-aguaymanto-que-exporto-peru-en-el-2020-fue-organico>
- Sierra y Selva Exportadora. (s.f.). Programa Fortalecimiento de Capacidades. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Recuperado de:  
<http://sierraexportadora.gob.pe/programas/pfc/index.php>
- Soto Plasencia, M. (2006). *Influencia de los corredores económicos en la producción de limón en la región Piura (N°11)*. Universidad de Lima.  
<https://doi.org/10.46631/jefas.2006.v11n20.07>
- Tapella, E. (2007). El mapeo de Actores Claves. Inter-American Institute for Global Change Research (IAI).  
<https://planificacionsocialunsj.files.wordpress.com/2011/09/quc3a9-es-el-mapeo-de-actores-tapella1.pdf>
- Torres, W. (2011). Asociatividad como estrategia para desarrollar las exportaciones de pisco del valle de Cañete. *Revista de Ciencias Empresariales de la Universidad de San Martín de Porres*, 2(1), 31-40. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/1602>
- Trivelli, C., & Escobal, J., & Revesz, B. (2009). Desarrollo rural en la sierra : aportes para el debate. Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.  
[http://biblioteca.clacso.edu.ar/Peru/iep/20170328025813/pdf\\_179.pdf](http://biblioteca.clacso.edu.ar/Peru/iep/20170328025813/pdf_179.pdf)
- Unidad de Inteligencia Comercial - SSE. (2020). Análisis de Mercado del Aguaymanto 2015-2020. Recuperado de:

<https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/1720425/An%C3%A1lisis%20de%20Mercado%20del%20Aguaymanto.pdf>

- Universidad Ricardo Palma (s.f.). La ventaja competitiva de Porter. Centro de Innovación y Creatividad Empresarial (CICE). <https://www.urp.edu.pe/pdf/id/6330/n>
- Velarde, R. (Ed.). (2020). Agronegocios. Perspectivas de Mercado. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. <https://www.redalyc.org/pdf/4255/425541313005.pdf>
- Wang, X., Chen, A., Wang, H. & Li, S. (2016). Effect of export promotion programs on export performance: evidence from manufacturing SME's. 18(1).  
DOI: 10.3846/16111699.2016.1278031
- World Bank Group. (2017, junio, 23). Gaining Momentum in Peruvian Agriculture: Opportunities to Increase Productivity and Enhance Competitiveness.  
<https://documents1.worldbank.org/curated/en/107451498513689693/pdf/P162084-06-26-2017-1498513685623.pdf>

Anexos.

Anexo 1: Matriz de Consistencia.

<b>TÍTULO DE LA TESIS:</b> La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco en el periodo 2016 - 2020							
<b>PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVO</b>	<b>HIPÓTESIS</b>	<b>TEORÍAS</b>	<b>CATEGORÍAS</b>	<b>SUBCATEGORÍAS</b>	<b>METODOLOGÍA</b>	<b>PLAN DE ANÁLISIS</b>
<b>Problema Principal</b>	<b>Objetivo Principal</b>	<b>Hipótesis Principal</b>			Línea de Apoyo Informativo	<b>Enfoque:</b> Cualitativo	<b>Técnica:</b> Entrevistas a

¿Cómo se relaciona el programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región	Determinar la relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado	El programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región	Teoría Modelo Uppsala Teoría Teoría de las ventajas competitivas Teoría de las ventajas comparativas	Programa Sierra y Selva Exportadora	Línea de Apoyo en Desarrollo Económico  Línea de Apoyo Operativo	Tipo: Cualitativa  Diseño: Teoría Fundamentada  <b>Población y Muestra</b>  <b>Población:</b> Productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco que participaron en el programa “Sierra y Selva	profundidad semi estructuradas  <b>Instrumento:</b> Guía de preguntas con preguntas semi estructuradas  <b>Análisis:</b> Programa Atlas Ti
---	---	---	--	-------------------------------------	--	--	--

Huánuco en el periodo 2016 - 2020?	de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	Huánuco entre los años 2016 - 2020.				Exportadora” entre los años 2016-2020	
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Específicos</b>					
¿Cómo se relaciona la Línea de Apoyo	Determinar la relación de la Línea de Apoyo	La Línea de Apoyo Informativo del programa					

<p>Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco</p>	<p>Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco</p>	<p>“Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco</p>					
--	--	--	--	--	--	--	--

entre el periodo 2016-2020?	entre los años 2016 - 2020.	entre los años 2016 - 2020.					
¿Cómo se relaciona la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño	Determinar la relación de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño	La Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño					

exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?	exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.					
¿Cómo se relaciona el la Línea de	Determinar la relación de la Línea de	La Línea de Apoyo Operativo		Desempeño Exportador	Resultados Económicos	Muestra: 16 productores asociados de	

Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región	Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región	del programa “Sierra y Selva Exportadora” se relaciona positivamente con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región			Estrategias de Exportación  Resultados Genéricos	Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco participantes del programa Sierra y Selva Exportadora y 4 expertos.	
---	---	--	--	--	--	---	--

Huánuco entre el periodo 2016- 2020?	Huánuco entre los años 2016 - 2020.	Huánuco entre los años 2016 - 2020.					
---	--	---	--	--	--	--	--

Elaboración Propia

Matriz de Categorización

Objeto del estudio	Pregunta General de la Investigación	Objetivo General de Investigación	Preguntas Específicas de Investigación	Objetivos Específicos de Investigación	Categorías	Subcategorías
Relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores	¿Cómo se relaciona el programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los	Determinar la relación de la Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el	¿Cómo se relaciona la Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el	Determinar la relación de la Línea de Apoyo Informativo del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el	Programa Sierra y Selva Exportadora	Línea de Apoyo Informativo  Línea de Apoyo en Desarrollo Económico

asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco en el periodo 2016 - 2020?	desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.	desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?	desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.		Línea de Apoyo Operativo
---	---	---	--	---	--	-----------------------------

			<p>¿Cómo se relaciona la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de</p>	<p>Determinar la relación de la Línea de Apoyo en Desarrollo Económico del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de</p>		
--	--	--	---	--	--	--

			Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?	Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.		
			¿Cómo se relaciona el la Línea de Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva	Determinar la relación de la Línea de Apoyo Operativo del programa “Sierra y Selva	Desempeño Exportador	Resultados Económicos  Estrategias de Exportación  Resultados Genéricos

			Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado en la región Huánuco entre el periodo 2016-2020?	Exportadora” con el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la Región Huánuco entre los años 2016 - 2020.		
--	--	--	--	---	--	--

## Anexo 2: Ficha de entrevistas

- Ficha de entrevistas a productores

Buenos días / Buenas tardes,

Estamos agradecidos por haber aceptado realizar esta entrevista. Nuestros nombres son, Joyce Roman y Maria Fernanda Ortega, somos bachilleres de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la UPC y nos encontramos realizando una investigación para nuestra tesis acerca de los “La relación del programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016-2020” .

### **Preguntas de Inicio:**

¿Cual es su nombre?

¿A qué asociación pertenece?

¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?

¿Producía antes otros productos?

¿Desde cuándo produce Aguaymanto?

Cuéntenos un poco sobre las funciones que realiza como productor de Aguaymanto

¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?

¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa SSE?

¿Cómo considera usted, que se encuentra el sector del Aguaymanto en cuanto a su proceso de promoción e internacionalización?

**Explicado acerca del tema y sus respectivas líneas de apoyo, se dará inicio con las preguntas.**

**Preguntas Específicas:**

**Línea de Apoyo Informativo**

¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.

¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.

¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?

¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?

## **Línea de Apoyo Desarrollo Económico**

El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto ? Según sea su respuesta, considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?

La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto?. Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?

¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?

El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?

¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales ? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?

La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted

que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo?. De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?

### **Línea de Apoyo Operativo**

¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.

¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.

¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?

¿Cual es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa SSE, se encuentra satisfecho?

## **Objetivo General**

Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.

¿Diría usted que ha ayudado a su desempeño exportador, que se entiende por sus resultados económicos (venta y volumen de exportación), estrategias de exportación (fortalecimiento de asociatividad, elección de un mercado objetivo a exportar) y la percepción y satisfacción en cuanto a las exportaciones realizadas del Aguaymanto?

¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa SSE?

### **Preguntas de Cierre:**

¿Considera que los apoyos brindados por el programa SSE son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?

¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?

Ficha de entrevista a expertos

Buenos días / Buenas tardes,

Estamos agradecidos por haber aceptado realizar esta entrevista. Nuestros nombres son, Joyce Roman y Maria Fernanda Ortega, somos bachilleres de la carrera de Administración y Negocios Internacionales de la UPC y nos encontramos realizando una investigación para nuestra tesis acerca de los “La relación del programa Sierra y Selva Exportadora y el desempeño exportador de los productores asociados de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Huánuco entre los años 2016-2020”

### **Preguntas de inicio**

¿Cual es su nombre ?

¿Qué cargo es el que desempeña?

¿Sabe cómo se encuentra la industria del Aguaymanto tanto a nivel nacional como internacional actualmente? ¿Cómo considera usted, que se encuentra el sector del Aguaymanto en cuanto a su proceso de promoción e internacionalización?

### **Línea de Apoyo Informativo**

De qué manera el programa SSE, mediante la línea de apoyo informativo (asesorías, capacitaciones, talleres, información especializada en mercados) contribuye en los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores de aguaymanto?

¿Considera usted que se genera una capacidad asociativa en los productores participantes del programa SSE al momento de recibir la línea de apoyo informativo? Llámese línea de apoyo informativo a las capacitaciones, asesorías, talleres, etc.

Se sabe que como línea de apoyo informativo el programa SSE brinda información especializada en mercados. En base a ello, el Programa SSE ha beneficiado a los productores de aguaymanto en encontrar un mercado objetivo para exportar?

En base a su experiencia, considera que por medio de la línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora ha podido lograr los objetivos establecidos o planteados?

### **Línea de Apoyo Desarrollo Económico**

Como se sabe, el programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, el cual se basa en el acceso sostenible a mercados internos y externos. ¿Cuáles han sido los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores gracias al acceso sostenible a los mercados internos y externos?

El programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, dentro de ella se encuentra el impulsamiento de los corredores económicos (infraestructura vial, carreteras, hidrovías). ¿Cuáles han sido las acciones del programa y del gobierno respecto al impulsar el funcionamiento de estos corredores económicos, para que los resultados económicos de los productores mejoren o no se vean afectados?

Las asociaciones productoras de aguaymanto participantes del programa han realizado algún tipo de solicitud para que SSE intervenga en el funcionamiento de corredores económicos para un buen circulamiento de sus bienes?

Considera desde su experiencia, que el requerir que los productores se asocien ha funcionado de manera adecuada para poder acceder a mercados tanto internos como externos? o también podría acceder de manera individual?

En base a su opinión, considera que la línea de apoyo de desarrollo económico está teniendo óptimos resultados en el desempeño exportador de los productores?

### **Línea de Apoyo Operativo**

El programa SSE mediante la línea de apoyo operativo (ferias, ruedas de negocios, asistencia técnica) ¿Pudo ayudar a los productores de aguaymanto a tener un buen precio en su producto? tanto a nivel nacional como internacional? ¿Pudo mejorar las ventas y el volumen de producción de aguaymanto?

Al momento de que los productores participen en ferias, ruedas de negocio o tengan asistencia técnica, se pudo lograr que la capacidad asociativa de estos productores se fortalezca? Es decir, se pudo obtener una mayor organización por parte de ellos?

¿Qué tan efectivo es para los productores de Aguaymanto el participar de esta línea de apoyo (ferias, ruedas de negocio) y puedan concretar una venta nacional o internacional ?

En su opinión, considera que esta línea de apoyo operativo está obteniendo buenos resultados en el desempeño de los productores de aguaymanto en los últimos años?

### **Objetivo general**

Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.

¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado al desempeño exportador de los productores de aguaymanto de la región Sierra, que se entiende por sus resultados económicos (venta y volumen de exportación), estrategias de exportación (fortalecimiento de asociatividad, elección de un mercado objetivo a exportar) y la percepción y satisfacción en cuanto a las exportaciones realizadas del Aguaymanto?

¿Qué diferencia ha encontrado usted en el desempeño exportador de dichos productores desde que comenzaron a participar en el programa SSE?

### **Preguntas de Cierre**

¿Considera que estas líneas de apoyo son lo suficientemente completas? o sugeriría adicionar algún otro mecanismo para mejorar el desempeño exportador de estos productores?

### Anexo 3: Validación del instrumento

Formato de validación de las entrevistas:

Apellido y Nombre del experto	Cargo o Institución donde (ha) labora (do)	Años de experiencia en el sector	Tipo de Instrumento de Evaluación	Autores del Instrumento
			Entrevistas semi estructuradas	
Título de la tesis:		La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Sierra en el periodo 2016 - 2020		
Objetivo principal de la investigación:		Determinar la relación del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.		
Objetivos secundarios de la investigación:		Determinar la relación del apoyo informativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.		
		Determinar la relación del apoyo financiero del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.		
		Determinar la relación del apoyo operativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.		

INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).						
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en las posibles respuestas de los entrevistados.						
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.						
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo a los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.						
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.						
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.						
II. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO							
III. PROMEDIO DE VALIDACIÓN							
Lugar y fecha	DNI	Firma del Experto			Correo		

Experto: Victor Sarabia Molina

Apellido y Nombre del experto	Cargo o Institución donde (ha) labora (do)	Años de experiencia en el sector	Tipo de Instrumento de Evaluación	Autores del Instrumento
Victor Sarabia Molina	Sierra y Selva Exportadora	20 años	Entrevistas semi estructuradas	

#### II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN:

INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).				X		
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en los entrevistados.					X	
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.			X			
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo a los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.				X		
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.					X	
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.				X		

#### III. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO

Esta pregunta podría acortarse (¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa SSE?), a algo como "¿Ud utiliza alguno de los servicios utilizados por SSE?"

No tengo conocimiento que SSE haya dado ayudas financieras, al menos no desde 2018.

Evaluar si sería adecuado tener filtros previos del tipo: exporta/no exporta;

#### IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN

Lugar y fecha	DNI	Firma del Experto	Correo
Lima, 03/12/21	07258312		sarabivictor1@gmail.com

Experto: Fernando Gonzales Pariona

Apellido y Nombre del experto	Cargo o Institución donde (ha) labora (do)	Años de experiencia en el sector	Tipo de Instrumento de Evaluación	Autores del Instrumento			
GONZALES PARIONA, FERNANDO J.	DECANO	32	Entrevistas semi estructuradas				
Titulo de la tesis:		La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Sierra en el periodo 2016 - 2020					
Objetivo principal de la investigación:		Determinar la relación del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
Objetivos secundarios de la investigación:		Determinar la relación del apoyo informativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación del apoyo financiero del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación del apoyo operativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).				X		
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en las posibles respuestas de los entrevistados.					X	
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.			X			
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo a los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.				X		
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.				X		
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.				X		
III. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO							
IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN							
Lugar y fecha	DNI	Firma del Experto			Correo		
04-01-2022	22491216				fgonzales@unheval.edu.pe		

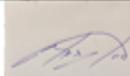
Experto: Manuel Rafael Terreros

Apellido y Nombre del experto		Cargo o Institución donde (ha) labora (los)	Años de experiencia en el sector		Tipo de instrumento de Evaluación		Autores del Instrumento	
RAFAEL TERREROS Manuel		Jefe Sede Huánuco	21 años		Entrevistas semi estructuradas			
Título de la tesis:			La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Sierra en el periodo 2016 - 2020					
Objetivo principal de la investigación:			Determinar la relación del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
Objetivos secundarios de la investigación:			Determinar la relación de la línea de apoyo informativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
			Determinar la relación de la línea de apoyo desarrollo económico del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
			Determinar la relación de la línea de apoyo operativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios	
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).					X		
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en las posibles respuestas de los entrevistados.				X			
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.				X			
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo a los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.				X			
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.				X			
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.				X			
III. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO								
IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN: <i>Sierra y Selva Exportadora brinda los servicios de Asesoría Técnica, apoyo técnico y apoyo en asuntos comerciales (créditos, seguros y fletes), no brinda apoyo financiero. Además los dos organismos aún no están exportando directamente porque no tienen licencias de exportación.</i>								
Lugar y fecha		DNI	Firma del Experto			Correo		
Huánuco 15/12/2021		20567764				manrafael@sierrayseiva.org.pe		

Experto: Carlos Reyes Tigre

Apellido y Nombre del experto	Cargo o institución donde (ha) labora (do)	Años de experiencia en el sector	Tipo de Instrumento de Evaluación	Autores del Instrumento			
REYES TIGRE, CARLOS VICTOR	MINCETUR PROMPERU	4 años	Entrevistas semi estructuradas	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Joyce Roman</li> <li>- Maria Fernanda Ortega</li> </ul>			
Título de la tesis:		La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Sierra en el periodo 2016 – 2020					
Objetivo principal de la investigación:		Determinar la relación del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
Objetivos secundarios de la investigación:		Determinar la relación de la línea de apoyo informativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación de la línea de apoyo desarrollo económico del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación de la línea de apoyo operativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).				75%		Sugiero considerar que SSE es un organismo público adscrito al MIDAGRI. No es un programa como lo mencionan. Además, revisar ortografía en el planteamiento de preguntas.
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en las posibles respuestas de los entrevistados.				78%		Sugiero reconsiderar que algunas preguntas sean más abiertas y no de respuestas cortas.
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.				80%		De acuerdo, las preguntas se adecuan al sector. Sugiero mencionar el periodo de investigación en las preguntas.
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo con los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.					85%	De acuerdo con el orden de las preguntas.
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.					85%	De acuerdo con la cantidad de preguntas.
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.					86%	De acuerdo.
III. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO							
En general, es un instrumento válido. Sugiero considerar los comentarios anteriormente mencionados.							
IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN: 81.5%							
Lugar y fecha		DNI		Firma del Experto		Correo	
Lima, 16 de diciembre de 2023		71335848				creyes@promperu.gob.pe	

Experto: Nicolás Morales Guzman Barron

Apellido y Nombre del experto	Cargo o Institución donde (ha) labora (do)	Años de experiencia en el sector	Tipo de Instrumento de Evaluación	Autores del Instrumento			
Morales Guzmán Barrón, Alex Nicolás	PROMPERU, MINCETUR, ADEX, CCL,	20	Entrevistas semi estructuradas				
Título de la tesis:		La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguaymanto Orgánico Deshidratado de la región Sierra en el periodo 2016 – 2020					
Objetivo principal de la investigación:		Determinar la relación del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
Objetivos secundarios de la investigación:		Determinar la relación de la línea de apoyo informativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación de la línea de apoyo desarrollo económico del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación de la línea de apoyo operativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).				X		
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en las posibles respuestas de los entrevistados.					X	
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.				X		
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo con los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.				X		
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.				X		
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.				X		
III. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO							
IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN							
Lugar y fecha		DNI	Firma del Experto			Correo	
Lima, 20 de Diciembre de 2021		0777275				pcanamor@upc.edu.pe	

Experto: Antonio Cornejo

Apellido y Nombre del experto	Cargo o Institución donde (ha) labora (do)	Años de experiencia en el sector	Tipo de Instrumento de Evaluación	Autores del Instrumento			
Cornejo y Maldonado Antonio Salustio	Director de Investigación en Fac. de Ciencias Agrarias de la U. N. Hermilio Valdizán Huánuco.	Dr. en Medio A. y Desarrollo Sostenible. 25 años como docente universitario.	Entrevistas semi estructuradas				
Título de la tesis:		La relación del Programa Sierra y Selva Exportadora con el desempeño exportador de los productores de Aguajamiento Orgánico Deshidratado de la región Sierra en el periodo 2016 - 2020					
Objetivo principal de la investigación:		Determinar la relación del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguajamiento orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
Objetivos secundarios de la investigación:		Determinar la relación de la línea de apoyo informativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguajamiento orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación de la línea de apoyo desarrollo económico del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguajamiento orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
		Determinar la relación de la línea de apoyo operativo del programa "Sierra y Selva Exportadora" con el desempeño exportador de los productores de aguajamiento orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.					
INDICADORES	CRITERIOS DE VALIDACIÓN	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41-60%	Muy Buena 61-80%	Excelente 81-100%	Comentarios
1. CLARIDAD	El instrumento está formulado en un lenguaje apropiado, entendible y conciso por los entrevistados (encuestados).				X 80%		
2. OBJETIVIDAD	Las preguntas mantienen un lenguaje y contenido neutro, evitando sesgos en las posibles respuestas de los entrevistados.					X 85%	
3. TEMPORALIDAD	Las preguntas están acorde a la realidad del sector/ producto en el periodo de estudio de la investigación.					X 95%	
4. ORGANIZACIÓN	Las preguntas están ordenadas de acuerdo con los objetivos planteados y posibles respuestas a los entrevistados.				X 80%		
5. SUFICIENCIA	Las preguntas son las adecuadas en cantidad para dar respuesta a los objetivos planteados de la investigación.					X 90%	
6. CONSISTENCIA	En general, las posibles respuestas darán respuesta a los objetivos planteados en la investigación.					X 90%	
III. COMENTARIOS GENERALES DEL INSTRUMENTO							
Considero viable para su aplicación.							
IV. PROMEDIO DE VALIDACIÓN							
Promedio es de: <b>86.66 %</b>							
Lugar y fecha	ONI	Firma del Experto			Correo		
Huánuco; 16 de diciembre del 2021	07951959				ascym123@gmail.com		

#### Anexo 4: Transcripción de las entrevistas a especialistas y productores

- **ENTREVISTA N°1: Margarito Aylas Leiba**

**Cargo:** Presidente de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Llevo más de ocho años siendo productor

- **¿Producía antes otros productos?**

Si, produzco Papaya Serrana y Papa Nativa, todo orgánico.

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace 7 años producimos.

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de**

**Aguaymanto**

Muy aparte de la cosecha del aguaymanto, como asociación nos encargamos de realizar acuerdos con intermediarios. Estos acuerdos no se daban de manera fija, por lo que muchas veces no recogían la producción o no pagaban lo que pedían, causando pérdida como agricultores. Esto sucedía antes de estar afiliados al programa. Lo que buscamos como asociación es exportar directamente.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Se hizo un taller de capacitación en Huánuco, donde participaron varios productores, en donde asistí y un representante del programa Sierra y Selva Exportadora me brindó el número de contacto, por ese medio yo pude llegar a comunicarse con el programa, ya que la asociación a la que pertenezco se encontraba interesada en participar.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Para poder afiliarse al programa debía presentarme al programa como asociación, o sea pertenecer a una asociación y luego rellenar una solicitud que ellos te proporcionan para que puedan registrarlo y así concretar la afiliación. El objetivo de participar en este programa ha sido que nos puedan brindar capacitaciones a todos los productores de la asociación y que nos ayuden a obtener la certificación orgánica de nuestro producto para poder exportar de manera directa.

### **Preguntas Específicas:**

#### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, en el 2019 hemos trabajado con el Ing Abel quien nos capacitó para una producción adecuada del aguaymanto, él nos ayudó a conseguir un comprador, pero no fue algo concreto y obtuvimos pérdidas. En el año 2020, el ingeniero Wilder Garay, a quien agradezco mucho, nos brindó también capacitaciones e información de mercados objetivos. Nos puso en contacto con diversas empresas, pero nosotros como asociación no pudimos llegar a los volúmenes de producción que ellos pedían.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, hay mayor organización y trabajo en equipo ya que nos enseñan a trabajar en conjunto para poder lograr los volúmenes de producción que el mercado quiere.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Si, justamente el ingeniero Abel nos estaba ayudando con la certificación para poder exportar a un mercado objetivo. Pero como asociación nos falta dinero para poder obtener esta certificación, es por ello que nos ayudaron a conseguir un comprador, el cual es una empresa llamada Orgánica del Perú, para que esta pueda exportar nuestro producto. Ya hemos trabajado en tres oportunidades con esta empresa, nos solicitó entre 600 a 1000 kilos aproximadamente. El programa nos ayudó a enviar nuestro producto a Suiza para que puedan corroborar que el aguaymanto era orgánico, como resultó ser orgánico por medio del programa se logró trabajar constantemente con la empresa, la cual está interesada en tener un contrato fijo con nosotros. Actualmente estamos en coordinaciones para poder lograr eso, también gracias al programa sabemos que en Europa hay varios países interesados en el Aguaymanto. Ahora nosotros no tenemos un centro de acopio por lo que nosotros para poder vender nuestro producto como aguaymanto orgánico deshidratado tenemos que ir a una planta que queda en la misma ciudad de Huánuco para que ahí se pueda realizar el proceso de deshidratación, la desventaja de realizar este proceso en una planta particular es que nos descuenta mucho sobre el peso de la java del producto lo cual no nos sale a cuenta, por ese motivo hemos tenido pérdidas por eso también estamos teniendo conversaciones para llevar el aguaymanto a la planta de lima. El programa si nos ayuda, pero es un largo proceso para poder conseguirlo.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si yo considero que si ayuda. Estamos marchando bien. Gracias al programa estoy consiguiendo un mercado, para poder llegar a un mercado no es fácil. Por eso si me encuentro satisfecho.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Nosotros como asociación estamos trabajando en conjunto con el programa y este nos ayuda a conseguir un mercado al cual podamos comercializar, como es el caso de Orgánica del Perú lo que hizo que nos ayude económicamente, por que hizo que nuestras ventas crezcan y también hizo que nos dé más seguridad en cuanto a los pedidos, para que nuestra producción no se vea afectada. Igual el programa se encuentra en busca de otros interesados para poder también comercializar con ellos.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que**

**se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Nos falta una carretera adecuada, desde la chacra es un poco complicado transportar el producto. Rentamos un carro para que nos ayude a llevar el producto hacía la ciudad de Huánuco. Entonces sí, a veces es un poco complicado, sobre todo en época de lluvias. porque hay huaycos.

• **¿Ustedes como asociación han impulsado el desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, le hemos dicho al ingeniero Wilder Garay que tenemos problemas con la carretera. De todas maneras, el programa sabe acerca de estos problemas; pero no hay apoyo en ese aspecto.

• **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

No creo que solos hubiéramos logrado encontrar un mercado al cual vender. Gracias al programa pudimos ponernos en contacto con las empresas.

• **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Si, el programa nos ayudó a poder contactarnos con empresas interesadas en el aguaymanto y también a prepararnos en temas comerciales para poder ofrecer nuestro producto. Pero al momento de realizar la negociación con nosotros, somos solo nosotros y ellos los que nos

encargamos de definir el volumen y precio. Hasta el momento, hemos hecho más de 3 envíos a esta empresa, pero estamos próximos a tener un acuerdo más fijo a partir del próximo mes, con eso ya tendríamos algo más seguro.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Si siento que en la parte de acceso a mercados hay un apoyo de Sierra y Selva Exportadora, porque antes no teníamos compradores grandes interesados en nuestro producto y tampoco habíamos tenido la oportunidad de que nuestro producto sea estudiado en otro país. Pero si sería bueno que en lo de las carreteras haya un apoyo, diciéndole al Gobierno regional que mejoren las carreteras y las zonas para que no haya mucho problema a la hora de enviar nuestro aguaymanto.

### **Línea de Apoyo Operativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Nosotros como asociación sí hemos participado en ferias y Ruedas de Negocios, pero a veces se nos dificulta participar en estos eventos porque los gastos corren por nuestra cuenta. Para participar en esos eventos se requiere de mucha plata y muchas veces no se concreta ninguna

venta entonces no nos conviene tanto, si se da a conocer nuestro producto y su calidad, pero sentimos que no obtenemos los resultados que quisiéramos.

- **¿Podrías contarnos la experiencia en la participación de una Rueda de Negocios?**

Si, en el año 2019 fuimos a una Rueda de Negocios en Huánuco, fue presencial. Presentamos nuestro producto, nos preparamos antes de empezar. En esas Ruedas solo nos dan pocos minutos, en esa oportunidad no pudimos concretar ninguna venta ya que no cumplíamos con los volúmenes de carga requeridos por las empresas.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, nosotros como asociación cuando hay este tipo de eventos hacemos una reunión y asignamos quienes son los que van a ir, normalmente van 2 o 3 personas a las ferias.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Nacionales si, las cuales son las empresas. Pero hasta ahora no es internacional.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

No mucho, ya que no hemos podido contactar al número de empresas que quisiéramos mediante estos eventos. Sí me parece que el programa deba seguir haciéndolo, pero también quisiéramos que nos ayuden económicamente en el proceso de participación a estas ferias o ruedas, como en los pasajes.

### **Objetivo General**

Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.

### **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Sí, es un proceso largo y no es fácil. Estamos yendo por buen camino exportando indirectamente, pero nuestra misión es importar de manera directa algún día.

- **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Antes vendíamos nuestros productos a 1 sol o a veces hasta menos en la zona de huánuco a las personas en los mercados o ferias que hacen los fines de semana. Ahora ya vendemos a una empresa importante y otras empresas también se interesan por nuestro producto, el precio

también subió ahora es a 2.30 el kilo. También hemos mejorado nuestras prácticas en sembrío y cosecha para poder producir un mejor aguaymanto y de buena calidad.

**Preguntas de Cierre:**

- **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Sí, pero quisiéramos que nos ayuden económicamente, sobre todo al momento de participar en ferias o ruedas de negocio ya que para nosotras el ir hasta la ciudad de Huánuco o a la ciudad Lima resulta muy caro.

- **¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si recomendaría participar en el programa. En Sierra y Selva Exportadora, gracias a ella, hemos llegado a la empresa Orgánica del Perú. Le recomiendo a todos los agricultores asociados legalmente a participar.

- **ENTREVISTA N°2: Julio Orbeso Trinidad**

**Cargo:** Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Llevo 10 años siendo productor, pero no de Aguaymanto.

- **¿Producía antes otros productos?**

Si, producimos maíz, papa. Ahora vemos que hay acogida del Aguaymanto, por eso decidimos empezar a producir ese producto.

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Unos dos años más o menos.

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Tenemos 4 parcelas de producción de aguaymanto, la producción de aguaymanto es semanal, a comparación de la papa por ejemplo que es de 6 meses. Además, el clima de acá hace que haya una buena producción.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Al ver a los vecinos, preguntamos que era más rentable y que producto tenía más ventajas. Entonces me dijeron que era el Aguaymanto y me contacté con Margarito para que pueda entrar a la asociación, ya estaba la asociación afiliada al programa.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Eso lo ve el señor Margarito, que es el presidente. Nosotros sembramos y cosechamos no más.

### **Preguntas Específicas:**

#### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si nos está ayudando, antes vendíamos y producimos menos. Ahora con las capacitaciones tenemos un mejor manejo del producto.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Sí, hay más orden. Trabajamos como uno solo, para poder hacer un producto de calidad.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Si, como le comentó el señor Margarito, gracias al programa tenemos contacto con la empresa Organica del Perú. Quisiéramos tener contacto con más empresas, pero muchas de ellas son muy exigentes, sobre todo en los temas de certificación. Pero estamos en camino a recibir nuestra certificación, así que esperamos que con eso podamos llegar a más mercados.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Sí, pero a veces las capacitaciones son más con Margarito o con algunos productores no más. Quisiéramos que nos capaciten y asesoren a todos, para poder funcionar mucho mejor como asociación.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? ¿Según sea su respuesta, considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

A países no, a empresas nacionales sí. En el caso de Organica del Perú, esta empresa pudo contactarse con nosotros gracias al programa. Considero que si nos brinda un apoyo constante por que el programa sigue en busca de otros interesados para poder realizar un acuerdo o contrato para vender el aguaymanto.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Si la carretera de acá (Ancomarca) hasta la ciudad de Huánuco es donde casi siempre hay problemas, sobre todo en épocas de lluvia. Acá no hay una buena carretera, es un poco arriesgado porque a veces hay huaycos o derrumbes y pueden ocasionar un accidente.

- **¿Ustedes como asociación han impulsado el desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si les decimos, pero no dicen nada. La gestora nos dice que se lo va a comunicar al jefe de Sierra y Selva Exportadora, pero hasta ahora no hay ninguna mejora.

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

No, definitivamente se tiene que trabajar como asociación, uno solo no puede. Se tiene que estar asociado para poder comercializar con empresas y para recibir la ayuda del programa.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

A nacionales no más, que es el caso de las empresas. En cuanto a los contratos no es algo fijo, es de vez en cuando no más, cuando la empresa necesita nos llama y ahí recién producimos el número que ellos requieren, pero no es un contrato estable. En épocas de lluvia, es un poco difícil transportar el producto y podemos perder la mercancía además que también nos arriesgamos nosotros, pero hasta ahora todo bien.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su**

**experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

En cuanto a un apoyo para conseguir mercados y poder comercializar si hay mucho apoyo por parte del programa, pero en los temas de infraestructura vial o carretera que usted menciona no hay apoyo, creo que ellos no ven eso.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**• ¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Yo personalmente solo he participado en ferias, no en ruedas de negocio. Y en las ferias no se vende mucho, he ido a ferias de Molinos y de Huánuco y solo hay vendedores de la zona, no he visto y tampoco se me ha acercado algún comprador o interesado de lima o de otro país.

**• ¿Por qué no tuviste la oportunidad de participar en alguna Rueda de Negocio?**

Ahí solo participa Margarito, porque él es el jefe o representante de la asociación. Pero espero algún día poder lograr ser como Margarito y tener la oportunidad de participar ahí.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, días antes de las ferias el señor Margarito nos llama a reunión para ver quienes van a ir y cuanta cantidad de aguaymanto llevaremos. Si hay una coordinación para poder ir a las ferias y veo que para las ruedas de negocio también, porque días antes de la fecha los del programa vienen a preparar a Margarito para la Rueda de Negocios.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Internacionales no, solo nacionales, que son las empresas como Villa Andina u Orgánica del Perú que es con la que actualmente estamos trabajando.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Bueno quisiera que podamos exportar por nuestra cuenta, pero sé que también para eso se necesita una certificación que por falta de recursos económicos no podemos conseguir. Pero si ha habido una mejora, porque ahora al menos exportamos como intermediarios, espero que más adelante podamos exportar nosotros mismos a diferentes países.

## **Objetivo General**

**Determinar la relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Sí, si han ayudado. Desempeño exportador tal vez no tanto, pero sí desempeño nacional, ahora podemos producir un aguaymanto de mejor calidad, tenemos más organización, nos hemos fortalecido como asociación.

**• ¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Las ventas han mejorado, la calidad del Aguaymanto ha mejorado. Ahora nos dan más importancia porque antes menospreciaban el producto.

**Preguntas de Cierre:**

**· ¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Sí, pero creo que deberían ayudarnos también con recursos económicos. Eso nos hace falta y sin eso no se puede hacer mucho.

**· ¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Sí, si lo recomiendo.

- **ENTREVISTA N°3: Victor Aldava Alania**

**Cargo:** Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Llevo 6 años siendo productor

- **¿Producía antes otros productos?**

Sí, papaya serrana y papa.

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Recién 1 año

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Al producir un producto orgánico se debe tener bastantes cuidados, por lo que cada uno de nosotros debe ser bastante cuidadoso. Trabajamos con productos especiales o naturales, pero al final si obtenemos resultados buenos porque son productos de otro nivel.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Al igual que Julio, preguntamos a los vecinos que producto era más rentable y nos dijeron que el Aguaymanto. Vimos también que le estaba yendo bien a Margarito con este producto entonces decidimos entrar a la asociación.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Lo de la afiliación lo hizo Margarito, que es el presidente, con el programa. Cuando yo entré a la asociación ya estaba afiliada al programa.

## **Preguntas Específicas:**

### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Con las capacitaciones hemos podido mejorar nuestra producción del Aguaymanto, porque nos dan asistencia, nos dicen cómo es la manera correcta de hacer un producto orgánico y todas esas cosas. Con eso hemos podido mejorar nuestros volúmenes, en ventas también porque estamos trabajando con una empresa.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Sí, hay más orden. Antes cada uno andaba por su cuenta, ahora antes de hacer cualquier cosa, todos tenemos que estar de acuerdo y consultarle a Margarito y al programa. Pero si hemos podido organizarnos mejor gracias a este apoyo.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Si, ahora estamos con la empresa Orgánica del Perú, ellos están exportando nuestro producto. También vemos que otros países están muy interesados en el Aguaymanto lo que hace que nos podemos esforzar más para poder llegar a tener un acuerdo o contrato con ellos. Pero se necesita la certificación que han mencionado Margarito y Julio.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si yo si me encuentro satisfecho, nos han enseñado bastantes cosas que nosotros como agricultores no sabíamos. Ahora podemos poco a poco saber las necesidades de las empresas para poder darles nuestro producto, también tenemos conocimiento en técnicas de como cosechar para poder producir más y tener un producto con calidad, porque nuestras parcelas son orgánicas.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? ¿Según sea su respuesta, considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Pienso que, por medio de participar en el programa, nuestra asociación ha podido contar con interesados compradores de Aguaymanto que quizás antes no solíamos tener, porque solo

llegábamos a vender a personas y no a empresas. A parte que lo que vendíamos no era mucho a comparación de que ahora sí contamos con recursos para poder producir mayores cantidades. También el programa nos ha dado la facilidad de poder contactarnos con Orgánica del Perú y siempre está buscando que otras empresas interesadas pueden haber.

● **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Nosotros para poder enviar el aguaymanto, alquilamos un camión que transporta nuestro producto hacia la ciudad de Huánuco, pero lamentablemente la carretera no es tan buena, como se han podido percatar, porque para llegar acá a Ancomarca es muy accidentado. Si hay obstáculos, en épocas de lluvia es bien complicado transportar el Aguaymanto porque hay retrasos y hay riesgo de perder la cosecha.

● **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, hemos hablado con los gestores que vienen a hacernos la visita. A parte Ancomarca es un pueblo pequeño, por lo que nosotros mismos, pedimos al Gobierno por medio del programa que

se mejoren las carreteras, pero no hay un cambio lamentablemente, solo queda en palabras lo que ellos nos puedan decir.

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Como asociación es mucho más fácil poder comercializar el aguaymanto, nosotros como productores al trabajar individualmente es bastante difícil juntar la cantidad que empresas nacionales o internacionales necesiten. Lo que nosotros quisiéramos es que se logre vender el aguaymanto y otros productos que cosechamos a países, pero por nuestra cuenta.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Si, como ya le dije se ha podido lograr tener un comprador que nos ha ayudado bastante a mejorar nuestras ventas y producción. En realidad, Margarito es el que se encarga de acordar estos temas con la empresa Orgánica del Perú, pero por lo poco que sé, todavía no existe un contrato fijo y esto hace que también estemos con la duda de si nos van a comprar o no la cosecha.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su**

**experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

De las carreteras no hay apoyo, pero en lo de conseguir un mercado si hay un apoyo, tal vez no como todos quisiéramos, pero es algo que se logra de a pocos pues.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**• ¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Sí sé que la asociación ha participado en ferias, en Huánuco y acá en Molinos. Pero yo no he podido ir a ninguna, siempre asisten algunos de los productores y Margarito que es nuestro representante, pero en nuestras ventas no hay muchos cambios, porque los que nos compran son personas de la zona, ellos solo compran 1 kilo así. Tal vez asisten personas que estén en empresas que preguntan por el producto, pero no se ha cerrado nada en estas ferias y en ruedas de negocio creo que sucede lo mismo, pero es porque lo que piden estas empresas es la certificación y es algo que por falta de dinero no tenemos.

**• ¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva**

**Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, como asociación hay reuniones para acordar quienes van a ir. Eso depende del tiempo de cada productor, porque cada uno de nosotros también nos dedicamos a otras actividades a parte de la producción. Así que si considero que hemos mejorado por esa parte.

• **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Como le dije hace ratos, existen personas que sí están interesadas, pero no se ha llegado a nada. Nuestro producto si se hace conocido por que se les explica y se les da a conocer, pero no hay nada estable. Mas es cuando el programa nos ha ayudado con algunos contactos y nos ha hecho llegar hacia ellos.

• **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Sí me parece que es bueno porque de todas maneras como asociación nos hacemos más conocidos, pero es un poco difícil asistir a todas estas invitaciones que nos da el programa porque no contamos con los recursos para ir. Por eso quisiéramos que el programa nos ayude a asistir a estas ferias o ruedas, tal vez en la ciudad de lima o otra ciudad a parte de Huánuco.

## **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Si, si ha mejorado nuestro desempeño como productores, hemos aprendido cosas nuevas y también nos preparan en temas comerciales para poder nosotros saber hablar acerca de nuestro producto y cerrar ventas. Por eso siento que gracias al programa con el paso del tiempo estamos aprendiendo bastante.

• **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Podemos vender a empresas grandes y eso ha hecho que nuestros volúmenes y la calidad de nuestro aguaymanto sea mejor. También sentimos que el producto por el programa SSE se ha hecho más conocido, ahora más gente está consumiendo el aguaymanto, cosa que antes no y no solo acá en Perú sino en otros países por lo que nos comenta el programa.

## **Preguntas de Cierre:**

**¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Sí, yo considero que sí.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si recomiendo. Pero los productores deben saber que no es rápido, es un camino largo que se tiene que hacer para poder llegar a donde queremos.

- **ENTREVISTA N°4:** Lorenzo Alania Diego

**Cargo:** Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Llevo más de 10 años siendo productor

- **¿Producía antes otros productos?**

SI, hasta ahora produzco otros productos aparte del aguaymanto, como la papa, papaya serranas y maíz.

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace cinco años y un poco más.

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nuestras actividades van desde la siembra hasta la cosecha del producto. Felizmente tenemos un suelo que hace que la planta se pueda adaptar bien. De todas maneras, el programa nos ayuda a realizar un estudio de suelo para ver si nuestro suelo está en condiciones para poder producir buen aguaymanto.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

El señor Margarito es el que se contactó con el Programa Sierra y Selva Exportadora,

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Teníamos que formar una asociación para participar sino no se puede.

## Preguntas Específicas

### Línea de Apoyo Informativo

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si ha mejorado, pero no mucho. Ahora en la pandemia nuestro precio bajó a parte tampoco hay muchas ventas. Hace dos años si hubo cierta mejora, pero ahora siento que no hay mucha diferencia. En cuanto al volumen, si producimos bien, pero a veces no tenemos a quien vender.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si hay más organización, pero quisiera que en cuanto al tema de ir a ferias o ruedas se dé la oportunidad de ir a todos. A las ruedas de negocio, por ejemplo, solo va el presidente que es Margarito. Me gustaría que todos podamos ir o rotar, en cuanto a las ferias si vamos a las que hacen en Huánuco, pero también sería interesante ir a las de Lima, considero que el programa pueda ayudarnos a participar a esas ferias tal vez así podamos conseguir más contactos.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Para serle sincero, yo pensaba que, si participábamos del programa íbamos a poder exportar por nuestra cuenta y que también varias empresas iban a estar interesadas en comprar el aguaymanto, pero hay muchos obstáculos que las empresas ponen y que a parte también nosotros como asociación no les podemos dar. Ahora estamos con una empresa trabajando de vez en cuando, pero si quisiera que podamos hacer acuerdos con más.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si nos ayuda en cuanto a poder producir un buen producto, pero en ventas no ha variado mucho a comparación de cuando no participábamos en el programa, es casi igual según mi opinión.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? ¿Según sea su respuesta, considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Pues sí nos ha ayudado a contactarnos con la empresa Orgánica del Perú, también hay otra empresa interesada en nosotros que es Villa Andina. El poder trabajar con la empresa si hizo que en algún momento nuestras ventas aumenten como mencioné. Ahora no hay mucha diferencia, pero si hubo un cambio y en el volumen eso varía, producimos más cuando la empresa requiere más si no no.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Eso sí es difícil, el camino hasta aquí es cómo usted pudo haber visto un poco peligroso y difícil de llegar. Si quisiéramos que eso se arregle porque algún día nos puede causar problemas.

- **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Al Gobierno Regional le hemos dicho en algún momento, pero ya estamos acostumbrados a manejar esa ruta, aparte que no realizaron nada al respecto, por eso ya no decimos nada tampoco.

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Nacionales si pues, el caso de la empresa Orgánica del Perú. Esperemos que algún día se pueda concretar con un cliente internacional, pero para eso si se necesita si o si estar asociado, de manera individual no hay forma de que lo consigamos.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a**

**los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Como ya le mencionaron mis compañeros, no tenemos un contrato que establezca días exactos. Es cuando la empresa quiere. Si nos gustaría tener un contrato más fijo, porque con eso también tendríamos ventas fijas, pero por el momento no se ha dado. Las carreteras si nos ayudan a llevar nuestro producto, pero si hay forma de que se pueda arreglar para poder llegar en menos tiempo al destino, estaría bien.

● **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Mas o menos satisfecho, agradezco a Sierra y Selva Exportadora por habernos contactado con Orgánica del Perú, porque no hubiéramos podido lograrlo solos, como agricultores tenemos todavía bastante por aprender en las necesidades de las empresas nacionales e internacionales. Pero si quisiera que nos ayuden en el tema de la certificación, puede que así podamos llegar a más clientes. En tema de carretera, el programa no ha realizado ninguna acción para nuestro beneficio.

### **Línea de apoyo operativo**

● **¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus**

**exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Hemos participado en ferias, en lo otro no, solo Margarito. En ferias no nos ha ido tan bien, vendemos poco. En el volumen no creo que las ferias o ruedas ayuden a aumentar nuestro volumen de producción.

• **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, hace que nos organicemos mejor para ir a las ferias.

• **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Internacionales no, nacionales si bastantes empresas que preguntan y todo, sobre todo si tenemos certificación o no pero como ven que no tenemos como que se desaniman. Eso nos comenta Margarito, pero en las ferias solo hay personas de la zona, no hay empresas que se nos acerquen, por eso quisiéramos ir a otros lugares a ver si conseguimos algo.

• **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Si ha hecho que mejore nuestro desempeño porque nos ayuda a prepararnos y desenvolvemos más a la hora de promocionar nuestro producto. Pero a veces con eso no basta pues, debemos contar con más cosas para cumplir lo que quieren las empresas.

### **Objetivo General**

**Determinar la relación del programa “Sierra y Selva Exportadora” con el desempeño exportador de los productores de aguaymanto orgánico deshidratado del Perú entre los años 2016 - 2020.**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Si, si ha mejorado nuestro desempeño nos ayudan a aprender cosas nuevas que si nos sirve bastante, pero quisiéramos ver más cambios, para tener una mejor calidad de vida.

• **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Se produce aguaymanto de calidad ahora, tenemos un seguimiento, tenemos contacto con empresas, el aguaymanto ha tenido más reconocimiento.

### **Preguntas de Cierre:**

**¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Quisiera que en las visitas venga gente un poco más preparada, las visitas de los gestores si nos ayudan, pero tal vez si vienen personas con más experiencia y con más herramientas para poder capacitarnos quizás así podamos mejorar como asociación.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si recomiendo. Sobre todo, para los productores que trabajan por su cuenta, deben unirse a una asociación para poder de ahí integrarse al programa, porque de lo contrario solos no tendrían muchas oportunidades.

- **ENTREVISTA N°5: Lila Aldava Aquino**

**Cargo:** Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Llevo más de cinco años como productora

- **¿Producía antes otros productos?**

SI, también estado produciendo papaya serrana, papa y bueno aguaymanto que es a lo que me dedico ahora

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace cuatro años que me dedico a cosechar Aguaymanto

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nuestras actividades van desde la siembra hasta la cosecha del Aguaymanto. Felizmente tenemos un suelo que hace que la planta se pueda adaptar bien. De todas maneras, el programa nos ayuda a realizar un estudio de suelo para ver si nuestro suelo está en condiciones para poder producir buen aguaymanto.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Me enteré por el señor Margarito, él es presidente de la asociación y como asociación nos interesó participar en el programa, pero él se encargó de comunicarse con las personas del programa.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Nosotros empezamos cada uno a sembrar aguaymanto y veíamos que era una fruta que se podía producir en esta zona, después por Margarito tuvimos la idea de crear la asociación ya que el programa te pide que para participar seas parte de una asociación, de esa manera es que nosotros pudimos entrar al programa y Margarito se encargó de completar la solicitud que se pedía.

### **Preguntas Específicas**

#### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, han venido personas que trabajan en el programa un ingeniero no recuerdo ahorita el nombre, pero él nos brindó capacitaciones y la gestora asesorías de distintos temas como por ejemplo de las semillas para los cultivos, las técnicas que podemos utilizar para mejorar la calidad y el volumen de producción. Además, por medio del programa ha venido SENASA a apoyarnos y ver que el aguaymanto se está produciendo de manera correcta. En realidad, siento que las ventas se han mantenido igual no hay mucho aumento, antes de la pandemia la situación era diferente porque si hubo mejores ventas y pues también pedían más cantidad de aguaymanto.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, si nosotros trabajamos de manera individual no se puede, ahora si lo hacemos en grupo es mucho mejor porque de esa manera podemos recibir del programa las capacitaciones, asesorías o información de mercados fuera del país que están interesados en el aguaymanto y aprendemos cosas nuevas que nos ayudado a producir en más cantidad y entre todos juntarnos para vender toda la producción que la asociación tenga ya que las personas piden grandes cantidades de aguaymanto.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Primero por la asociación hemos vendido a una empresa aquí de Perú pero todavía no se vende directamente a otros países, aparte ahora las ventas tampoco son seguras porque se vende los que nos pueda solicitar no es una venta segura cada cierto tiempo.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si me encuentro satisfecha con las capacitaciones, asesorías e información de mercados que nos brinda el programa, he aprendido nuevos temas para la producción y negocios.

## **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si, la señorita Sol con el Ingeniero Manuel nos han ayudado a conseguir los contactos para poder ofrecer el Aguaymanto con empresas de acá, eso hizo que nosotros pudiéramos vender a Orgánica del Perú, esta empresa nos ha estado pidiendo grandes cantidades de nuestro aguaymanto. Pero queremos que sean pedidos fijos, porque nuestra producción se pierde si no. Ventas con el extranjero no, ellos son muy exigentes y no tenemos los requisitos que piden. Solo sabemos que Orgánica del Perú vende nuestro producto a Suiza.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Por lo que sé, es un poco difícil enviar el producto, porque la carretera de acá es fea, no hay pista. Aparte cuando llueve es peor todavía, no pueden entrar o salir así nomás, entonces si en algún momento enviamos el aguaymanto en esas épocas de lluvia, hay demora en las entregas. Deberían mejorar eso.

- **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, como asociación y como pueblo hemos pedido al programa que nos ayuden por medio del Gobierno Regional, pero hasta ahora nada (risas).

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Si de todas maneras es mejor trabajar como asociación, uno solito no puede producir tantas cantidades, por tiempo y por espacio. En cambio, trabajando en conjunto, todos reúnen lo que siembran y ahí sí se puede llegar a la cantidad que la empresa pide.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Si nos ayudó a poner en contacto con la empresa, de eso estamos agradecidos, ahora también están buscando a otras empresas que puedan estar interesadas. Pero no tienen contratos seguros con nosotros, lo bueno es que acá (Ancomarca), el aguaymanto se produce todo el año, pero también nos perjudica porque si no vendemos todo se pierde. En lo de la carretera, si llegan nuestros productos, pero como le digo a veces hay problemas cuando hay lluvia y a parte que también estamos alejados de la ciudad pues.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el**

**Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Un poco satisfecha, porque si tenemos personas interesadas en comprarnos, pero quisiéramos que las ventas mejoren. Antes de la pandemia se veía que había mejorado, pero ahora nos piden vender a menos precio y eso no nos sale a cuenta. A parte que no son ventas seguras, es cuando ellos quieren. En lo de la carretera si sería bueno que también nos ayuden para poder llevar nuestro producto más rápido y seguro.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**• ¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, yo participe en una feria en el pueblo de Molinos y otra en Huánuco, con mis compañeros de la asociación. Son personas de la zona, pero de vez en cuando vienen personas de otras ciudades hasta de otros países, pero solo preguntan por el precio, la calidad, si es orgánico, pero no se llega a realizar una venta, y los que compran solo son personas de la ciudad, pero en menores cantidades. Rueda de Negocios si participamos como asociación, pero el que nos representa es Margarito. También hay una empresa de Perú que ha venido hasta Ancomarca a comprarnos aguaymanto pero todavía están en coordinaciones para venderles en más cantidad.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Sí, hay más organización para ir a las ferias. Todos nos reunimos, quienes, para ir, quienes para presentar. Como asociación nos preparamos todos. Van a estos eventos 3 o 4 personas.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si como le digo en las ferias o ruedas de negocios han ido personas del extranjero pero solamente preguntan por el aguaymanto más no tenemos una venta segura con ellos, después las ventas que se dan por la asociación son con la empresa peruana que también nos conocieron a través del programa.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Sí, me parece bien que participemos en las ferias o ruedas de negocio, porque nos ayuda a vender o hacer conocido al aguaymanto pero todavía no es en grandes cantidades y tampoco se ha logrado que se venda a otro país que es lo que quisiéramos. Aparte que nos piden contar con certificado orgánico y ese documento es muy caro para la asociación, necesitamos que el

programa nos apoye sobre todo en lo económico para poder asistir a estas ferias que nos invitan ya que para poder ir todo lo ponemos con nuestra plata y nos genera mucho gasto.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Ha mejorado nuestro desempeño aquí para poder tener contactos con más empresas de acá, pero nosotros lo que quisiéramos es poder vender a otros países, pero nos limita los requisitos que ellos piden y eso nos frustra porque nuestro producto si es orgánico, por eso queremos que el programa nos ayude. Pero si nos ha ayudado a prepararnos mejor, hemos aprendido en temas de cosecha, semillas, suelos, las cantidades para producir. A parte como trabajamos como asociación se ve una mejora, porque entre grupo nos podemos organizar y también en producir cantidades grandes si alguna empresa nos pide.

• **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Más gente conoce nuestro producto, cosa que antes no. También ayudó en nuestras ventas en algún momento, antes de la pandemia y también que aprendes nuevas cosas, lo que antes no se sabía.

### **Preguntas de Cierre:**

· **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Para mi si falta, quisiéramos que nos ayude a aumentar el precio. Los compradores nos dicen que hay mucho aguaymanto y que por eso no lo podemos vender tanto, pero a nosotros nos afecta. Quisiéramos que de alguna manera el programa nos ayude en eso.

• **¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si recomiendo. Nos ayudan sí.

**ENTREVISTA N°6: Jorgina Hilaria Salazar Baylon**

**Cargo:** Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

• **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Ya 6 años creo.

• **¿Producía antes otros productos?**

Si, papa y papaya Serrana, hasta ahora también.

• **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Desde el el 2015.

• **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nosotros preparamos nuestras parcelas como cinco años antes para que se pueda producir aguaymanto orgánico. Lo bueno del aguaymanto es que se produce cada semana o cada dos semanas, una sola planta puede dar bastantes frutos a comparación de otros productos. Tenemos que ser muy cuidadosos, no se le puede echar ningún o cualquier tipo de pesticida. Cada productor junta su cosecha y entre todos vendemos lo que nos pidan.

• **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Por los de la asociación, ellos me dijeron que querían participar del programa, el programa se contactó con Margarito y le dijo si estábamos interesados en participar, entre todos dijimos que sí para que nos puedan ayudar a vender mejor.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

En una reunión, toda la asociación estuvo de acuerdo en participar en Sierra y Selva Exportadora, entonces Margarito tuvo que rellenar una solicitud que ellos les pedían y de ahí ya empezamos a trabajar. También el programa tiene que ver si estamos asociados, sino no te dejan. También debemos producir una cantidad mínima, ven nuestros suelos, nuestras parcelas, ven si nuestro aguaymanto está en buen estado y si podemos vender a empresas grandes.

### **Preguntas Específicas**

#### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, con el programa hemos aprendido nuevos temas que antes yo no sabía. Vienen los ingenieros o gestores a ayudarnos, no siempre estamos todos, pero con los que están, vemos técnicas de sembrío, de cosecha, para mantener nuestro producto orgánico. Pero, yo siento que, si eso nos ha ayudado a mejorar nuestra producción y calidad, pero en ventas si quisiera vender más, siento que la diferencia no ha sido mucha. Además, encima la pandemia peor nos ha perjudicado, me

gustaría que las empresas que a veces nos piden el aguaymanto nos pidan siempre, algo más estable.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Hmm si, nos enseña a trabajar juntos, aprendemos juntos también. Hay más orden ahora, como que cada uno tiene una función. Y si hay alguien que no va, los demás le explicamos, nos ayudamos entre todos. Igual si tenemos dudas así, Margarito nos ayuda, porque él es el que sabe más.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Cuando nos dan esas asesorías, nos dan información de los países que están interesados en el aguaymanto. A nosotros nos gustaría bastante vender a esos países, pero como ya te han dicho los demás no podemos, es como si vendieramos indirectamente por que la empresa Orgánica del Perú lo hace. Pero si sabemos que hay muchos países interesados, uno de ellos es Alemania y Estados Unidos creo. Nosotros antes pensábamos que nadie estaba interesado en el aguaymanto, pero con lo que nos muestra el programa vemos que se está haciendo bastante conocido en muchas partes.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si es bueno porque nos ha ayudado a conocer cosas y temas que no sabíamos. Podemos decir que, si se ha vendido con el programa, pero falta más todavía, queremos vender a países o empresas de otros países.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si yo siento que, por Sierra y Selva Exportadora, hemos podido tener contacto con clientes interesados, hemos logrado que la empresa Orgánica nos empiece a comprar, pero como le digo nosotros lo que quisiéramos es que estas ventas sean siempre, no por ratos, que haya un contrato. En este tiempo de participar en el programa si hemos vendido pero tal vez el tener un contrato fijo nuestras ventas aumenten mucho más, que sería lo mejor.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

En lo de las carreteras como has visto, estamos alejados. Solo una parte hay pista, pero para subir hasta acá no hay pista, por eso también los gestores no pueden venir por las lluvias, a veces también para mandar hasta Huánuco nuestro aguaymanto es complicado y salimos perdiendo nosotros.

• **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, en algún momento hemos hablado de ese tema con los ingenieros o con la señorita Sol, hemos pedido que, si esto podría mejorar, también para que ellos mismos sea más fácil llegar hasta acá. Si nos dicen que van a coordinar con el Gobierno, estamos esperando eso.

• **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Si ha ayudado, si yo trabajara sola no podría cumplir con las empresas, por más que yo quiera. En cambio, si trabajamos como asociación ahí recién se puede. Formar una asociación ha sido bueno para nosotros.

• **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Si masomenos, con empresas de acá sobretodo. De otros países, una vez vinieron creo a preguntar si nuestro aguaymanto era orgánico, pero no se llegó a nada. Con la empresa que estamos trabajando ahora, no hay contrato, pero creo que ya el próximo año se va a hacer. En lo de las carreteras, a veces tenemos problemas entonces creo que ahí todavía no estamos tan bien.

• **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Yo siento que si apoya en podernos contactar con las personas interesadas en nuestro aguaymanto. Ahora en lo que es carreteras y eso del transporte, no tanto. Creo que ellos no están encargados de eso, pero nos han dicho que si le van a decir a la Municipalidad o al Alcalde. Ojalá en algún momento eso mejore.

### **Línea de Apoyo Operativo**

• **¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Maso menos, en ferias no es que se venda mucho. Ahora en la Rueda de Negocios yo no he ido, no le sabría decir.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado al momento de acceder a la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, cuando Sierra y Selva Exportadora nos invitaba a participar a las ferias nos ayudaba a organizarnos, a ver quienes iban a ir, qué productos iban a llevar y así. Como ahora ya sabemos, ya lo hacemos por nuestra cuenta.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

No internacionales no, puro nacional no más, osea personas de la zona, de Huánuco, a veces de Lima, pero nada más.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Las ferias y las Ruedas de Negocios en las que participamos nos han ayudado a hacer conocido el Aguaymanto, todos esperamos que con eso poco a poco podamos tener empresas interesadas y llegar a algo más fijo como se dice. En parte me encuentro satisfecha, pero aún nos falta mucho creo para poder llegar a otro país por nuestra propia cuenta.

## **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**- ¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Si, con cada información que nos dan, ya sabes más o menos las exigencias de empresas grandes nacionales y hasta internacionales. Así que, si en algún momento llegamos a exportar como asociación ya estaríamos preparados.

**• ¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Ahora tenemos más conocimientos, podemos mantener nuestra calidad y podemos producir cantidades más grande,

### **Preguntas de Cierre:**

**· ¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

En lo de la carretera creo que nos podrían ayudar, aunque sea hablando con el Gobierno Regional, para que ellos o juntos puedan hacer algo. Por qué este tema de carreteras es complicado para nosotros como para ellos mismos también, a ellos les queda muy lejos venir hasta acá y cuando llueve peor pues.

**· ¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si quiere trabajar con empresas grandes y algún día poder trabajar con países si pues, si le recomendaría.

**ENTREVISTA N°7:** Lidia Aldava Rodriguez

**Cargo:** Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

● **¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

Recién este año empecé a producir aguaymanto

● **¿Producía antes otros productos?**

No, solamente estoy produciendo aguaymanto

● **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Cosechamos semanal y ya eso le entregamos al señor Margarito para que pueda juntar con la cosecha de todos los demás.

● **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Por Margarito, él nos dijo a todos. El mismo programa vino también para ver nuestro Aguaymanto.

● **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Eso lo vio Margarito, como es el presidente se encarga de esas cosas. Nosotros producimos no más.

**Preguntas Específicas**

**Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

El programa si nos ha dado esas capacitaciones y asesorías, como recién he entrado, he podido aprender lo que antes no sabía, por ese lado sí me parece bien, porque nos ayuda. Pero todavía yo creo que no estamos recuperando nuestro precio, nosotros vendemos el kilo a 1 sol a las personas de por acá. Antes los demás vendían el aguaymanto a un precio más alto, pero ahora ha bajado desde la pandemia por eso en volumen no estamos haciendo grandes cantidades, solo cuando pide la empresa.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, en este tiempo que estoy siento que, si es mejor trabajar como asociación, así he aprendido cosas que no sabía en temas de producción. Además, cuando no sabes algo los demás te ayudan, hay un apoyo entre todos y eso es bueno.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Con la empresa Orgánica no más, pero yo recién estoy iniciando no sé mucho de eso todavía. Todavía no he producido para ellos, los otros sí, pero sé que la asociación trabaja con esta empresa de vez en cuando.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecha?**

No me encuentro tan satisfecha, si nos enseñan y nos dan talleres. Pero nuestras ventas siguen igual, no nos conviene tanto. Ojalá se pueda mejorar porque lo que yo quería al entrar a la asociación era hacer crecer mis ventas.

#### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Hasta donde sé, Margarito nos dice que Sierra y Selva Exportadora nos está ayudando poco a poco a conseguir clientes más grandes que vengan a conocer nuestro aguaymanto y se pueda hacer un contrato. Ahora solo estamos con Orgánica del Perú, pero ojalá podamos conseguir más clientes. Como le digo, yo siento que en ventas estamos igual, no está como quisiera, por eso tampoco produzco mucho. Si se vendiera al extranjero, esta situación puede que cambie.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Por acá la carretera es muy movida, hasta donde sé, nuestro producto si llega a Huánuco. La persona que lleva nuestro producto tiene que conocer bien la carretera, sobre todo por el clima, eso hace que a veces la carretera de aquí hasta allá (Huánuco), sea peligrosa.

- **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Algunos de la asociación si me han dicho que le han pedido ayuda al programa para que mejoren eso. Pero no he visto nada hasta ahora.

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Es mejor trabajar como asociación, el programa sí ha ayudado a que la asociación trabaje con la empresa que le digo. Eso de manera individual no se puede, uno solo no puede producir bastante.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a**

**los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Solamente sé de la empresa Orgánica del Perú, pero Margarito por lo que nos ha dicho no hay un contrato con ellos, pero dicen que para el otro año ya habrá un contrato. De las carreteras. nuestro aguaymanto si llega a la ciudad, pero sería bueno que haya la oportunidad de mejorar el camino.

**• La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Todavía siento que este apoyo puede mejorar, más que todo en que nos brinden clientes. Tal vez si tuviéramos más, podamos subir nuestras ventas y con eso también produciríamos más.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**• ¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si creo que participar en las ferias o Ruedas de Negocios mejora en que nosotros consigamos más clientes y con eso mejorar nuestras ventas. Pero yo hasta ahora no he tenido la oportunidad de participar en ninguna de las dos cosas. Solo sé que Margarito hace años participó en una Rueda de Negocios y que había algunas personas preguntando por nuestro aguaymanto.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si para acordar o ver temas de la producción o ventas del aguaymanto nos tenemos que reunir todos si o si. También por lo que sé, cuando el programa dice para participar en ferias así, nos tenemos que organizar para ver el tema de qué cosa vamos a llevar, cuando vamos a llevar, quienes irán y así.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Todavía no, internacionales no. Solo sé que hay personas que vinieron y estudiaron nuestro aguaymanto para ver si era orgánico o no. Quisiéramos como asociación poder vender nosotros mismos a otros países.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Por lo que los demás chicos de la asociación me dicen y por lo que veo, las ferias y Ruedas de Negocios ayudan a que el aguaymanto se haga conocido. Pero como te digo, quisiéramos poder vender a empresas grandes, lo que me dicen los que han ido a ferias solo venden a personas de la zona, nosotros quisiéramos poder vender o que puedan conocer el aguaymanto gente de otra ciudad o país.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Yo creo que las capacitaciones que el programa nos da y también cuando nos dicen para participar en ferias, nos ayuda como asociación a poder mejorar cada día más. Pero quisiéramos que también haya cambios en nuestras ventas, porque nosotros vivimos de eso y sin ventas no podemos mantenernos.

- **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

He aprendido a trabajar con los demás, osea a organizarme mejor. Aprendí temas que no sabía antes y también el estar en una organización hace que uno se sienta más seguro.

### **Preguntas de Cierre:**

• **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Si, todo lo que nos han enseñado Sierra y Selva Exportadora hasta ahora me parece bien. Pero yo señorita, me gustaría que el programa nos apoyará económicamente o que el Gobierno nos pueda apoyar porque nuestra producción es por nuestros propios recursos. Margarito también nos dice que para poder tener un contrato tenemos que cumplir cosas, como lo del certificado, nosotros juntando todo lo que tenemos no es suficiente para poder pagarlo.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Sí recomendaría, nosotros somos una asociación pequeña y encima estamos alejados y aun así estamos creciendo poquito a poquito gracias al programa. Esto también podría ayudar a las demás asociaciones que están o estaban como nosotros.

### **ENTREVISTA N°8: Neri Aldava Aquino**

**Cargo:** Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

• **¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

Hace 4 años.

• **¿Producía antes otros productos?**

Si, papa y papaya.

• **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Ya serán 3 años masomenos

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nos encargamos de sembrar y cosechar el aguaymanto. En la siembra nosotros tenemos que tener un suelo muy húmedo, para que la semilla pueda germinar entre 10 a 14 días más o menos. Una plantita puede producir como 300 frutos de aguaymanto. Una vez que nosotros cosechamos el aguaymanto tenemos que guardarlo en un lugar seco para que dure meses.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Un señor empezó sembrando aguaymanto luego entre todos los vecinos empezamos hacer lo mismo es así cómo se forma la asociación porque Margarito nos da esa idea y todos estuvimos de acuerdo. Después ya el programa se acercó a nosotros para que podamos participar, vino a evaluar el aguaymanto que producimos y nos propuso ayudarnos para promocionar y crecer como asociación.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Eso lo hizo Margarito, él habló con el programa para que podamos inscribirnos.

### **Preguntas Específicas**

#### **Línea de Apoyo Operativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus**

**exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

El ingeniero Manuel nos capacita en temas de semilla, técnicas de sembrado y en cómo mantener la calidad del aguaymanto, esto nos ha servido para aprender temas nuevos que yo antes no sabía y mejorar mi producción, pero por ahora nuestras ventas son iguales, no han subido. Antes de la pandemia si estaban buenas, pero ahorita no.

• **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si debemos trabajar en grupo, porque yo sola no podría vender ni producir mucha cantidad. A veces cuando nos dan las capacitaciones, nos hablan de esos temas de asociatividad, en cómo trabajar en equipo y liderazgo. También vemos temas de cómo saber negociar, saber vender, para que todos estemos preparados cuando vayamos a vender a ferias. Así que creo que ese apoyo nos ayuda a trabajar en conjunto.

• **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Si en estos años el programa, en las reuniones donde han venido los ingenieros a capacitarnos, nos han dado información de los países que consumen más aguaymanto. Ahora se está haciendo más conocido, en Europa sobre todo creo, nosotros tendríamos ya a donde enviar nuestro aguaymanto, pero tenemos que contar con el certificado para poder hacerlo.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Sí, me parece bien que nos apoyen en estos temas, que nos den información de mercados, de cómo saber sembrar, cosechar, de cómo tener aguaymanto de buena calidad. Podemos tener un buen aguaymanto, pero esto debería supuestamente hacer que nuestras ventas aumenten. pero no es el caso. No tenemos muchas ventas y solo vendemos de vez en cuando.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si tenemos contacto con la empresa que está interesada en el aguaymanto. La gestora Sol viene a visitarnos y ella nos informa sobre personas interesadas, a veces estas personas también vienen a visitarnos y ver el aguaymanto. En este tiempo se pudo trabajar con Orgánica del Perú y nos iba bien, pero desde la pandemia todo bajó. En su momento sí nos ayudó, pero ahora todo se estancó.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que**

**se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Nosotros alquilamos autos o carros para que podamos llevar el aguaymanto a donde nos piden. En tiempos de lluvia si hay problemas a veces para enviar, pero si no normal llega a su destino. Lo que sí creo que debería haber es una pista, para que puedan acceder hasta acá las personas que vienen a preguntar por el aguaymanto.

• **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si nosotros como asociación hemos solicitado antes que puedan hacer una pista o mejorar la carretera para que puedan venir sin ningún problema y para que nosotros también podamos llevar a la ciudad el aguaymanto más rápido. Estamos esperando que nos ayuden en eso.

• **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Si, gracias a Sierra y Selva Exportadora hemos podido vender a empresas que se encargan de enviarlo a otros países. Ahora, nuestra asociación es familiar, es mejor trabajar así, solo así se puede producir mucho y también entre todos nos ayudamos. Gracias a eso podemos venderle a Organica del Perú, por que producimos la cantidad que ellos piden. No habría iguales resultados si trabajamos solos.

- ¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales?

De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?

Nos ha ayudado a vender a Orgánica del Perú, que es una empresa de acá de Perú. No hay un contrato en sí, solo nos piden de vez en cuando, pero desde la pandemia ya no tanto. El otro año creo ya tendremos un contrato de verdad, pero no sé por cuánto tiempo. Si se puede llegar a los compradores, solo que a veces también nos sale caro enviarlo por qué nos cobran 400 soles o hasta más.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Sí, estoy satisfecha porque nos ayudó a tener contactos con empresas interesadas en aguaymanto, también a que conozcan nuestro aguaymanto y que nos conozcan como asociación. Lo que sí falta es lo de las carreteras, eso sería bueno para nosotros porque sería más fácil llevar nuestro aguaymanto desde acá (Ancomarca) a Huánuco o a donde nos pidan.

### **Línea de Apoyo Operativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

En Ruedas de Negocio no he participado, pero en las ferias sí. A veces si nos sale, porque hay veces en las que tenemos buenas ventas, pero también hay otras veces que no. En volumen si podemos producir bastante o regular, pero si no hay ventas, no sirve de mucho porque se echa a perder.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si nos organizamos y vemos quienes van a ir, quienes tienen tiempo. Porque a veces nosotros trabajamos en otras cosas entonces tenemos que ordenarlos bien, también tenemos que preparar los productos que vamos a llevar.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si, si han venido a las ferias. Nos preguntan cuánto producimos y así pero no han comprado nada. En las Ruedas de Negocio, el señor Margarito pudo conocer a más personas de otras ciudades y otros países.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Si hemos tenido buenos resultados algunas veces que participamos de estas ferias, porque se aprende más, aprendemos a cómo saber negociar, a dar a conocer el Aguaymanto. En ese sentido si me encuentro satisfecha.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Si, hemos mejorado en aprender cosas nuevas, a trabajar juntos, a saber, más acerca del aguaymanto y en donde lo quieren consumir. Pero ojalá más adelante podamos vender a más empresas o países. Porque de nada sirve saber cómo producir bien el aguaymanto si no vamos a tener a quien venderlo.

- **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Tenemos más conocimiento de cómo sembrar, cosechar, negociar y vender nuestro aguaymanto.

### **Preguntas de Cierre:**

- **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Quisiéramos que el programa nos ayude por ejemplo económicamente, osea ver la manera de cómo construir una planta para que nosotros mismos podamos procesar nuestro producto, porque nosotros al enviarlo hasta otra planta nuestra producción disminuye y no nos sale a cuenta.

- **¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, te ayuda a saber muchos temas, que no solo puedan servir con el aguaymanto sino también con otros productos.

#### **ENTREVISTA N°9: Fausto Aldava Rodriguez**

**Cargo:** Productor de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Llevo cinco años siendo productor.

- **¿Producía antes otros productos?**

Si, papa nativa.

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace 3 años aproximadamente. Desde el 2018.

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nosotros sembramos y cosechamos el aguaymanto orgánico en las parcelas en las que contamos.

Para poder sembrar este fruto, nosotros tenemos que tener un suelo húmedo y como es orgánico tenemos que preparar bien la tierra. como cinco años. Lo bueno es que aquí (Ancomarca), tiene

un buen clima que favorece a la producción del aguaymanto. Aparte de eso, el suelo también de aquí ayuda mucho y al momento de cosechar el aguaymanto tenemos que almacenarlo en un lugar fresco para que se conserve.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

El programa Sierra y Selva Exportadora vino un día a revisar nuestros productos, luego de eso dijeron si queríamos participar. Luego ya hizo las coordinaciones con Margarito, el jefe de la asociación y ahora somos parte del programa. El programa nos dijo que nos iba a ayudar en la producción del aguaymanto con talleres y capacitaciones, también que nos iban a ayudar a promocionar el aguaymanto.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Margarito fue quien hizo la inscripción en el programa, rellenó una solicitud donde todos (los productores asociados) teníamos que poner nuestros datos.

## **Preguntas Específicas**

### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus**

**exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

La verdad respecto al volumen no mucho, porque eso depende de si tenemos clientes a quien vender, o sea si tenemos ventas seguidas. Ahora no contamos con muchos clientes, sólo vendemos a personas de por aquí y de vez en cuando a una empresa. Ahora en las ventas si yo creo que en algún momento si nos iba bien, o sea antes de la pandemia; ahora todo se ha estancado. Igual si el programa nos ha dado sus capacitaciones y talleres que nos ayudan pues de cierta forma, eso nos ha ayudado a mejorar en nuestro rendimiento, pero también en las ventas en sí. no mucho, o bueno no como yo quisiera al menos.

• **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, o sea nos dicen en las capacitaciones que debemos trabajar en equipo porque así rendimos más y es cierto. Eso igual nos ayuda a ser más ordenados y ayudarnos entre todos como asociación, hemos mejorado bastante gracias a eso. En una de estas capacitaciones me acuerdo que vimos temas de liderazgo, trabajar en equipo, emprendimiento y eso nos ha ayudado mucho en cómo saber organizarnos, como hablar de nuestro aguaymanto, cómo ofrecerlo pues a los clientes y entre otros temas que antes no sabíamos y ahora entendemos más.

• **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

No señorita yo creo que no. El objetivo de nosotros es exportar, pero no hemos podido lograr eso, porque tenemos varias cosas que lo impiden. Ahorita solo nos encontramos vendiendo a una empresa peruana, pero de vez en cuando como le dije, ellos ya se encargan de enviarlo a otros países, a nosotros nos gustaría hacer eso. Por eso nos gustaría que haya un apoyo para poder cumplir con lo que piden los países para por fin enviar nuestro aguaymanto.

• **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Como le digo, sí me parece que estos talleres y capacitaciones son interesantes, si nos ayuda en cierta forma a mejorar como asociación, pero con eso no basta, eso no ayuda a que nuestras ventas o volumen aumente.

**Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

• **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si en eso sí señorita. La gestora que viene nos ayuda siempre a que consigamos clientes o personas interesadas o que quieran estudiar nuestro aguaymanto. Pero solo hemos logrado conseguir un cliente que es la empresa peruana que le comenté antes, sus pedidos son cada cierto tiempo, no es algo definido. Osea desde que comenzamos si ayudó a que vendamos más a comparación de antes, pero queremos que estas ventas sean fijas y no de vez en cuando porque si no tenemos pérdidas.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Nosotros alquilamos un carro para poder llevar el aguaymanto a Huánuco para que ahí se deshidrate. Ahora desde aquí hasta Huánuco, nosotros ya estamos acostumbrados, pero a veces se hace difícil porque es un poco peligroso el camino. Cuando llueve es peor, a veces el chofer nos rechaza porque no quiere venir también los del programa no pueden venir a veces cuando llueve. Ahí sí sería bueno que haya ayuda en eso para que sea más fácil, no sé si el programa pueda hablar con la Municipalidad o así para ver si se puede hacer algo.

- **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si en algún momento hemos dicho que sí puede haber forma de que el camino sea mejor para la gente que viene acá a ver nuestros productos como también para nosotros para que sea más rápido llevarlo.

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

No internacionales no, ese es nuestro objetivo, debemos tener nuestro certificado, eso nos piden todas las empresas que vienen, pero nosotros no tenemos la plata porque estos certificados son anuales. Pero si hay diferencia a comparación de cuando uno trabaja por su cuenta, el aguaymanto que producimos se hizo más conocido y como le dije nuestras ventas si habían aumentado en su momento.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

No hay contrato, eso el otro año todavía se va a ver. Los pedidos que nos hacen son a veces no más, en este tiempo no nos han pedido mucho. Ahora en el transporte de llevar nuestro aguaymanto hasta Huánuco normalmente sí, pero a veces en casos de lluvia tenemos problemas.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

En ayudarnos a acceder a clientes si, ahora tenemos más gente interesada y bueno el contacto que tenemos con la empresa que le digo. Pero en lo de las carreteras o el camino para poder llevar el aguaymanto, no la verdad.

### **Línea de Apoyo Operativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

A las ferias que vamos son a las que hacen todos los sábados allá en Huánuco, allá vamos turnandonos. Ahi si vendemos, pero poco, a veces si vendemos bien, pero es a gente de ahí no más pues, no es que vendamos mucho o a empresas. Es como estar en el mercado vendiendo y ofreciendo lo que uno produce. Ahora en las Ruedas de Negocios ha participado solo Margarito y hasta donde sé si ha habido personas que les ha interesado el aguaymanto pero no llegó a nada. Yo siento que estas ferias o ruedas ayudan a que puedan conocer más nuestro aguaymanto, pero también quisiéramos participar en otras ferias y ahí no contamos con los recursos, osea el programa nos invita a ir pero el gasto lo hacemos nosotros y eso hace que no podamos ir.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si señorita, si se refiere a como grupo podemos trabajar mejor, sí. Si hay una diferencia, como productor solo, no podría ir a una feria a no vaya ser que sea super conocido o tenga contactos, como asociación ya es diferente. A cada feria que vamos, antes de la fecha ahí coordinamos pues entre nosotros, si alguien no puede ir uno se ofrece a ir y así. También vemos que productos vamos a llevar, quienes irán y esas cosas.

• **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si, si hubo gente que se acercó en algún momento, gente de otras ciudades y países, pero nunca les vendimos. Solo preguntan el precio, cuánto podemos producir mensualmente. También han venido a ver la calidad del aguaymanto pero de ahí nada más.

• **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Si han sido buenos en parte porque han hecho que puedan conocer más el aguaymanto que nosotros como asociación producimos. Pero si nos gustaría, nos encantaría estar en otras ferias de otras ciudades. Me encuentro más o menos satisfecho.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

A nuestro desempeño si, como asociación sí. Gracias a la ayuda de Sierra y Selva Exportadora con sus capacitaciones, sus talleres, las ferias que nos hacen participar o las informaciones que nos dan de gente que les interesa nuestro producto, si nos han ayudado. Pero a exportar hasta ahora no, nos falta para poder llegar a enviar el aguaymanto a otro país. Yo creo que en unos años más si vamos a llegar a exportar, gracias al Programa y con ayuda del Gobierno.

• **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Ahora muchas personas conocen el aguaymanto, he aprendido técnicas de sembrío, he aprendido a saber ofrecer mejor mi producto. También nos ayuda a tomar mejores decisiones porque ahora tenemos más conocimiento y eso nos ha ayudado mucho.

**Preguntas de Cierre:**

· **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Si, pero quisiéramos que haya resultados más rápidos, nosotros vivimos de esto. Lleva tiempo y eso a veces nos desanima.

· **¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Sí señorita, recomendaría que asociaciones pequeñas como nosotros que no cuentan con muchos conocimientos o recursos se metan al programa para que puedan hacer crecer su asociación y lo que producen también.

**ENTREVISTA N°10:** Luzmaria Ayala Ventura

**Cargo:** Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

- **¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

Soy productora hace 4 años, señoritas.

- **¿Producía antes otros productos?**

Si, papa, yacón, papaya, camu camu y olluco.

- **¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace 3 años y medio.

- **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de**

### **Aguaymanto**

Bueno nosotros como productores tenemos que ver primero cuánto vamos a producir, cómo se encuentra el suelo, tenemos que preparar la tierra, ver si hay alguna plaga que pueda malograr el aguaymanto y también tener bastante cuidado con contaminar el aguaymanto, a veces con el excremento de pájaros o de ratas se llega a contaminar. Ahora en la cosecha, felizmente se da todo el año, tenemos un buen clima que hace que se produzca un aguaymanto de calidad y rápido.

- **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa**

### **Sierra y Selva Exportadora?**

El mismo programa vino, ellos mismos vieron lo que producimos y vieron que nuestro aguaymanto era de calidad, era orgánico. Nos dijeron que eran un programa de apoyo, que nos iban a ayudar a poder vender nuestro aguaymanto, dándonos clases o talleres para aprender desde producir hasta saber vender.

- **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Todos como asociación conversamos, nos reunimos y vimos que, si nos iba a convenir participar, entonces el señor Margarito es el que se encargó de confirmar nuestra inscripción y el ya se encargó de ponernos a cada uno como participante de Sierra y Selva Exportadora.

## **Preguntas Específicas**

### **Línea de Apoyo Informativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Hmm las capacitaciones y talleres que Sierra y Selva Exportadora nos da nos ha ayudado bastante a nosotros como asociación para poder tener mejor manejo en la producción y mantener la calidad del aguaymanto, pero en que, si nos ha ayudado a que las ventas suban no tanto, solo un poco y en el volumen nosotros normalmente producimos bastante pero el problema es que no hay a quien vender y termina perjudicandonos.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, en esos talleres que nos dan vemos temas de asociatividad y trabajo en equipo que nos ha ayudado bastante. Para nosotros es muy importante el poder trabajar así en equipo porque de forma individual no se puede. Entonces si, eso nos ayuda como asociación a fortalecernos.

- **¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

En las capacitaciones, talleres o asesorías nos mencionan que nosotros podemos vender a empresas de aquí de Perú como a empresas de otros países y bueno como le han dicho los demás también, nosotros quisiéramos poder exportar, pero hasta ahora no podemos porque nos falta cumplir ciertas cosas, pero si estamos vendiendo a empresas de aquí. Entonces si nos está ayudando a vender a un mercado, pero no al que quisiéramos pues que es a uno internacional.

- **¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si me encuentro satisfecha, la información que nos dan es buena por que como le dije nos ayuda como asociación, eso hace que podamos crecer como asociación y poco a poco estar más preparados para las empresas que quieran comprar nuestro aguaymanto orgánico. Pero ahora en el éxito de exportaciones no, porque no estamos haciendo aun eso, ojalá podamos hacerlo pronto.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

- **¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si, nos dan contactos con empresas, ellos también nos ayudaron a vender a la empresa Orgánica del Perú y la gestora que viene nos comenta cuales son los países o empresas interesadas. En las

ventas si en cierta forma nos ha ayudado porque a veces le vendemos a esta empresa que le digo, en volumen también porque esta empresa nos pide grandes cantidades, pero no es siempre.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Nosotros cosechamos nuestro aguaymanto, lo juntamos entre todos y de ahí un carro nos ayuda a llevarlo a Huánuco o a Molinos para poder ofrecer ahí. De acá (Ancomarca) a Molinos no está lejos es más o menos rápido pero el problema es que cuando queremos llevarlo a Huánuco, a veces el chofer no quiere porque hay lluvias, huaycos.

- **¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si hace tiempo, para ver si había forma de que el aguaymanto llegue más rápido o llegue siquiera cuando hay época de lluvia, pero no hubo cambios.

- **¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Internacionales todavía, nacionales sí. Como asociación si claro, cuando se trabaja, así como asociación hay más oportunidades si quieres vender bastante, porque si quieres vender grandes cantidades uno solo no se podría, sería imposible.

- **¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

A mercados nacionales como le digo, con la empresa Orgánica del Perú, pero ahí si no hay contrato todavía, solo le estamos vendiendo de vez en cuando, en los últimos meses no nos han estado pidiendo. En las carreteras, a veces si se llega, pero cuando hay huaycos, lluvias no se puede llegar y es un problema para nosotros.

- **La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

En ayudarnos a conseguir un cliente si, tal vez no como quisiéramos no, que es tener contratos con más empresas o países y venderles siempre, mensualmente así. Pero algo es algo, creo que si hubiéramos trabajado sin Sierra y Selva Exportadora estaríamos vendiendo a los de la zona no más. Para lo de las carreteras no, en eso si no ha habido ayuda. Masomenos satisfecha estoy.

### **Línea de Apoyo Operativo**

- **¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

A las ferias que participamos son las que se hacen acá abajo en Molinos y en Huánuco. Son todos los sábados y a veces se vende, a veces no. El programa nos ayuda a conseguir el espacio o si hay otras fechas a parte de los sábados también nos avisa. Lo de las ventas a veces nos va bien a veces no y en volumen nosotros siempre producimos y llevamos bastante.

- **¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Ah sí, tenemos que reunirnos para coordinar, cuando todavía no habíamos participado como asociación el programa nos ayudó a organizarnos mejor, ahora ya nosotros lo hacemos por nuestra cuenta. En Ruedas de Negocio no tengo experiencia señoritas, ahí si solo ha ido Margarito.

- **¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si, han venido a ver si nuestro aguaymanto era orgánico. En las ferias también una que otra persona que estaba en una empresa nos preguntaban cuánto podíamos producir, si tenemos

certificado, con cuantas parcelas contábamos, donde quedaba nuestra asociación. Eso sí, al participar de las ferias vimos que sí hay interesados, pero no se logró ningún contrato o venta.

- **¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

El que nosotros participemos en estas ferias o que Margarito haya podido ir a la Rueda de Negocios si ha ayudado en cierta parte. Pero no hemos tenido resultados en lo que se refiere a exportación, hemos vendido a puras personas de aquí no más y a la empresa que es de acá también o sea de Perú. Satisfecha pero no tanto, porque no es como nosotros quisiéramos señoritas.

### **Objetivos General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

- **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

En nuestro desempeño como asociación sí, pero exportador no. Ahora si sabemos más cosas no, pero aun así no podemos vender a otros países, pero poco a poco seguro con más adelante lo podemos hacer.

- **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Sabemos más prácticas o técnicas de sembrado, sabemos qué países consumen el aguaymanto para poder en un futuro exportar a esos países, que empresas de acá también están interesadas en

aguaymanto orgánico y en que Margarito haya participado en la Rueda de Negocios por que por su cuenta no creo que haya podido participar.

**Preguntas de Cierre:**

· **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

En información si está bien, en lo de las carreteras sería bueno que ahí nos puedan ayudar.

También en ferias, tal vez organizar otras ferias o ir a ferias de otras ciudades o al menos a otras provincias de Huánuco para poder ofrecer ahí también nuestro aguaymanto. También quisiéramos que nos ayuden a tener nuestra certificación para así poder vender a más empresas o países.

· **¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, los talleres si son buenos, ayudan a que uno como productor crezca, se desarrolle más y con eso rinda más. Sí recomiendo para los productores que no tienen mucho conocimiento.

**ENTREVISTA N°11: Olga Aquino Ramos**

**Cargo:** Productora de la Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca

**¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

Tengo como 7 años siendo productora.

**¿Producía antes otros productos?**

Olluco y papa.

**¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace 5 años o un poco más creo.

**Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nosotros sembramos y cosechamos el aguaymanto, la producción sale cada semana o cada dos semanas a lo mucho. Cuando ya toca cosechar, juntamos la producción de todos para así poder vender.

**¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Por Margarito, él nos comentó que Sierra y Selva Exportadora estaban interesados en ayudarnos para poder tener más clientes, tener más conocimientos para poder sembrar mejor y para poder vender sobre todo a otros países.

**¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa SSE?**

Eso no sabría decirle señorita, el señor Margarito se reunió con Sierra y Selva Exportadora para que nosotros como asociación seamos parte del programa, él hizo todo ese proceso para participar.

**Preguntas Específicas**

**Línea de Apoyo Informativo**

**¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

No mucho, ahora por el COVID las ventas se quedaron igual o creo que hasta bajó un poco. No tenemos mucha demanda, nosotros casi siempre producimos bastante porque el aguaymanto crece muy rápido y de solo una planta salen varios, o sea volumen siempre va a haber, lo que no hay es gente a quien nosotros podamos vender. Pero la información que la gestora nos da en las capacitaciones si nos ha ayudado a mejorar en nuestros conocimientos para una mejor producción, pero que eso haya ayudado en las ventas o volumen, no mucho srta.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad con otros productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si, hay temas que nos enseñan a organizarnos como una asociación productora, osea como trabajar de mejor manera, para poder ser más eficientes, para poder cumplir con lo que los requisitos que las personas piden. Sí, eso sí nos ha ayudado bastante.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Nosotros vendemos a una empresa de aquí de Perú que ellos ya se encargan de venderlo a otro país. Por ese lado el programa nos ha ayudado a conseguir una empresa, osea un cliente. De cierta manera sí, porque exportamos de manera indirecta, pero nosotros quisiéramos que sea directa.

**¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

No creo que sea éxito porque nosotros como tal no estamos exportando, solo lo hacemos indirectamente. El programa si nos da información que sirve y que puede servir para cuando podamos exportar algún día. No estoy tan satisfecha sinceramente.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si, si nos dan información de empresas o países que quieren comprar el aguaymanto. Para eso la gestora las veces que viene nos dice quienes están interesados, pero también depende si nosotros como asociación podemos cumplir con lo que ellos nos piden. Es por eso también que no hemos podido tener un contrato con los interesados, solo con una empresa, que sí ha ayudado un poco en nuestras ventas y volumen, pero no hay mucha diferencia.

**La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Se llevan los productos en un carro que nosotros alquilamos, a veces es complicado porque la carretera es accidentada, eso hace que demore a veces el envío o que no se pueda en algunas ocasiones llegar a enviar nuestro aguaymanto porque cuando llueve se hace casi imposible de manejar carro.

**¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, no sólo le hemos dicho a Sierra y Selva Exportadora, también al Gobierno Regional para que se pueda invertir en una mejor carretera desde Ancomarca hasta Huánuco.

**¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

A nacionales, nos ha permitido el programa vender a la empresa Orgánica del Perú, si como asociación. Para nosotros poder venderle a esta empresa teníamos que estar como asociación, creo que las empresas no comprarían a un solo productor, uno solo no podría hacer la cantidad que las empresas piden. Si hay mejores resultados como asociación, se produce más.

**¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Si a nacionales, a internacionales todavía. Pero no hay contrato, el programa nos está ayudando a ver si puede haber un contrato el próximo año. En lo de las carreteras, no, a veces no se puede enviar o transportar el aguaymanto por el camino que es accidentado a veces hay huaycos.

**La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Si nos ayudan a ver a empresas interesadas en nuestro aguaymanto, la mayoría de estas empresas son nacionales, algunas no más son internacionales, pero no se llega a ningún contrato. En lo de las carreteras para el transporte del aguaymanto, ahí sí no, no he visto ningún apoyo señorita. No tan satisfecha.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

En Ruedas de Negocio no he participado, en ferias sí. Si se vende bien, pero también hay días en los que está bajo. Antes no participamos en esas ferias, vendíamos menos, ahora que al menos vamos sí ha aumentado un poco las ventas. En volumen no nos ha ayudado tanto porque nosotros siempre producimos mucho, eso no depende tanto de las ayudas que nos da el programa.

**¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si, antes cuando no habíamos participado, no sabíamos nada. Primero el programa nos ayudó a ver cómo ir, a que puesto ir, cuanto llevar, cuantas personas ir y de ahí ya nosotros aprendimos. Ahora nosotros por nuestra cuenta nos organizamos y coordinamos todo eso. Si por ese lado si el programa nos dió un empujón como se dice.

**¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

No, las veces que yo voy a las ferias solo hay personas de ahí, osea de Huánuco mismo, no he visto a ninguna persona de otro país. He conocido a gente de aquí de Perú que pregunta por el aguaymanto, el precio y eso pero no han comprado.

**¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa SSE, se encuentra satisfecho?**

Si sirven las ferias, al menos ha ayudado que nuestras ventas suban un poco, pero igual lo vendemos a un precio bajo por eso digo que no hay mucha diferencia o que se gana bastante. No

me encuentro tan satisfecha porque obviamente quisiéramos vender más. Pero para poder saber ofrecer nuestro producto si ahí si hubo ayuda, ahora podemos promocionarlo mejor.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Al menos exportamos indirectamente, yo creo que sí ha ayudado de cierta forma, porque tal vez nunca hubiéramos podido por cuenta propia venderle a una empresa que se encargue de exportar. Quizás no exportamos como nos gustaría, pero creo que vamos por buen camino.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Ahora tenemos más organización, más información, más conocimiento. También sabemos cómo promocionar el aguaymanto, diciendo sus propiedades, sus beneficios, porque ahora es un producto conocido. Como asociación también hay una diferencia, nos ha ayudado a mejorar.

### **Preguntas de Cierre:**

**¿Considera que los apoyos brindados por el programa SSE son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Quisiéramos que nos ayude a conseguir la certificación, así podremos lograr nuestra misión que es vender a más empresas y vender también a países. Por lo demás si me encuentro conforme.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si ayuda. Sí recomendaría sobre todo a los productores que recién están iniciando, como no se tiene mucho conocimiento, el programa te ayuda.

**ENTREVISTA N°12:** Eduardo León Salazar

**Cargo:** Presidente de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

**¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Más de diez años, serán unos 12 años aproximadamente.

**¿Producía antes otros productos?**

Si, en verdad se empezó con papa amarilla, el mismo nombre de la asociación lo dice.

Empezamos a producirla, tanto a producirla como a tratar de procesarla, pero de ahí como los precios son muy inestables, muy volátiles, se ha diversificado la producción por parte de los socios hacia el aguaymanto, la papaya, rocoto, también un poco de tumbo y también con la papa amarilla. Pero este año se va a sembrar muy poco, por el tema de los costos en fertilizantes, habrá una caída fuerte para los sembríos el próximo año.

**¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

De aguaymanto será más o menos unos 6 años.

**Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Hacemos primero los plantones, luego de hacer los plantones hacemos los surcos en el campo y plantamos aproximadamente 40 000 plantas por hectárea, se van haciendo arbustos, se les colocan unos palos y unos hilos para que el fruto del aguaymanto no se caiga al suelo y se mantenga en el aire, básicamente eso.

**¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Bueno, como Huánuco es pequeño, Sierra y Selva Exportadora vinieron a nosotros. Creo que hubo una feria, Mistura creo, no me acuerdo la verdad y bueno desde ahí empezamos a contactar con el programa, conversamos y nos empezó a ayudar de cierta forma.

**¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Debemos tener el RUC activo, también debíamos facturar algo mensualmente, ser parte de una asociación y nosotros como productores, producir el aguaymanto que es el fruto que está siendo apoyado por el programa.

**Preguntas Específicas**

**Línea de Apoyo Informativo**

**¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Bueno, quizás con algunos clientes si hubo una ayuda en generar un lazo para concretar algo. Pero el tema de herramientas como es Veritrade por ejemplo, Sierra y Selva Exportadora imagino que debe tenerlo, pero cuando se le ha solicitado no nos ha dado ese acceso, tuvimos que comprarlo directamente nosotros y eso es un poco caro, esperábamos un apoyo por parte del programa pero no. Del 100% creo que hay un apoyo del 40%, las capacitaciones o talleres no contribuyen mucho para nuestra asociación.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad entre los productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Bueno, osea si hubo de alguna forma una ayuda, pero en términos que haya fortalecido, bueno puede que sí pero en lo mínimo.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Si, yo creo que por ese lado si, hace algunos años nos han presentado a algunas organizaciones o instituciones, por ejemplo, con una entidad de Alemania que ayudaba a los productores a contactarse con clientes del mismo país interesados en el aguaymanto. Pero bueno el tema es que ahí pedían aguaymanto fresco, pero igual comparativamente con Colombia no podíamos, ellos nos ganaban. Esta entidad del Estado buscaba a países en desarrollo como posibles proveedores, en este caso de Aguaymanto. Sería bueno que el programa agregue temas como tecnología postcosecha para tener mejor rendimiento por hectáreas para que así nuestros costos disminuyan.

**¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Sería un 50%. El programa debería proporcionarnos plataformas para que nosotros podamos ver qué mercados compran el producto y así contactarnos con ellos. Con eso se podría tener mejores resultados.

## **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si, nos ha ayudado a contactarnos con empresas a nivel nacional interesadas por ende si ha favorecido de cierta forma en nuestras ventas.

**¿Usted sabe si las empresas a las que le ha vendido el aguaymanto se encuentran exportando dicho producto?**

Si, exportan aguaymanto deshidratado a Países Bajos y Alemania.

**La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Tengo que sacarlo del campo, ahora en lluvias es complicado por las trochas y que además varias veces nos hemos quedado atollados. Si hay una deficiencia de infraestructura vial muy fuerte, por ende, el costo de transporte es muy alto también, ese es un limitante que tenemos y bueno

también que la carretera central siempre está congestionada, hay paros, huaycos, etc. Si bien es cierto que se puede llegar, el costo logístico es muy alto a comparación de otros lugares de acá del país.

**¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, se les ha nombrado en varias oportunidades, hace años, este año también se le ha mencionado, pero aun así hemos tenido reuniones con el Gobierno Regional, con Sierra y Selva Exportadora, con la Dirección Regional de Transporte, son reuniones que quedan en nada. Por ese lado, en transporte no hay apoyo. La gente sabe que es un problema que hay, pero no se hace nada, no hay la disposición de querer hacerlo.

**¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Si como asociación hay más apoyo que como persona natural. Hay más apoyo para poder acceder a mercados nacionales e internacionales.

**¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

En verdad no hay contratos, son pedidos esporádicos, no hay ningún contrato que nos diga para poder vender por un determinado tiempo. En cuanto a los corredores, como le mencioné, no se

ha recibido ningún tipo de apoyo, por eso también se dificulta bastante que compradores interesados lleguen hasta donde estamos nosotros.

**La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo?. De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

No me siento completamente satisfecho. No hubo un adecuado funcionamiento en lo de los corredores económicos y bueno con lo del acceso a mercados nacionales e internacionales, medianamente satisfecho.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

Las ferias si bien es cierto ayudan, pero son muy generales, lo que quisiéramos es que haya una mejor inteligencia comercial donde directamente hables con los compradores internacionales, que ya están importando el producto que quieras enviar, es la única forma de ser más eficaces

con lo que se quiere alcanzar. Gracias a estas ferias, pudimos concretar 1 o 2 ventas. En las Ruedas de Negocios también se concretó en lo mínimo, no muchas ventas.

**¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocio en las que haya participado gracias al programa.**

Si en algún momento nos han capacitado, pero después ya cada uno por su cuenta ve este tema de coordinación. Si ha ayudado en su momento. Mayormente van los de la junta directiva, en caso no se pueda se designa a otra persona que disponga de tiempo para que participen en ferias y en las Ruedas de Negocio pero si nos ha ayudado a organizarnos de manera más eficiente.

**¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si por supuesto, nacionales e internacionales, pero no se concretó ninguna venta internacional, solo nacional.

**¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

No tan satisfecho, como le digo estos eventos son muy generales, debería haber una mejor gestión para poder contactarnos de manera más directa con compradores.

## **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

En cierta parte, pero no como se quisiera realmente.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

No encontré muchas diferencias significativas en verdad.

## **Preguntas de Cierre:**

**¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Pienso que deberían apoyar a gestionar un proyecto en Innovate o Procompite que eso sería mucho más beneficioso que estas asesorías que muchas veces quedan vacías.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si yo creo que si.

**ENTREVISTA N°13: Ivoshka Meylin Jara Silva**

**Cargo:** Productora de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

**¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

Más de seis años

**¿Producía antes otros productos?**

Si, papa amarilla y papaya serrana.

**¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Desde hace cinco años.

**Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Nos encargamos de sembrar y cosechar el Aguaymanto. Hacemos plantones , surcos plantando de 30 000 a 40 000 plantas por hectárea, nuestra producción es semanal.

**¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

Ellos se acercaron y nos propusieron participar en el programa para que nos puedan ayudar a exportar.

**¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Los requisitos que pedía el programa Sierra y Selva Exportadora era facturar una cantidad mensual, pertenecer a una asociación y contar con ruc. Luego de eso nos pidieron los datos de todos los productores de la asociación Papaty para que nos puedan registrar en el sistema y ya figurar como participantes.

**Preguntas Específicas**

**Línea de Apoyo Informativo**

**¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

No necesariamente, en verdad yo creo que ese apoyo nos ha ayudado poco. La verdad todo depende de nosotros, si bien es cierto todos los productores reciben la capacitación, no es como nosotros quisiéramos. No ha ayudado mucho en nuestras ventas ni en nuestro volumen. Los temas son básicos, son cosas que nosotros ya sabemos, la información que nos dan no sirve de mucha utilidad.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad entre los productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

No mucho la verdad, yo lo siento igual. Para temas de volumen sí, tenemos que producir todos para luego juntar la cantidad determinada que nos pueden pedir, pero de ahí no hay mucho fortalecimiento entre nosotros como asociación. El programa no nos ha ayudado tanto por ese lado. Si hemos recibido capacitaciones, pero a veces no van todos tampoco, porque no todos cuentan con tiempo, entonces eso también hace que no haya el fortalecimiento que nosotros quisiéramos.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Si, bueno empresas de Lima que se encargan de exportar, pero directamente no. Nosotros no tenemos mucho apoyo del programa en cuanto a las certificaciones. Osea a nosotros nos piden diversas certificaciones orgánicas y no contamos con los recursos para poder obtenerlas, tampoco tenemos un mercado fijo para nosotros invertir en eso.

**¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Lo que son las asistencias técnicas y capacitaciones son muy globales, son muy generales. Los que vienen a ayudarnos son técnicos, quisiéramos a alguien con experiencia. El apoyo es muy teórico, necesitamos que sea más llevado a la realidad, quisiéramos personas más especializadas. No estoy satisfecha.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Por ese lado si nos han ayudado a conseguir algunos contactos con empresas de acá de Perú. Igual nosotros tenemos que estar buscando y contactándonos por nuestra cuenta. Pero con estas empresas no es algo continuo, no se tienen pedidos fijos, entonces nuestras ventas y nuestro volumen de producción son inestables. En pocas palabras, podemos vender y producir bien una temporada, luego no.

**La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que**

**se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

Para transportarlo a la ciudad de Lima por ejemplo, contratamos a un camión para que pueda llevar nuestro producto. Pero en realidad las carreteras son malas, nuestro producto no dura mucho tiempo, entonces hay riesgo de que se malogre. Ahora para sacar nuestro producto desde la zona donde producimos, con las lluvias acá en Huánuco, hay barro, nos atollamos y es bien complicado. Acá en los pueblos es pura tierra, no es asfaltada, no es plana. Todo es trocha.

**¿Ustedes como asociación han impulsado el desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Bueno hemos solicitado en algún momento, pero no hay una ayuda.

**¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? ¿O considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

A mercados nacionales, si. Yo creo que trabajando por nuestra cuenta o de manera individual también se podría acceder a mercados sin ningún problema, porque la ayuda que brinda el programa tampoco es que sea tan relevante la verdad.

**¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Como le digo, los pedidos son esporádicos, se dan raras veces. Nosotros lo que quisiéramos es tener un contrato fijo para ya tener un mercado fijo y tener ventas seguras y estables. Ahora en lo de las carreteras, al momento de llevar nuestro producto a donde las empresas lo soliciten, a veces hay huelgas o huaycos por las lluvias, lo que hace que el aguaymanto se malogre, se apachurre y bueno las empresas si nos lo reciben pero nos descuentan y eso nos perjudica.

**La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo a su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Yo creo que el programa en este tipo de apoyo puede mejorar un poco más. No me encuentro satisfecha en su totalidad.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

Cuando son Ruedas de Negocios, no es tan seguido, estas Ruedas se dan raras veces, entonces como que no ayuda mucho en nuestras ventas por que es de vez en cuando. Ahora el participar en ferias nacionales o internacionales, el costo va para nosotros. No hay un apoyo por parte del programa para que nosotros podamos participar, quizás sí habría un apoyo sería diferente. Por

ese lado, no ha ayudado tanto en nuestras ventas, porque no hemos participado mucho en estos eventos por las razones que le digo.

**¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora?**

**Llámesese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y Ruedas de Negocios en las que haya participado gracias al programa.**

No mucho la verdad, las veces en las que hemos ido a participar en ferias o Ruedas de Negocios, nosotros mismos hemos coordinado y nos hemos organizado por nuestra cuenta. El programa no nos ha ayudado en eso, quisiéramos que haya más apoyo por parte de Sierra y Selva Exportadora para así poder participar en esos eventos.

**¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si, unos cuantos. Pero no se han concretado muchas ventas, por el tema de las certificaciones que le dije y cuando se ha logrado concretar no es un contrato de años ni mensual, solo de vez en cuando.

**¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Nos podrían ayudar en temas de presupuesto para poder participar en estas ferias, nosotros mismos corremos con los gastos y no nos alcanza muchas veces. Sería bueno que ahí nos ayuden

para poder participar en más ferias y eventos para así tener la oportunidad de conocer a más empresas. No me encuentro muy satisfecha, podrían mejorar ahí también.

### **Objetivo General**

Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.

#### **¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

No mucho en verdad, no estamos exportando directamente y eso es justamente lo que queremos. Le falta al programa que sea más práctico, que vengan a ayudarnos personas especializadas para que nosotros podamos tener mejores resultados y lograr exportar en algún momento de manera directa.

#### **¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

No he encontrado mucha diferencia, es casi lo mismo. Nosotros como asociación nos encargamos prácticamente de casi todo, porque la ayuda del programa es básica, nosotros estamos prácticamente un paso más adelante que el programa.

### **Preguntas de Cierre:**

#### **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

No, las asistencias técnicas o capacitaciones deben ser más enriquecedoras. El tema de las ferias, que nos den la oportunidad de participar en ferias nacionales e internacionales, que tal vez nos puedan ayudar con un porcentaje en presupuesto para poder cubrir nuestros gastos.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Para los productores que recién están iniciando y se requiere que se les enseñe desde lo básico, sí.

**ENTREVISTA N°14: Aquilina Sanchez Venancio**

**Cargo:** Productora de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

**¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

Ya masomenos 6 años.

**¿Producía antes otros productos?**

Sí, papa amarilla. En realidad, seguimos produciendo la papa, pero en menor cantidad.

**¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace 5 años más o menos.

**Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productor de Aguaymanto**

Hacemos el sembrado, tenemos que ver que el suelo esté bien, que esté en condiciones para poder sembrar. Luego plantamos por hectárea como 30 000 plantas que dan fruto cada dos semanas y después ya de cosechar tenemos que fijarnos si el aguaymanto está sano, ósea que no esté contaminado o con pesticidas para poder venderlo.

**¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

El mismo programa vino hasta nuestra zona de producción acá en las Pampas, y nos dijo para participar.

### **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Se acercaron, vieron que éramos asociación, que producimos aguaymanto orgánico y que vendíamos, ósea que obtenemos ganancias de eso y ya nos inscribimos todos como asociación.

### **Preguntas Específicas**

#### **Línea de Apoyo Informativo**

**¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Si hemos recibido talleres y capacitaciones, con eso si hemos aprendido a mejorar la producción, nuestros productos, todo eso. Ósea estos talleres nos han ayudado a saber cómo producir un aguaymanto orgánico de buena calidad, pero en temas de que si eso ha ayudado en nuestras ventas directamente no tanto. En cuanto al volumen, claro si nos enseñan a cómo producir en grandes cantidades pero el que nosotros produzcamos mucho y no tener una demanda fija hace que nuestro producto se malogre.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad entre los productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

No, creo que no ha habido mucha mejora ahí. Nosotros mismos vemos el tema de juntarnos y producir cantidades determinadas según nos pidan, pero el programa no nos ayuda a ver eso, solo nos enseña de manera teórica, las prácticas de sembrío.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

Nosotros vendemos a empresas de acá del país y ellos ya llegan a vender a otro país como Suiza. Hemos conseguido si gracias al programa estas empresas, pero no considero que sean esas empresas nuestro mercado objetivo, nuestro objetivo es exportar por cuenta propia.

**¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

Si masomenos. Las capacitaciones nos ayudan a saber producir un mejor aguaymanto. Eso sí es importante porque hoy en día todos piden que el aguaymanto tenga buena calidad y sea orgánico.

#### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Si, nos dan contactos de las empresas de acá del Perú para que podamos negociar con ellos y poder cerrar un contrato, pero una vez que nos contactamos el programa ya lo deja ahí y ya es por nuestra cuenta el saber negociar con las empresas por cuanto tiempo quieren que se les abastezca de aguaymanto.

**La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del**

**producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

El tema de transporte, lo maneja el señor Eduardo, él se encarga de hacer todo ese proceso. Pero hasta donde yo veo, a veces es complicado movilizarse desde nuestra zona de producción hasta la ciudad porque el camino es bastante pesado. Si imagino que habrá obstáculos al momento de querer llevar el producto, sobre todo cuando hay huaycos. Pero más detalles no le puedo dar.

**¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Me parece que el señor Eduardo sí mencionó que había dificultades para poder transportar nuestros productos hasta Huánuco al programa Sierra y Selva Exportadora.

**¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? o ¿considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

A los nacionales si como le digo. Creo que de manera individual no hubiéramos podido contactar con empresas grandes, así que, si creo que como asociación estamos bien, trabajando entre todo el programa te da más ventajas.

**¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a**

**los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Los contratos son ocasionales. No hay duración en sí, es cuando ellos quieren. Y eso a veces nos frustra porque queremos que nos digan que requieren semanal o mensual, para ganar nosotros también. Como le digo, en lo de las carreteras no sé muy bien el proceso, pero si he escuchado que hay dificultades a veces.

**La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo con su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Masomenos, quisiéramos que nos den más contactos, tal vez con empresas de otros países para que ya nosotros nos encargamos de exportar. Para lo de las carreteras si estaría bueno que se pueda recibir un mejor apoyo del programa, como le digo a veces escucho que hay problemas para llevarlo a la ciudad y nuestra producción se malogra, entonces todo el esfuerzo a veces se echa a perder.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

Se podría decir que el señor Eduardo es nuestro representante, él es el que participa en varias ferias y varias Ruedas de Negocios para poder promocionar nuestro producto. Entonces no sabría decirle mucho acerca de que sí ha ayudado realmente en las ventas o volumen, pero yo considero que sí porque el participar en ferias a veces hace que cierres un contrato o que conozcas a compradores interesados que a futuro quieran el aguaymanto y con eso también haya más volumen de producción, porque lo que piden las empresas es bastante siempre.

**¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y Ruedas de Negocios en las que haya participado gracias al programa.**

Hasta donde yo sé, el señor Eduardo es el que siempre va. Él se encarga de coordinar todo eso, nosotros producimos el aguaymanto y se lo damos para que él nos lo pueda promocionar. Entonces no hay como que una organización por esa parte porque no vamos, pero en trabajar en conjunto para producir en eso si el programa nos ayuda de cierta manera.

**¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

A empresas nacionales más, con estas empresas son las que se concretan pedidos de vez en cuando e internacionales raras veces.

**¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

No estoy tan satisfecha, porque no ha habido cambios grandes y hasta donde sé, las veces que el señor Eduardo participó si hubo una que otra vez un aumento en nuestras ventas, pero no tanto como esperábamos.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

Si, de cierta manera sí.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Tenemos más conocimientos en producción y eso está bien porque nos ayuda como asociación.

### **Preguntas de Cierre:**

· **¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Si, son completos creo. Si nos ayudan. Quizás los gestores puedan ir a nuestra zona más seguido para que haya más capacitaciones, vienen cada dos meses creo.

· **¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si recomendaría. Antes la gente no conocía nuestro producto, ahora gracias al programa nos ha ayudado a que se haga más conocido, para que vean las propiedades del aguaymanto y el potencial que tiene.

**ENTREVISTA N°15:** Amabel Elizabet Salazar Céspedes

**Cargo:** Productora de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

**¿Cuánto tiempo lleva siendo productora?**

10 años aproximadamente.

**¿Producía antes otros productos?**

Si, papa amarilla.

**¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Hace cinco años.

**Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productora de Aguaymanto**

Sembramos en nuestras parcelas alrededor de 40 000 plantas. Cuando ya han dado fruto, las recogemos y vemos que estén en buen estado, que no estén con algún hongo, o pesticidas. Luego ya las almacenamos en ambientes frescos para que se mantengan en buen estado y luego ya se envían a la planta para su deshidratación y ya para que finalmente vayan a las empresas que hacen pedido de nuestro producto.

**¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

En una feria a la que participamos, el programa Sierra y Selva Exportadora vió que producimos papaya, papa y aguaymanto. Le llamó más la atención el aguaymanto y nos empezaron a

preguntar, después ya conversaron con Eduardo y se acercaron a las Pampas donde vieron cómo producimos el aguaymanto, entre otros productos.

**¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa SSE?**

Eduardo conversó con el programa, vieron que facturamos una cantidad con lo que producimos, que nuestro aguaymanto era orgánico y así nos inscribimos como asociación al programa.

**Preguntas Específicas**

**Línea de Apoyo Informativo**

**¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Un poco, estas capacitaciones que nos brinda el programa normalmente es algo que nosotros ya sabemos. Entonces no es como algo nuevo para nosotros. Estos talleres si nos ayudan a ver el tema de cómo producir mejor, pero estas capacitaciones no sirven mucho para que nuestras ventas aumenten.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad entre los productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

Hmm no, casi nada. Es mejor trabajar y organizarnos por nuestra cuenta, ya que sentimos que nosotros dominamos más los temas de mercado, de producción y de nuestro producto en sí.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

No, quisiéramos contactarnos con más empresas o países. El programa si nos ha ayudado en su momento a conseguir una que otra empresa para poder vender, pero no se ha llegado a nada significativo.

**¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

No tan satisfecha, porque siento que en temas de asistencias y capacitaciones les falta bastante al programa o al menos deberían conseguir expertos con más experiencia para que podamos aprender mejor de ellos.

#### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Nosotros conseguimos a empresas o países interesados por nuestra cuenta, no pedimos mucho la ayuda del programa. Desde la pandemia no tenemos tanto contacto con ellos, porque sentimos que no hay gran ayuda. En algún momento sí nos brindaron uno que otro contacto, pero el apoyo no es constante. Entonces de acuerdo con eso que le digo, actualmente ese acceso que nos brindaban no nos aumenta las ventas ni el volumen, antes sí, pero en lo mínimo.

**La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

El proceso es un poco complicado, ahora que está lloviendo, hay barro y es complicado sacar nuestro producto hasta la ciudad. Si se han presentado obstáculos, es difícil transportarlo.

**¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Yo particularmente no, pero Eduardo si les hizo saber este problema al programa hace tiempo si no me equivoco.

**¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? o ¿considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

A muy pocos, no como nosotros esperábamos o queríamos. Si existen mejores resultados como asociación, se trabaja mejor eso sí y puedes abastecer a las empresas por que ellas piden un montón.

**¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? En cuanto a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Los pedidos que nos hacen las empresas son eventuales, no es nada fijo. En lo de los corredores económicos, si llegan los productos al destino, pero a veces hay problemas que hacen que no llegue en buenas condiciones y tengamos mermas.

**La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo con su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

Muy poco satisfecho la verdad, creo que no ha habido un buen apoyo de este tipo por parte de Sierra y Selva Exportadora.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

En las ferias que hemos participado si a veces han hecho que tengamos mayores ventas, en temas de volumen no nos ha contribuido mucho. En ventas si, por que al participar vendes y promocionas tus productos, a veces se vende mucho a veces poco. De todas maneras, no participamos siempre.

**¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y Ruedas de Negocios en las que haya participado gracias al programa.**

No casi nada, nosotros nos organizamos por cuenta propia.

**¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si en algún momento sí, ahora ya no. Los contactos que conseguimos actualmente ya sean nacional o internacional es por nosotros mismos y no tanto por ayuda del programa.

**¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Tal vez vayamos a ferias de productos que tienen un alto potencial, donde participen empresas o importadores que estén interesados realmente por el aguaymanto. Porque a las ferias que íbamos, son para gente de Huánuco donde se vende toda clase de productos entonces no se tiene tanta acogida.

### **Objetivo General**

Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

No casi nada, como le digo, nosotros trabajamos más rápido y un poco mejor por cuenta propia.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa SSE?**

No he encontrado mucha diferencia.

**Preguntas de Cierre:**

**¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Si, son completos, pero falta que se especialicen más para que puedan capacitarse o ayudarnos mejor. Queremos que estas ayudas sean personalizadas, sentimos que todo es muy básico y general.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si, si recomendaría a los que están empezando recién en temas de producción.

**ENTREVISTA N°16:** Alfredo León Japa

**Cargo:** Productor de la Asociación de Papa Amarilla Tumbay Papaty

**¿Cuánto tiempo lleva siendo productor?**

Bueno ya 10 años que estamos en este rubro.

**¿Producía antes otros productos?**

Si, producimos yacón, palta, maíz, zanahoría, aji amarillo, etc.

**¿Desde cuándo produce Aguaymanto?**

Masomenos 10 años.

### **Cuéntenos un poco sobre las actividades que realiza como productora de Aguaymanto**

Bueno trabajamos en dos sistemas, uno para mercado nacional y otro para mercado de exportación. En el campo se maneja de distinta manera, por decir, en lo que es el aguaymanto convencional, se ara la tierra, se fertiliza, se abona y se instala el área donde se va a sembrar, debemos tener cuidado con las plagas. Para mercados internacionales, como contábamos con la certificación orgánica, se evalúa más rigurosamente si el aguaymanto está en óptimas condiciones. Para producir orgánico se produce en zonas más altas y no hay muchas plagas, la desventaja es que la producción demora un poco más.

### **¿Mediante qué canal informativo, se enteró usted de la existencia del programa Sierra y Selva Exportadora?**

El programa vino a nosotros, pero no solemos trabajar mucho con ellos.

### **¿Cómo inició su proceso de afiliación al programa Sierra y Selva Exportadora?**

Se rellenan formularios, aceptas que el programa te va a ayudar a lograr un mejor desempeño y debes estar asociado sí o sí.

### **Preguntas Específicas:**

#### **Línea de Apoyo Informativo**

**¿Cómo la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, línea de apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

No mucho, es por eso que no necesitamos mucho la ayuda del programa. La mayoría de los productores de la asociación son ingenieros, entonces todos tenemos mayor conocimiento y

trabajamos por nuestra cuenta. Digamos que estamos un poco más actualizados que ellos.

Entonces las ventas y el volumen de producción que podemos generar ya es por nosotros y no tanto por el programa Sierra y Selva Exportadora.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora ha fortalecido su asociatividad entre los productores? Llámese, apoyo informativo a las asesorías, capacitaciones e información de mercados objetivos especializadas para el Aguaymanto.**

No, como le digo, los temas de organización, coordinación, producción, entre otros temas lo vemos nosotros. El programa no nos ha brindado un mecanismo en sí para fortalecer nuestra asociación, si tenemos una buena capacidad asociativa, pero es por la coordinación de nosotros mismos más no del programa.

**¿Considera que la línea de apoyo informativo brindado por Sierra y Selva Exportadora le ha ayudado a conseguir un mercado objetivo para la exportación del Aguaymanto?**

No, nosotros estamos manejando ese tema, ahora estamos en el tema para conseguir nuestra certificación otra vez. Esta certificación te da el mercado, ósea ellos en la página ponen y te dicen “¿para donde quieres exportar?” Si se tiene el certificado para China, tienes el certificado para todos los países y cuando eso pasa, las mismas empresas te buscan para que los proveas, no es que nosotros busquemos en si un país, las mismas empresas de distintos países al ver que tienes una certificación te buscan. En lo que sí ayudó el programa en algún momento fue a conseguir una empresa peruana que ella se encargaba de exportar, ósea nosotros éramos intermediarios.

**¿Cómo percibe usted el éxito de sus exportaciones gracias a la línea de apoyo informativo brindada por Sierra y Selva Exportadora? ¿Se encuentra usted satisfecho?**

No, como le digo, yo creo que las capacitaciones están muy desactualizadas, nosotros tenemos mayor conocimiento, estamos a la vanguardia por así decirlo. Entonces no nos es tan necesario los talleres o capacitaciones que ellos (el programa Sierra y Selva Exportadora), nos brinda.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**¿El programa Sierra y Selva Exportadora te ha brindado un acceso constante con empresas o países interesados en el aguaymanto? Según sea su respuesta, ¿considera que este apoyo ha favorecido sus ventas o el volumen de producción de aguaymanto?**

Yo siento que no. Las veces que pudimos trabajar con ciertas empresas, el programa vió que ya teníamos contacto con estas empresas y ya no nos ayudaba más, osea es como si la función de Sierra y Selva Exportadora solo sea que tengamos un cliente y listo, pero no hay un apoyo constante para que nosotros podamos seguir teniendo ese contacto con esas empresas, por eso también no hay duración solo se da esporádicamente. Por ende, no hay diferencias en volumen y ventas, o bueno no al menos de una manera significativa.

**La línea de apoyo en desarrollo económico del programa consta de promover los corredores económicos los cuales son las vías o canales por las cuales se transporta el aguaymanto. En su experiencia, ¿nos puede comentar como es el proceso de transporte del producto a zonas donde solicitan su producto? ¿Estos canales de transporte han hecho que se presente algún obstáculo al momento de realizar una venta o enviar una determinada cantidad de producción?**

La logística de transporte depende a donde se va a llevar el producto, ahí entra el flete. Todo es un gasto que se hace, desde que se sale del campo. Es antieconómico sembrar donde no hay una carretera cerca, por eso nosotros estamos cerca a una. Pero ahora en las épocas de invierno se hace complicado, tenemos que conseguir otro tipo de carro que aguante más las trochas o carreteras, entonces si pues si hay ciertos obstáculos que entorpecen el transporte del aguaymanto a las zonas donde soliciten.

**¿Ustedes como asociación han impulsado al desarrollo de infraestructuras viales para la comercialización y promoción de sus productos?**

Si, algunos de nosotros les hicimos saber al programa, a la Dirección Regional de Transporte para ver si nos pueden dar un apoyo, aunque sea limpiando las carreteras en épocas de lluvia, a veces si ayudan como a veces no.

**¿El programa ha logrado brindarles un acceso a mercados internacionales y nacionales como asociación? o ¿considera que existen iguales resultados a cuando trabajaba de manera individual?**

Si, no puedes trabajar como productor individual con el programa. Para que el programa “te ayude” debes estar en una asociación obligatoriamente. Entonces si va a haber diferencias si trabajas solo a como cuando trabajas como asociación. De cierta forma hay ventajas en trabajar como asociación con el programa.

**¿El programa pudo brindarles un adecuado acceso a mercados nacionales e internacionales? De ser el caso, ¿cuánto es el tiempo de duración del contrato? ¿En cuanto**

**a los corredores económicos, considera usted que les ha ayudado llegar de manera óptima a sus compradores y/o potenciales compradores?**

Si nos han dado acceso en cierto momento, pero la mayoría de los contratos que tenemos no duran mucho, solo nos piden el aguaymanto una vez, dos veces, tres veces y listo. Solo con una empresa que se encuentra en Ambo ya vamos trabajando muchos años y bueno ellos son los que exportan. En lo de los corredores que me menciona, comúnmente si podemos llegar, pero en casos de lluvias hubo veces en las que nos quedamos atascados y demoramos en enviar nuestro producto.

**La línea de apoyo en desarrollo económico (los cuales son el acceso sostenible a potenciales compradores y el fomentar corredores económicos con la finalidad de que el Aguaymanto tenga canales de transporte adecuados para su destino final). En base a su experiencia, ¿percibe usted que ha habido un adecuado funcionamiento de esta línea de apoyo? De acuerdo con su respuesta, ¿qué tan satisfecho se encuentra?**

No, yo percibo que no hay un adecuado apoyo en este tema. No me encuentro muy satisfecho en eso. Por eso digo, que hay bastantes cosas que Sierra y Selva Exportadora debe mejorar como programa y enfocar bien sus objetivos para poder ayudarnos adecuadamente.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**¿Cómo la línea de apoyo operativo brindada por Sierra y Selva Exportadora ha contribuido en tus resultados económicos respecto al volumen y venta de sus exportaciones? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y ruedas de negocios en las que haya participado gracias al programa.**

El que normalmente va a participar es Eduardo, él va a las ferias y Ruedas de Negocios. Yo particularmente sólo estoy en la parte de producción. Pero considero que el participar en estos eventos no nos ha servido de mucho, solo vendemos 1 kilo, 4 kilos, osea poquísimo. Para esos resultados mejor me ahorro todo el dinero que se gasta para poder participar en esas ferias y lo invierto en otra cosa. En el volumen las ferias o Ruedas de Negocios no influyen, nosotros producimos y ya.

**¿Considera usted, que su capacidad asociativa con los demás productores ha mejorado cuando recibieron la línea de apoyo operativo brindado por Sierra y Selva Exportadora? Llámese, apoyo operativo a las ferias nacionales e internacionales y Ruedas de Negocios en las que haya participado gracias al programa.**

Solo va Eduardo, entonces como que no hay mucha coordinación, porque nosotros solo nos encargamos en producir el aguaymanto. En lo que sí hay coordinación y organización es para el momento de producir, cuando las empresas nos piden todos tenemos que producir y reunir todo el aguaymanto para completar la cantidad que nos piden. Pero esta organización se da por nosotros mismos, no por el programa.

**¿La línea de apoyo operativo dado por el programa le ha permitido conocer a potenciales compradores internacionales?**

Si, las veces en las que ha ido Eduardo, tengo conocimiento que, si hubo empresas o instituciones del extranjero interesados en el aguaymanto, pero en ese momento no contábamos con el certificado, entonces no pudimos trabajar con ellos.

**¿Cuál es la percepción que tiene usted como productor respecto a los resultados obtenidos en su desempeño exportador en estos años a través de la línea de apoyo operativo que brinda el programa Sierra y Selva Exportadora, se encuentra satisfecho?**

Tal vez las Ruedas de Negocios si son útiles hasta cierto punto, solo que se incurre en bastantes gastos para poder participar, todo corre por cuenta de la asociación. En ferias, no me encuentro satisfecho porque se vende poquísimo, nosotros estamos para vender en toneladas.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado a su desempeño exportador?**

No, el desempeño exportador que tenemos ahora ha sido por nosotros. Las líneas de apoyo que brinda el programa no nos han ayudado sinceramente. El programa creo que debe explicarnos bien o definir bien qué es lo que realmente nos puede ofrecer a nosotros como productores que tenemos miras a exportar.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted desde que comenzó a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

No he encontrado muchas diferencias, la verdad. Tal vez un poco, con que el aguaymanto se esté haciendo más conocido. No sabría decirle si se está haciendo conocido por el programa en sí, pero tengo entendido que también Sierra y Selva Exportadora se encarga de promocionar de alguna manera estos productos y si se nota que a través de los años el aguaymanto se está haciendo un producto bastante conocido y pedido por diversos países.

### **Preguntas de Cierre:**

**¿Considera que los apoyos brindados por el programa Sierra y Selva Exportadora son lo suficientemente completos para el logro de sus objetivos en cuanto a su desempeño exportador?**

Considero que no. Cuando vienen a capacitarnos viene gente que no tiene experiencia. Eso es lo que le falta al programa. Por ejemplo, en el caso de cuando tenemos la certificación, ahí las mismas empresas vienen a capacitarnos y son personas profesionales, ahí nos tienen al día y nos brindan información que si resulta ser de mucha ayuda para nosotros.

**¿Recomendaría a otros productores el participar en el programa Sierra y Selva exportadora?**

Si lo recomendaría, pero para los productores que no tienen mucho conocimiento en estos temas. Es decir, hay asociaciones manejadas por gente que no es profesional, entonces para ellos tal vez la información que les brinda el programa pueda ser un poco más útil. Considero que el programa debe subir un poco su nivel en tecnologías, conocimientos, prácticas, asistencias para que a nosotros nos sirva realmente.

**ENTREVISTA N° 17: Manuel Rafael Terreros**

**Cargo:** Jefe Sede Huánuco de Sierra y Selva Exportadora

**Pregunta de inicio**

**¿Desde cuándo trabaja en Sierra y Selva Exportadora?**

Desde febrero del 2017. Soy jefe de la Sede Desconcertada Huánuco.

**¿Sabe cómo se encuentra la industria del Aguaymanto tanto a nivel nacional como internacional actualmente? ¿Cómo considera usted, que se encuentra el sector del Aguaymanto en cuanto a su proceso de promoción e internacionalización?**

Respecto a la industria, en el caso de Huánuco, hemos iniciado con la intervención a dos asociaciones productoras de Aguaymanto Deshidratado. Una de las asociaciones vende por su cuenta el deshidratado, osea ellos mismos se encargan de procesarlo; mientras que la otra asociación aún no es por ello que falta fortalecer a esta asociación ya que no tiene las condiciones directamente para poder deshidratar el aguaymanto. Entonces lo que se está haciendo es una maquila con una empresa para poder vender al exportador. Solo te hablo en lo que nosotros como programa, estamos interviniendo para poder apoyar a estas asociaciones, como te digo, mayormente se está vendiendo deshidratado, pero también se vende Aguaymanto fresco. Cabe resaltar, que todavía no se está vendiendo al mercado extranjero directamente, solo como intermediarios. Principalmente estas empresas exportan a Alemania. Por ejemplo, la asociación Papaty, pudo participar en el 2018 en la feria Biofach, donde pudieron conocer a varios interesados, pero estas empresas extranjeras son bastante exigentes en los estándares de calidad. Estamos en proceso de implementación porque la pandemia nos atrasó.

### **Línea de Apoyo Informativo**

**¿De qué manera el programa Sierra y Selva Exportadora, mediante la línea de apoyo informativo (asesorías, capacitaciones, talleres, información especializada en mercados) contribuye en los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores de aguaymanto?**

Para intervenir a estas asociaciones, primero se identifica. El productor ya debe formar parte de una asociación o cooperativa conformada por pequeños y medianos productores, luego se llena los formatos diseñados ya por la institución, en las que hay un formato donde detalla el volumen o el área que ellos han sembrado sin la intervención de SSE y el volumen que produce sin la intervención también del programa y cuál es la proyección que piensan sembrar y producir ya con nuestra intervención para los siguientes años. Con la intervención que se realiza se busca aumentar las ventas. Para ello se contrata a un profesional para intervenir en estas asociaciones, esta persona, junto con otros trabajadores del programa, se encarga de brindar capacitaciones, talleres e información detallada de mercados interesados del Aguaymanto, luego de ello estos profesionales presentan un informe mensual que adjunta una copia de los medios de verificación de ventas, ya sea una factura o boleta, verificando así que este apoyo brindado por el programa está dando resultados.

**¿Considera usted que se genera una capacidad asociativa en los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora al momento de recibir la línea de apoyo informativo? Llámese línea de apoyo informativo a las capacitaciones, asesorías, etc.**

En realidad, el avance es un poco lento porque los productores forman su organización para recibir un apoyo económico, cosa que Sierra y Selva Exportadora no hace. Nuestro apoyo hacia ellos es dar servicios profesionales como los que son capacitaciones, asistencias técnicas y talleres. Entonces, las asociaciones se organizan para recibir un apoyo financiero en apoyos de fondos concursables no reembolsables. Para ello, nosotros como apoyo informativo tocamos temas contables, donde se les explica a los productores como es que se debe realizar el pago y llevar las cuentas para la SUNAT, donde muchas veces estas personas no quieren rendir cuentas a este organismo porque piensan que van a “perder” dinero. A pesar de ello, si se está viendo un

cambio a través de los años sobre el desempeño mediante este apoyo que brindamos, pero se da de manera lenta.

**Se sabe que como línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora brinda información especializada en mercados. En base a ello, ¿El Programa Sierra y Selva Exportadora ha beneficiado a los productores de aguaymanto en encontrar un mercado objetivo para exportar?**

Para exportar directamente no, como te digo en el 2018 el Aguaymanto de Huánuco logró estar en la feria Biofach; sin embargo, no se pudo concretar nada, porque las empresas pedían ciertos estándares de calidad, que aún estamos implementado. Pero si se ha articulado a varios mercados nacionales, la más reciente es la empresa Orgánic Peruvian Foods, esta empresa cuenta con su propia certificación para exportar, es por eso que el aguaymanto producido por la asociación que va a otros países va a nombre de la empresa y no de la asociación. El objetivo es que la misma asociación cuente con su propio certificado. Es por eso, que no se ha encontrado aún un mercado objetivo para exportación en sí.

**En base a su experiencia, ¿Considera que por medio de la línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora ha podido lograr los objetivos establecidos o planteados?**

Si por supuesto, uno de los cuellos de botella es que cuando ya tienen el producto no hay mercado, entonces por ahí se trata o se busca a un intermediario. Lo que el programa ha logrado es vender a un exportador o a una planta procesadora, que ha permitido vender a un buen precio el aguaymanto de estos productores y ampliar su producción. Pero poco a poco se está buscando lograr que ellos puedan exportar de manera directa.

## **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**Como se sabe, el programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, el cual se basa en el acceso sostenible a mercados internos y externos. ¿Cuáles han sido los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores gracias al acceso sostenible a los mercados internos y externos?**

Como le decía, para intervenir a la asociación se forma un plan de articulación comercial, pero antes de ello, nosotros tenemos una directiva donde nos indica que formatos llevar primero, o sea todos los pasos hasta llegar el plan de articulación comercial. Luego de ello la Oficina de Inteligencia Comercial es la que se encarga de brindar información de los diferentes mercados nacionales e internacionales, los contactos, el teléfono, etc. Una vez obtenida esta información los encargados del programa para brindar esta información se acercan a las asociaciones para poder darles estos contactos y mercados interesados, tanto nacionales como internacionales. Con esta intervención obviamente pues las ventas son mayores y por ende el volumen de producción también.

**El programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, dentro de ella se encuentra el impulsar los corredores económicos (infraestructura vial, carreteras, hidrovías). ¿Cuáles han sido las acciones del programa y del Gobierno respecto al impulsar el funcionamiento de estos corredores económicos, para que los resultados económicos de los productores mejoren o no se vean afectados?**

Cuando iniciamos con la intervención, no solamente nos enfocamos en nuestro objetivo estratégico que es el tema comercial, sino también en muchos cuellos de botella que existen. Es ahí donde visitamos a las asociaciones para poder solucionar estos inconvenientes, donde uno de

ellos es la carretera. A nivel de Huánuco tenemos un Comité de Gestión Regional Agraria, está conformado por todas las instituciones del Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. Ahí es donde nos reunimos una vez al mes y planteamos nuestras propuestas al Gobierno Regional y autoridades locales, ya que ellos son los que se encargan de ver los temas de infraestructura vial para poder solucionar el tema de las carreteras.

**¿Las asociaciones productoras de aguaymanto participantes del programa han realizado algún tipo de solicitud para que Sierra y Selva Exportadora intervenga en el funcionamiento de corredores económicos para una buena circulación de sus bienes?**

Cuando estos problemas no son atendidos, la Junta Directiva de estas asociaciones se acerca al Gobierno Regional a solicitar la elaboración de un proyecto para poder financiar y tener acceso a una carretera para que ellos puedan trasladar sus productos de una mejor manera, nosotros hacemos el acompañamiento y seguimiento a estas solicitudes o peticiones que ellos realizan al Gobierno. Ahí vemos si estas solicitudes se aprobaron, si hay presupuesto, etc.

**¿Considera desde su experiencia, que el requerir que los productores se asocien ha funcionado de manera adecuada para poder acceder a mercados tanto internos como externos? O ¿también podría acceder de manera individual?**

No, como individual siempre van a haber limitaciones, porque el mercado nos pide dos cosas principales: cantidad y calidad. Un solo productor no alcanza la cantidad que pide un mercado. Entonces, lo que va a hacer el productor es vender al intermediario y el intermediario compra a un precio que a veces no es adecuado para el productor. Entonces nuestro objetivo es fortalecer estas asociaciones o a aquellos productores que no tienen una asociación, deben formar o integrarse a una. Porque como asociación incluso tienes acceso a fondos concursables, sea Innovate Perú, Procompite, etc. Entonces, el mejor resultado para que los productores tengan

mejores ganancias es la asociatividad, mientras no se asocien no van a poder vender directamente a los mercados.

**En base a su opinión, ¿considera que la línea de apoyo de desarrollo económico está teniendo óptimos resultados en el desempeño exportador de los productores?**

Si, ya ellos han tenido la posibilidad de presentarse a unas convocatorias que hubo de otras instituciones, pero piden ventas también, pero con esta experiencia ellos ya saben que es importante la asociatividad y seguir facturando a nombre de la asociación.

**Línea de Apoyo Operativo**

**El programa SSE mediante la línea de apoyo operativo (ferias, ruedas de negocios) ¿Pudo ayudar a los productores de aguaymanto a tener un buen precio en su producto, tanto a nivel nacional como internacional? ¿Pudo mejorar las ventas y el volumen de producción de aguaymanto?**

Si, a nivel nacional sí. A nivel internacional no, aún no logramos articular con contactos comerciales internacionales que se tuvo por algunos requisitos que faltaban. Sabemos que las ferias y Ruedas de Negocios son como una vitrina para poder promocionar el producto y ahí tener los contactos comerciales.

**¿Al momento de que los productores participen en ferias, ruedas de negocio, se pudo lograr que la capacidad asociativa de estos productores se fortalezca? ¿Es decir, se pudo obtener una mayor organización por parte de ellos?**

Si, porque en las Ruedas de Negocios, los representantes de las empresas interesadas en comprar el producto han solicitado los estándares de calidad y bueno los productores saben que solos no van a poder llegar a la cantidad que estos demandantes solicitan, entonces ahí existe una

organización y coordinación como asociación para poder llegar a las solicitudes que piden los mercados.

**¿Qué tan efectivo es para los productores de Aguaymanto el participar de esta línea de apoyo (ferias, ruedas de negocio) y puedan concretar una venta nacional o internacional?**

Si es efectivo e importante. Si se ha logrado concretar ventas y se ha logrado contactar con diversos mercados. Una de estas empresas con las que se tuvo contacto es Villa Andina, ubicada en Cajamarca. Entonces gracias a estos eventos comerciales, ellos (los productores) han logrado esta articulación comercial, donde se ha logrado que una de estas asociaciones sea proveedor de esta empresa. Pero como le digo, el objetivo es que más adelante, esperemos que, en corto o mediano plazo, estas asociaciones vendan directamente. Existen diversas empresas que se han comprometido en ayudar a estas asociaciones a vender directamente, iniciando tal vez con un 50% de Aguaymanto producido por estas asociaciones y el 50% de Aguaymanto producido por la empresa, ambos venden al exterior y la ganancia se distribuye a mitad. Posteriormente con esta experiencia, ellos ya podrían desenvolverse solos. Entonces si hay el apoyo.

**En su opinión, ¿considera que esta línea de apoyo operativo está obteniendo buenos resultados en el desempeño de los productores de aguaymanto en los últimos años?**

Si, por el momento sí. Va por un muy buen camino.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado al desempeño exportador de los productores de aguaymanto de la región Sierra, que se entiende por sus resultados**

**económicos (venta y volumen de exportación), estrategias de exportación (fortalecimiento de asociatividad, elección de un mercado objetivo a exportar) y la percepción y satisfacción en cuanto a las exportaciones realizadas del Aguaymanto?**

Si, a mediano plazo, se espera lograr ello para que así estas asociaciones puedan exportar directamente. Para ello se requiere de un alto trabajo y también la logística porque se requiere contratar a tal vez más consultores para elaborar el proyecto de certificación orgánica, pagar a las empresas certificadoras. Luego hay que tener una planta de empaque con algunas certificaciones que piden los mercados exteriores. Sí está ayudando por el momento, pero tenemos mucho que trabajar todavía para llegar al objetivo deseado, que es exportar.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted en el desempeño exportador de dichos productores desde que comenzaron a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Si, por ejemplo, antes de la intervención ellos vendían en sus chacras o a nivel local en su ámbito, ósea en su distrito. Ingresaban compradores o intermediarios y vendían al precio que ellos le ofrecían, entraba solo 2 o 3 intermediarios. Ahora venden a exportadores, es una diferencia significativa. Se nota la diferencia, se nota un cambio. Además, cuando ellos vendían en sus zonas a veces llenaban en sus sacos los productos, ahora para vender a las empresas lo venden en jivas que vienen en mayor volumen, también mejoraron la presentación del aguaymanto. Entonces sí, hubo un cambio.

### **Preguntas de Cierre**

**¿Considera que estas líneas de apoyo son lo suficientemente completas? o sugeriría adicionar algún otro mecanismo para mejorar el desempeño exportador de estos productores?**

Considero que aún hay cosas por mejorar o perfeccionar. Lo que hacemos por ejemplo es coordinar con SENASA el cual es el encargado de calidad para poder realizar las visitas pertinentes, entonces tenemos que estar al pendiente de ellos para que puedan realizar las debidas visitas y evaluaciones, esto resulta un poco complicado a veces por que no siempre esta entidad cuenta con el debido tiempo. También contamos con ciertas dificultades por parte de los productores, porque una vez que ellos consiguen a intermediarios para vender, se van con ellos y piensan que ya no requieren de nuestra ayuda. Entonces es todo un proceso, que poco a poco esperamos mejorar.

**ENTREVISTA N° 18:** Alejandro Oswaldo Hidalgo Noel

**Cargo:** Director de Extensión Agraria de la Dirección Regional de Agricultura del Gobierno Regional de Huánuco

**Pregunta de inicio**

**¿Sabe cómo se encuentra la industria del Aguaymanto tanto a nivel nacional como internacional actualmente? ¿Cómo considera usted, que se encuentra el sector del Aguaymanto en cuanto a su proceso de promoción e internacionalización?**

Bueno ahora las tendencias por consumir productos saludables y orgánicos están creciendo cada vez más tanto a nivel nacional como internacional. Este fruto, aguaymanto está siendo un punto de atención para esos mercados que tienen como tradición o costumbre la agricultura familiar. Esta demanda de este producto, como de otros productos naturales y orgánicos está en crecimiento. Los países europeos son los más interesados en poder adquirir estos productos, en especial el país de Alemania. En cuanto a la promoción para que nuestro aguaymanto se internacionalice va por buen camino, hay muchos programas que se encargan de realizar las

promociones debidas para que las propiedades y beneficios de este producto pueda llegar a todo el mundo.

## **Preguntas Específicas**

### **Línea de Apoyo Informativo**

**¿De qué manera el programa Sierra y Selva Exportadora, mediante la línea de apoyo informativo (asesorías, capacitaciones, información especializada en mercados) contribuye en los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores de aguaymanto?**

De mi parte, Sierra y Selva Exportadora, no tiene la acción ejecutiva que uno espera, ya que la principal misión de este programa es articular a las asociaciones productoras con el mercado ya sea nacional o internacional de acuerdo con los estándares de calidad que ellos piden. Sierra y Selva Exportadora, en estos dos años de pandemia, su accionar ha sido muy débil, prácticamente invisible. Nosotros como Dirección Regional de Agricultura, tenemos una dirección exclusiva y nos encargamos de articular al pequeño productor al mercado a través de programas presupuestales. Antes de la pandemia, considero que el desempeño del programa también era igual.

**¿Considera usted que se genera una capacidad asociativa en los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora al momento de recibir la línea de apoyo informativo? Llámese línea de apoyo informativo a las capacitaciones, asesorías, talleres, etc.**

Las capacitaciones son herramientas, la solución en temas agrícolas es un conjunto de herramientas. Cada uno debe poner de su parte, tanto los programas como los mismos

productores. El capacitarse cambia la perspectiva, en cuanto al acercamiento con el cliente, empresario o inversionista y bueno yo considero que Sierra y Selva Exportadora no hace eso, osea no tiene las capacitaciones o talleres adecuados para que estos productores están preparados totalmente para poder cumplir con las exigencias del mercado, ahora en temas de asociatividad me parece que tampoco hacen un buen trabajo, el tener a una asociación verdaderamente comprometida hubiera hecho que los resultados sean distintos pero ya vemos que no hay mejoras.

**Se sabe que como línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora brinda información especializada en mercados. En base a ello, ¿el Programa Sierra y Selva Exportadora ha beneficiado a los productores de aguaymanto en encontrar un mercado objetivo para exportar?**

Si, les da información básica acerca de que empresas o países están interesados en comprar la producción de las asociaciones, pero tengo entendido que no se llegan muchas a veces a generar un contrato, solo queda en conversaciones. Entonces considero que no sirve de mucho tener información de cuáles son los mercados nacionales o internacionales interesados en su producto si al final no van a poder cerrar ninguna o casi ninguna venta.

**En base a su experiencia, ¿considera que por medio de la línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora ha podido lograr los objetivos establecidos o planteados?**

No, el programa debería cambiar el enfoque o plantear bien los objetivos que desean lograr. Las informaciones, capacitaciones que este programa brinda no son lo suficientemente fuertes para que puedan cumplir con los objetivos de los productores, que en este caso es vender a mercados

internacionales. Como le repito, el accionar es muy débil, deben mejorar en temas informativos y operativos.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**Como se sabe, el programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, el cual se basa en el acceso sostenible a mercados internos y externos. ¿Cuáles han sido los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores gracias al acceso sostenible a los mercados internos y externos?**

La verdad que no he visto diferencias relevantes en cuanto a ventas y volumen de estos pequeños y medianos productores gracias a este accionar del programa Sierra y Selva Exportadora. Como le dije hace un momento, el programa si les brinda los contactos o la información de empresas o clientes interesados, pero no se logra cerrar ninguna o casi ninguna venta, entonces los resultados económicos para estos productores no son los esperados.

**El programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, dentro de ella se encuentra el impulsar los corredores económicos (infraestructura vial, carreteras, hidrovías). ¿Cuáles han sido las acciones del programa y del Gobierno respecto al impulsar el funcionamiento de estos corredores económicos, para que los resultados económicos de los productores mejoren o no se vean afectados?**

De acuerdo con las competencias del Estado, Sierra y Selva Exportadora no ve estos temas de canales de transporte, eso le compete a los Gobiernos locales de acuerdo con sus jurisdicciones, a los Gobiernos Regionales y al Gobierno Central a través del MTC, el programa lo que hace es gestionar y articular. Es decir, ellos no pueden hacer proyectos para poder mejorar estas infraestructuras viales que mencionas. En algún momento si les ha hecho saber las dificultades

de estos corredores al Gobierno, pero ahí es todo un proceso porque se priorizan otras cosas lamentablemente, a veces no hay el presupuesto, entonces no podemos cumplir todas las necesidades que estos productores nos piden, pero se hace todo lo posible para que poco a poco reciban un apoyo nuestro.

**¿Las asociaciones productoras de aguaymanto participantes del programa han realizado algún tipo de solicitud para que Sierra y Selva Exportadora intervenga en el funcionamiento de corredores económicos para una buena circulación de sus bienes?**

Si, las veces que el programa Sierra y Selva Exportadora nos ha realizado la solicitud ha sido porque las asociaciones le hacían saber al programa que existían obstáculos al momento del transporte de sus productos. Pero es un proceso y es algo que poco a poco esperamos poder apoyarlos, solo que muchas veces es cuestión de presupuesto y a veces pues no es suficiente, no alcanza para poder complacer a las necesidades no solo de los productores sino de toda una población.

**¿Considera desde su experiencia, el requerir que los productores se asocien ha funcionado de manera adecuada para poder acceder a mercados tanto internos como externos? o ¿también podría acceder de manera individual?**

Yo considero que uno tranquilamente puede acceder a mercados internacionales y nacionales por su propia cuenta, como le digo el accionar del programa es muy débil, entonces uno solo podría hacer las cosas de manera más adecuada trabajando solo o como asociación, pero sin la necesidad de trabajar con Sierra y Selva Exportadora. Todo es cuestión de cómo uno pueda liderar, organizar y gestionar lo que desea hacer.

**En base a su opinión, ¿considera que la línea de apoyo de desarrollo económico está teniendo óptimos resultados en el desempeño exportador de los productores?**

No, en temas de acceso sostenible o constante a mercados no, no les brinda la información suficiente y si lo hace no hay resultados palpables. Ahora en los corredores, si hacen llegar al Gobierno las quejas de los productores, pero para poder lograr ello, no es cuestión de ellos sino del Gobierno en sí para poder hacer un proyecto y mejorar estas vías. Por ese lado, si cumplen su función que es de avisarnos, pero en el tema de acceso a mercados aún están muy débiles.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**El programa Sierra y Selva Exportadora mediante la línea de apoyo operativo (ferias, ruedas de negocios) ¿Pudo ayudar a los productores de aguaymanto a tener un buen precio en su producto, tanto a nivel nacional como internacional? ¿Pudo mejorar las ventas y el volumen de producción de aguaymanto?**

Bueno con el tema de ferias y Ruedas de Negocios, si se realizan, pero la mayoría por no decir casi todas las ventas que realizan los productores es a gente de la zona, entonces como uno sabe, estas ventas a gentes de la zona son poquísimo. Es solo para consumo personal, entonces a lo mucho puede vender 1 kilo. Estas asociaciones deben estar preparadas para vender en toneladas, por eso debería haber orientaciones adecuadas para poder vender en grandes cantidades y tener la capacidad en poder producir cantidades enormes para empresas y no para personas naturales.

**¿Al momento de que los productores participen en ferias, ruedas de negocio, se pudo lograr que la capacidad asociativa de estos productores se fortalezca? Es decir, ¿se pudo obtener una mayor organización por parte de ellos?**

Eso sí, osea para que estas asociaciones puedan participar en estos eventos comerciales de todas maneras debe haber una coordinación previa. Entonces para que ellos puedan participar y tener

un mejor desenvolvimiento en estos eventos, existe una organización de por medio por parte de ellos.

**¿Qué tan efectivo es para los productores de Aguaymanto el participar de esta línea de apoyo (ferias, ruedas de negocio) y puedan concretar una venta nacional o internacional?**

No es tan efectivo, como le dije, si se llega a concretar una venta es en lo mínimo o a una que otra empresa, pero no se llega a concretar ventas importantes con empresas mucho más grandes. Quizás para que pueda ser más efectivo, estos productores deben participar en eventos que se hacen en Lima o inclusive el programa debería armar un presupuesto para que al menos un representante de estas asociaciones pueda asistir a eventos internacionales y así tal vez concretar ventas.

**¿En su opinión, considera que esta línea de apoyo operativo está obteniendo buenos resultados en el desempeño de los productores de aguaymanto en los últimos años?**

Considero que el programa debe hacer participar a estos productores en ferias internacionales o al menos ferias que hacen en la ciudad de Lima. Las ferias de aquí son muy generales por así decirlo, entonces no va a haber un resultado exponencial. La misión de este programa es que estos productores puedan vender tanto en el mercado nacional como internacional y pues el que participen en estas ferias de la misma ciudad no va a hacer que los resultados cambien.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado al desempeño exportador de los productores de aguaymanto de la región Sierra, que se entiende por sus resultados**

**económicos (venta y volumen de exportación), estrategias de exportación (fortalecimiento de asociatividad, elección de un mercado objetivo a exportar) y la percepción y satisfacción en cuanto a las exportaciones realizadas del Aguaymanto?**

No, sinceramente no. Creo que existen otros programas que pueden ayudar a tener un mejor desempeño a estos productores, un mejor desempeño para ellos como asociación como también un mejor desempeño exportador.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted en el desempeño exportador de dichos productores desde que comenzaron a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

No he encontrado diferencias.

### **Preguntas de Cierre**

**¿Considera que estas líneas de apoyo son lo suficientemente completas? o ¿sugeriría adicionar algún otro mecanismo para mejorar el desempeño exportador de estos productores?**

Yo creo que, en general, estamos duplicando funciones, tanto las funciones del programa como las funciones del Gobierno. Creo que se debería reestructurar y evitar mucho centralismo. El programa Sierra y Selva Exportadora está trabajando con un presupuesto nacional, no tiene proyectos de inversión, no tiene programas para trabajar y fortalecer el tema asociativo. Usted sabe que el fortalecimiento asociativo no es solamente productividad, esta asociatividad se fortalece con la organización, con las certificaciones, la formación de liderazgo, la neurociencia. Hay mucho por mejorar, yo por ejemplo veía que los de ADEX tenían un mayor acercamiento a los productores, hacían un mejor trabajo. El programa tal vez debería pasar a la Dirección Regional Agraria, ya que están en contacto con la materia primera y están en contacto con las cadenas productivas, en ese caso se estaría triangulando de manera más eficiente.

**ENTREVISTA N° 19:** Guillermo José Parodi Macedo

**Cargo:** Especialista en el área de frutales de Sierra y Selva Exportadora (Ambas regiones)

**Pregunta de inicio**

**¿Sabe cómo se encuentra la industria del Aguaymanto tanto a nivel nacional como internacional actualmente? ¿Cómo considera usted, que se encuentra el sector del Aguaymanto en cuanto a su proceso de promoción e internacionalización?**

Bueno, el Aguaymanto en el Perú hoy está desarrollado principalmente a nivel de empresas familiares o pequeñas empresas que realizan las cosechas principalmente en valles andinos del Perú, es rara la posibilidad de un desarrollo, aunque no negado de que se pueda trabajar el Aguaymanto en espacios costeros principalmente la mayor parte de las zonas productoras se ubican en espacios andinos del Perú. Ahora, el desarrollo de aguaymanto todavía en nuestro país está en valor entre la actividad agrícola mediana a parcialmente incipiente y no contempla en estos momentos un aporte tecnológico con un crecimiento muy sostenido, la mayor parte del desarrollo del aguaymanto en términos de oferta enmarca hoy día en una fruta que se destina principalmente para su uso en la industria de deshidratados muy poco o escasamente menos importante en un fruto fresco. Perú abastece principalmente el mercado europeo y el americano como Estados Unidos, con fruta deshidratada que proviene de campos con una certificación pero que finalmente pasa esa fruta por un proceso industrial, que básicamente como menciona el deshidratado para poderse destinar después hacia los mercados de Europa o Norte América.

## **Preguntas Específicas**

### **Línea de Apoyo Informativo**

**¿De qué manera el programa Sierra y Selva Exportadora, mediante la línea de apoyo informativo (asesorías, capacitaciones, información especializada en mercados) contribuye en los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores de aguaymanto?**

Bueno, básicamente lo que hacía Sierra y Selva exportadora es impulsar este enlace comercial de estos pequeños productores hacia oportunidades de mercados, evidentemente el impulso que podamos generar como institución va a depender mucho de la capacidad de inversión que tenga las organizaciones para poder enganchar las oportunidades correcto y las demandas con ese acceso a mercados en base a los recursos que las organizaciones haya destinado en el desarrollo de sus cultivos. Lamentablemente, Sierra y Selva exportadora no tiene un recurso económico que esté destinado a mejorar o a modificar los procesos productivos, más allá de dar a conocer lo importante que sería ciertas variaciones en el proceso de producción para asegurar una mejor calidad en términos competitivos. Entonces, lo que nosotros podamos informar, propiciar en cuanto a conocimientos va a depender mucho también de las capacidades financieras que tenga las organizaciones para engancharse a esas rutas que el programa digamos proporciona como información.

**¿Considera usted que se genera una capacidad asociativa en los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora al momento de recibir la línea de apoyo informativo? Llámese línea de apoyo informativo a las capacitaciones, asesorías, etc.**

Digamos que la información de Sierra y Selva Exportadora, en ese término lo que hace es hacerle saber a las organizaciones lo importante que es tener como grupo organizado una oferta que sea de interés para un mercado específico, entonces lo que tratamos de hacer es dar sostenimiento a las organizaciones que se han conformado y de otra manera impulsar la posibilidad de ello. Ello depende mucho también de los intereses que puedan tener las personas respecto a esto, nosotros como te comento lo que hacemos es básicamente orientarlos y propiciamos la importancia de esta alternativa, pero todo proceso de esta naturaleza requiere evidentemente un recurso que apoye financieramente la actividad y eso va a depender mucho de la capacidad de gestión que el grupo de personas organizadas pueda desarrollar en el corto o mediano plazo.

**Se sabe que como línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora brinda información especializada en mercados. En base a ello, ¿el Programa Sierra y Selva Exportadora ha beneficiado a los productores de aguaymanto en encontrar un mercado objetivo para exportar?**

Pues claro, ósea la información que generamos es de la Unidad de Inteligencia Comercial que les permite a los productores saber los intereses que tiene los mercados tanto regionales como internacionales respecto al tipo de producto que en este caso es Aguaymanto y como debe conducirse para poder acercarse a esos mercados. Entonces, ahí si reciben una orientación, aparte de eso reciben información que se publica periódicamente en la institución y los gestores de campo informan a través de las capacitaciones la forma que deben conducirse los productores para ser competitivas en función a un mercado objetivo. Entonces, de esa forma si lo que hacemos es proporcionar información estamos permanentemente con ellos a través de esa información para que esta pueda por los menos aterrizar en el objetivo de enlazar un mercado en

particular. Es un tema de tiempo, porque requiere un tema conocimiento, cultura, y sobre todo constancia es un tema importante que a veces los pequeños productores probablemente no lo entienden en un primer rigor de conocimiento, pero con el tiempo se va consolidando cada vez más es un tema de permanente asistencia no es un corto plazo, es de mediano plazo o a veces de largo plazo.

**En base a su experiencia, ¿considera que por medio de la línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora ha podido lograr los objetivos establecidos o planteados?**

Dentro de lo que se ha planteado, Sierra y Selva Exportadora para sus objetivos específicos sí, lograr que los productores entiendan la importancia de cómo llegar y acceder a un mercado, de los componentes que tienen que mejorar para poder llegar hacia un mercado, del enlace de que ellos pueden tener en participación de eventos, las capacitaciones o talleres que brindamos.

Respecto a lo que es un trabajo orientado a poderse acercar a un mercado específico si, ósea los objetivos de la institución de lo que corresponde al marco institucional se han estado dando.

### **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**Como se sabe, el programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, el cual se basa en el acceso sostenible a mercados internos y externos. ¿Cuáles han sido los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores gracias al acceso sostenible a los mercados internos y externos?**

En términos de la organización, normalmente lo que nosotros hacemos al canalizar el producto es generar un incremental de ventas que por lo común para el caso del aguaymanto puede estar

estimado entre 5 a 10% estimado en relación con el año anterior. Ahora, hay que entender que la institución no proporciona recursos económicos para poder lograr beneficios económicos, ósea no es que la institución financie proyectos lo que hace básicamente la institución es que con los recursos que tiene orienta a los productores para que ellos mejoren la capacidad de ventas. Como le he comentado desde el comienzo va a depender mucho también de la capacidad de inversión que las organizaciones propongan año tras años, en término de incremental en su gestión comercial si no le ponen esos recursos por más que la institución esté interesada en dar una articulación difícilmente el crecimiento en ventas va a darse no. Si hubiera un financiamiento atrás los incrementales se hacen más sólidos.

**El programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, dentro de ella se encuentra el impulsar los corredores económicos (infraestructura vial, carreteras, hidrovías). ¿Cuáles han sido las acciones del programa y del Gobierno respecto al impulsar el funcionamiento de estos corredores económicos, para que los resultados económicos de los productores mejoren o no se vean afectados?**

Lo que pasa es que, Sierra Y Selva Exportadora es una unidad entre las varias que al sumarse debería generar el impulso al corredor económico lo que nosotros hacemos es básicamente identificar un espacio comercial en una región en particular que pueda tener oportunidad para hacer crecer a los productores con el producto que se desarrolle en la zona. Pero si en la zona todavía está de manera incipiente el desarrollo y el impulso todavía va ser muy relentizado, en el caso del aguaymanto no existe todavía una condición lo de suficientemente consolidada o estructurada para pensar en un corredor económico en aguaymanto todavía no hay eso, lo que hay es obviamente es una región que está empezando a querer hacer un espacio productivo con aguaymanto entendiendo que para generar un corredor económico al menos deberíamos enlazar

dos regiones con un producto en particular desarrollándose de manera sostenida. Un ejemplo es con palta, eso está determinado obviamente porque existe una oferta que se va consolidando con una demanda creciente no, en el caso del aguaymanto la demanda creciente es muy relativa y depende mucho de que tengamos una oferta que se ajuste a las necesidades del mercado internacional o a las que corresponda. En aguaymanto nuestras competencias todavía están limitadas en el fresco por las razones varias es la capacidad de contar con un germoplasma para ser más competitivo y en deshidratado la incorporación de tecnología productiva que no es competencia del programa, pero que se necesita mejorar para lograr ello. Entonces, yo no pensaría para aguaymanto necesariamente la consolidación de un corredor económico todavía no resulta un poco más distante en comparación hacia otros productos, pero definitivamente hay que ir por ese camino sí y eso depende mucho de las oportunidades comerciales de aguaymanto que incremente en favor de la región productora de aguaymanto si, para eso hay que preparar mucho mejor la oferta y ser más competitivo.

**¿Las asociaciones productoras de aguaymanto participantes del programa han realizado algún tipo de solicitud para que Sierra y Selva Exportadora intervenga en el funcionamiento de corredores económicos para una buena circulación de sus bienes?**

A ver en términos de solicitudes de Sierra y Selva Exportadora, si recibe solicitudes, las asociaciones a través de las sedes quieren de alguna u otra forma poder recibir el apoyo de la institución. En lo que corresponde a las acciones de la institución de acuerdo con las directivas, determinan cuales son estas acciones para el programa. Desde ese punto de vista si se reciben solicitudes, no necesariamente todas las podemos ayudar a trabajar por razones de presupuesto, entonces lo que se hace es una selección de pronto entre aquellas asociaciones que tenga un poco más de fuerza para poderlas enganchar dentro de la propuesta. Pero como vuelvo a repetir no

pensemos en el caso de aguaymanto en la consolidación de un corredor económico porque todavía seguimos en la fase primaria no, que es la consolidación al menos de organizaciones sólidas que digamos que se forme a lo largo de un espacio o corredor y que finalmente a través de ello pueda pensarse en realizarse.

**¿Considera desde su experiencia, el requerir que los productores se asocien ha funcionado de manera adecuada para poder acceder a mercados tanto internos como externos? o ¿también podría acceder de manera individual?**

Si por supuesto, de hecho, la agrupación de productores representa la posibilidad de que todos en conjunto tenga una oferta que puede ser de interés y con capacidad competitiva en el mercado no, individualmente no tienen ninguna opción entonces como grupo si tiene una opción. Por ejemplo, los productores de aguaymanto de Ancomarca gracias a su consolidación como organización logra entender la importancia de certificación orgánica y en este proceso ellos incluso logran acercarse a la culminación de la certificación porque por pequeños detalles de índole interno de la organización no está a nombre de ellos, pero este año esperemos que sí porque la consolidación de una certificación orgánica a favor de una organización les va permitir abrir nuevas puertas comerciales. Ellos tienen una producción orgánica, pero necesitan que la certificación caiga a nombre de ellos, entonces evidentemente ese es un tema que no se lograría de manera individual, ósea probablemente lo podrían lograr, pero colectivamente las ventajas que tiene es que los costos de un proceso de certificación se reducen y que todos los productores participen de ello, y que tengan mejorar oportunidades en el mercado.

**En base a su opinión, ¿considera que la línea de apoyo de desarrollo económico está teniendo óptimos resultados en el desempeño exportador de los productores?**

En lo que corresponde en los objetivos de la institución si, obviamente la esperanza de la institución es abarcar más productores, pero eso va a depender de los recursos que se le asigne al programa, en lo que corresponde en las expectativas que tenemos de poder involucrar a muchas más organizaciones nos falta muchísimo y eso va a depender de contar con los recursos que necesite el programa.

### **Línea de Apoyo Operativo**

**El programa Sierra y Selva Exportadora mediante la línea de apoyo operativo (ferias, ruedas de negocios) ¿Pudo ayudar a los productores de aguaymanto a tener un buen precio en su producto, tanto a nivel nacional como internacional? ¿Pudo mejorar las ventas y el volumen de producción de aguaymanto?**

Las ferias permiten a los productores que participan en ella, cosa que ocurrió con aguaymanto también en la oportunidad que tuvimos de asistir cuando se podía a una feria internacional la cual fue Anuga en Brasil es una similar a la de Alemania, poder conocer compradores interesados. Las negociaciones que haga después los productores con estos clientes, no es una intervención del programa ósea si los productores a través de esta oportunidad enlazan con los compradores y se logra una mejor expectativa comercial, digamos la satisfacción del programa es ver que se logró el concepto de la negociación. Los acuerdos comerciales en lo que llega la asociación y con los interesados es un tema privado, nosotros no intervenimos en ello y lo que, si en todo caso es verificar que se hayan logrado todas esas oportunidades, desde el punto de vista de las actividades del programa conseguir que se genere esa articulación entre el comprador y ofertante de por sí es un aspecto positivo, las intenciones de adquirir el producto forma parte de ello. En la última rueda de multiproductos, que hubo existieron intenciones me parece por alrededor

aproximadamente 100 mil a 200 mil soles , pero las intenciones no necesariamente son un factor que llegue a concretarse, por lo menos la condición de interés existe pero depende de ambos actores y su capacidad de negociación, nuestro objetivo es lograr el enlace entre ambos y que se genere la vinculación final entre el ofertante y demandante en buena hora.

Normalmente, el programa no financia el que los productores puedan asistir a estos eventos, lo que nosotros hacemos es invitar a las organizaciones y los acompañamos como si fuéramos un consultor. Si los acompañamos no les vamos a decir a ellos que el acompañarlos les va costar, lo que decimos es existe esta feria , existe esta oportunidad creemos que vale la pena que la organización participe los recursos para poderse inscribir en esta feria son estos y los costos de las ferias son estos, si les interesa los ponemos en la lista porque creemos que vale la pena que participen. Ahora, la estadía es un tema que ellos lo deben manejar, eventualmente podemos lograr a través de coordinaciones con otras instituciones la manera de que les puedan financiar parte de su viaje, pero nuestro objetivo final es orientarlos a que participen de estos eventos. Por último, si en caso no puedan asistir lo que hacemos es viajar como representantes de Perú llevando los productos para que yo pueda mostrarles a potenciales interesados lo que estas asociaciones generan, donde se da un proceso de articulación con empresas externas y damos las referencias para que puedan contactarse algunas si llegan a viajar. Por ejemplo, a la internacional que te mencione porque les interesa participar, el stand lo pone el ministerio, forman parte de un grupo de organizaciones que van representando al Perú y nosotros los acompañamos asesorándolos para que puedan presentarse en las ferias.

**Al momento de que los productores participen en ferias, ruedas de negocio ¿se pudo lograr que la capacidad asociativa de estos productores se fortalezca? ¿Es decir, se pudo obtener una mayor organización por parte de ellos?**

Bueno, en principio las ferias no pueden participar toda la organización lo que se hace es que se genera el interés se solicita saber quiénes son las personas encargadas de asistir a la feria en representación de la asociación, ellos son los que deciden. Bueno la condición de la participación en una feria no necesariamente puede indicar una mejora en términos de la organización puede que participen en dos ferias, pero a lo mejor la organización no está lo suficientemente consolidada. Ahora las oportunidades comerciales, si estas van creciendo van a darle a la organización más solidez definitivamente que sí, ósea en la medida que las organizaciones calen más en términos comerciales y asegure oportunidades de negocios la organización será más sólida, porque está observando que su gestión le está dando resultados, todo depende mucho de la capacidad de gestión que se mueva en la directiva.

**¿Qué tan efectivo es para los productores de Aguaymanto el participar de esta línea de apoyo (ferias, ruedas de negocio) y puedan concretar una venta nacional o internacional?**

Como comenté hace un rato, yo no podría referir hasta que nivel se generó un contrato o convenio porque es un acuerdo entre la organización y el comprador. Lo que sí podría decirte es que si sostiene la organización y crece económicamente es porque hay acuerdos comerciales que le permiten sostenerse, nosotros en el caso de aguaymanto hemos logrado sostener a las organizaciones y mejorarlas en cuanto a la forma en que ellos deben caminar respecto a su gestión comercial. Eso da clara idea de que sus acuerdos comerciales se van sosteniendo y van mejorando.

**En su opinión, ¿considera que esta línea de apoyo operativo está obteniendo buenos resultados en el desempeño de los productores de aguaymanto en los últimos años?**

De principio sí, porque les ha permitido a las asociaciones las posibilidades de aperturar más oportunidades de mercadeo no, sostenerse y mantenerse en contacto permanente con estas alternativas. Tener un aliado estratégico que les permita darles la guía necesaria para lo que permite que el aguaymanto deshidratado pueda hacer más interesante y lógicamente hacer que estas mantengan su actividad comercial no. Creo que el hecho primario de saber que estas organizaciones no se diluyen sino, que se sostienen y les interesa más, es que evidentemente se demuestra que si tenemos una acción positiva con ellos no.

### **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado al desempeño exportador de los productores de aguaymanto de la región Sierra, que se entiende por sus resultados económicos (venta y volumen de exportación), estrategias de exportación (fortalecimiento de asociatividad, elección de un mercado objetivo a exportar), la percepción y satisfacción en cuanto a las exportaciones realizadas del Aguaymanto?**

Claro ósea, como vuelvo a repetir nuestra función es darle a los productores información que les permita tener una mejor capacidad de acceso a mercados, el programa a sabiendas por ejemplo de las necesidad generar un producto con mejor competencia desarrolló una serie de capacitaciones trayendo a expertos desde el exterior para darles rutas que le permita manejar mucho mejor su producto en términos deshidratados como aguaymanto y de hecho se realizaron

varios eventos, que ha permitido hacer entender a los productores cual importante es hacer una excelente gestión en el proceso de producto para tener un mayor acercamiento y competitividad hacia el mercado, que es parte de la labor del programa. Como vuelvo a repetir si esa labor te permite a ti entender cuán importante es mejorar el producto y eso te permite a ti sostenerte como organización, estamos ya cumpliendo con la labor de asegurar ya que la organización va a crecer, porque ninguna organización se sostendría sabiendo que el producto no va a tener oportunidad. Pero eso no ha pasado con las organizaciones de aguaymanto y han empezado entender lo importante que es mantener una organización, hacer un excelente trabajo en gestión comercial, mejorar las presentaciones y las capacidades de formas de trabajar el producto y es parte del ejercicio del programa que ha conseguido.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted en el desempeño exportador de dichos productores desde que comenzaron a participar en el programa SSE?**

Para el 2015, se empieza a hablar más de los berries dentro de ellos se encuentra el aguaymanto, lo que considero que se ha conseguido es mejorar mucho más el desempeño respecto a los procesos en un producto más presentable para la parte de deshidratados y en las técnicas del proceso de este tipo de producto. En términos generales, si vemos un poco el crecimiento del aguaymanto deshidratado una parte de ello ha sido el apoyo que ha brindado el programa en el entendimiento de hacer un trabajo óptimo en el producto una vez terminado, en el aprovechamiento de esta fruta y las estrategias de mercadeo que deberían aplicar.

### **Preguntas de Cierre**

**¿Considera que estas líneas de apoyo son lo suficientemente completas? o sugeriría adicionar algún otro mecanismo para mejorar el desempeño exportador de estos productores?**

Claro, entre los mecanismos podría ser generar líneas de financiamiento que favorezcan a la parte tecnológica del aguaymanto, iniciar un fuerte enlace de cooperación internacional en términos de tecnología de producción con países. Como es el caso de Colombia que tiene un trabajo mucho más potente en temas de aguaymanto. Impulsar aún más el proceso de organización a productores con agricultura familiar haciendo que la gestión de la organización pase ya, a lo que es una normativa muy fuertemente establecida por el ministerio en el de generar cooperativas no asociaciones. Donde puedan trabajar el proceso de producción como una empresa donde existe una gerencia que es la que va gobernar los procesos, digamos la apuesta en términos de cooperativas representa un compromiso más fuerte a nivel empresarial, por ese lado es importantísimo plasmarlo y de hecho cuando se genera ese tipo de compromisos hay una responsabilidad más importante en términos de la organización con fines comerciales o de negocios.

**ENTREVISTA N° 19:** Sol Sofía Espinoza Coz

**Cargo:** Gestora de articulación comercial Sierra y Selva Exportadora de la región de Huánuco

**¿Sabe cómo se encuentra la industria del Aguaymanto tanto a nivel nacional como internacional actualmente? ¿Cómo considera usted, que se encuentra el sector del Aguaymanto en cuanto a su proceso de promoción e internacionalización?**

En sí, hay muchos medios de información, en realidad en Aguaymanto hace 7 años no era tan conocido y promocionado. Actualmente esta fruta ha ido creciendo exponencialmente y se ve mucho el interés del Aguaymanto por los componentes y nutrientes que posee.

## **Preguntas Específicas**

### **Línea de Apoyo Informativo**

**¿De qué manera el programa Sierra y Selva Exportadora, mediante la línea de apoyo informativo (asesorías, capacitaciones, información especializada en mercados) contribuye en los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores de aguaymanto?**

Con el tema de los talleres y capacitaciones, se realizan en general para todos los productores de las asociaciones quizás no participen todos por tema de tiempos, pero en la mayoría asisten al taller o capacitación que se programe. Ahora los beneficios económicos que pueda traer se dan cuando en estos eventos participan representantes de empresas exportadoras nacionales e internacionales, las cuales es una ventana para que ellos puedan comercializar su producto y a la vez es un trato directo lo que busca el programa es eliminar los intermediarios lo cual es una herramienta muy fundamental hace que el contacto sea directo con las empresas.

**¿Considera usted que se genera una capacidad asociativa en los productores participantes del programa Sierra y Selva Exportadora al momento de recibir la línea de apoyo informativo? Llámese línea de apoyo informativo a las capacitaciones, asesorías, etc.**

Efectivamente yo creo que sí, porque el hecho está en que cuando existen estas capacitaciones y talleres donde participan estos representantes, ellos siempre hacen mención o interés sobre solicitar grandes cantidades de producción. Para ello, deben todos los productores juntar su producción y como asociación poder ofrecer, entonces al realizarse ello ya de por sí existe más comunicación y organización. Ahora con el tema de capacitaciones, talleres o información de mercado que podemos brindar, para ello los productores requieren que todos se reúnan como grupo para poder recibir todos los conocimientos y nuevos aprendizajes, para esto se organizan para que en la medida de lo posible puedan estar todos presentes en las reuniones. Por esa parte,

sí he observado que los productores muestran interés porque saben que el programa Sierra y Selva Exportadora es sin fines de lucro, entonces nuestro objetivo es poder ayudarles a conseguir un mercado específico y promocionar el aguaymanto.

**Se sabe que como línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora brinda información especializada en mercados. En base a ello, ¿el Programa Sierra y Selva Exportadora ha beneficiado a los productores de aguaymanto en encontrar un mercado objetivo para exportar?**

Si como le comento, la unidad de inteligencia comercial se encarga de ver los mercados potenciales que existen para los diferentes productos que en la sede manejamos y esa información es la que nosotros hacemos llegar a los beneficiarios. Es decir, a los productores para que de esta manera se puedan enterar los mercados interesados en el fruto, que empresas son las importadoras, cuanto están comprando, cada que tiempo les interesa comprar y a qué precios. Entonces de todas maneras ellos van aprendiendo y conociendo toda esta información que le podemos brindar con fines de poder encontrar y conocer un mercado específico.

**En base a su experiencia, ¿considera que por medio de la línea de apoyo informativo el programa Sierra y Selva Exportadora ha podido lograr los objetivos establecidos o planteados?**

Yo creo que sí, porque en estos productos si se ha visto el objetivo que tiene Sierra y Selva Exportadora en la ayuda informativa que brinda y poder conseguir un mercado. Este objetivo se ve reflejado en los papeles y es tangible ver que efectivamente las asociaciones poco a poco están empezando a vender, como medios de verificación tienen las boletas o facturas, por esta parte considero que si el programa está cumpliendo con los objetivos.

## **Línea de Apoyo en Desarrollo Económico**

**Como se sabe, el programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, el cual se basa en el acceso sostenible a mercados internos y externos. ¿Cuáles han sido los resultados económicos (ventas y volumen) de los productores gracias al acceso sostenible a los mercados internos y externos?**

Nosotros no podemos hacer que aumente su volumen, más si podemos sugerir que ellos incrementen para que si puedan tener la producción que la demanda desee. Esto se da a través de los conocimientos que damos por talleres o capacitaciones, pero como le menciono nosotros actuamos en base de los que ellos tengan en temas de recursos o producción, nosotros somos su ayuda para que ellos puedan llegar a un trato o a una conversación con las empresas más no nosotros negociamos no establecemos precios o contratos eso es un acuerdo entre los productores y las empresas. Nuestra función es brindarle un acceso constante con los clientes interesados de aguaymanto lo demás es una negociación que depende de los representantes. Por el lado, de cómo van sus ventas si se compara a como los productores se encontraban antes de estar en el programa es que debemos diferenciar que ellos han estado vendiendo siempre, porque si no se hubieran dedicado a otro rubro, lo que sucede es que la finalidad de este programa es de que a las personas que los productores vendían antes eran intermediarios y estas personas revendían sus productos a precios más altos, el objetivo del programa como ya le mencioné es eliminar a estos intermediarios para que los productores puedan ganar un poco más vendiendo a las empresas directamente. Ahora, si nosotros comparamos las ventas con años anteriores ello si podían vender, pero si vemos ahora actualmente después de estar unos cinco años en el

programa existe una gran diferencia porque ya se vende directamente a las empresas siendo este un factor muy importante porque hace que sus ingresos aumenten y que su volumen de producción también.

**El programa brinda la línea de apoyo de desarrollo económico, dentro de ella se encuentra el impulsar los corredores económicos (infraestructura vial, carreteras, hidrovías). ¿Cuáles han sido las acciones del programa y del Gobierno respecto al impulsar el funcionamiento de estos corredores económicos, para que los resultados económicos de los productores mejoren o no se vean afectados?**

Este también es un tema interesante te explico porque, si bien el programa puede solicitar o ir hablar con los representantes de las instituciones encargadas, claro es algo que directamente no es parte diaria de las actividades, pero como objetivo debemos impulsar al funcionamiento de estos corredores económicos. Entonces si nos interesa que este factor no perjudique al productor en sus actividades comerciales, entonces en definitiva si, como programa buscamos a los Gobiernos Locales o Regionales para poder encontrar aliados que puedan solucionar estos temas, pero no directamente los gestiona el programa. Nosotros nos encargamos solo de hacer llegar las opiniones de los productores para que las entidades competentes puedan tomar interés y buscar una solución para que así el productor puede tener las facilidades y herramientas de vender su fruto sin tantas limitantes.

**¿Las asociaciones productoras de aguaymanto participantes del programa han realizado algún tipo de solicitud para que Sierra y Selva Exportadora intervenga en el funcionamiento de corredores económicos para una buena circulación de sus bienes?**

Si existen solicitudes por parte de las asociaciones pidiendo que se mejoren las carreteras, también se han dado visitas a las zonas donde cosechan el aguaymanto por parte de los gobiernos regionales, pero no se ha visto reflejado algún cambio después de que los pobladores han pedido que se mejore la infraestructura vial.

**¿Considera desde su experiencia, el requerir que los productores se asocien ha funcionado de manera adecuada para poder acceder a mercados tanto internos como externos? o ¿también podría acceder de manera individual?**

Si, es muy beneficioso para cada productor el pertenecer a una asociación, ellos mismos se dan cuenta que el estar todos comprometidos hace que lleguen a los pedidos que se solicitan ya que son cantidades grandes. En mi opinión, es una buena estrategia y decisión ser parte de una asociación porque individualmente por más que deseen cumplir no lo podrían realizar ya que venderían poco o no llegarían a la cantidad que solicitan las empresas.

**En base a su opinión, ¿considera que la línea de apoyo de desarrollo económico está teniendo óptimos resultados en el desempeño exportador de los productores?**

Sí definitivamente considero que si, ellos al afiliarse al programa se han podido dar cuenta que si existen resultados que no son inmediatos que puede demorar años pero que son efectivos, pero que, a pesar de las dificultades, distancias el programa se preocupa porque las asociaciones puedan aumentar sus ventas y lograr conseguir un mercado objetivo.

## **Línea de Apoyo Operativo**

**El programa Sierra y Selva Exportadora mediante la línea de apoyo operativo (ferias, ruedas de negocios) ¿Pudo ayudar a los productores de aguaymanto a tener un buen precio en su producto, tanto a nivel nacional como internacional? ¿Pudo mejorar las ventas y el volumen de producción de aguaymanto?**

En definitiva, sí porque en estos eventos ellos mejoran y aprenden a cómo negociar, a presentar un producto de mejor calidad y los representantes se preparan para poder asistir a cada evento. Ambas asociaciones tengo entendido han participado tanto en ferias como en ruedas de negocio, lo que sucede es que para poder concretar una venta con alguna empresa internacional se deben cumplir ciertos requerimientos uno de ellos es el tema de la certificación orgánica en donde existe todavía una limitante para que puedan concretar esa negociación ya que la asociación no cuenta con ello. Muchas veces las empresas se desaniman o existen empresas que realizan pedidos en grandes volúmenes, lamentablemente las asociaciones todavía están en un proceso de aprender y poder contar con cantidades grandes de producción, lo cual les impide poder cerrar con clientes potenciales.

**Al momento de que los productores participen en ferias, ruedas de negocio ¿se pudo lograr que la capacidad asociativa de estos productores se fortalezca? ¿Es decir, se pudo obtener una mayor organización por parte de ellos?**

Sí, la experiencia del gestor anterior que estuvo me comentó que él realizó la primera feria en la localidad de Ancomarca, la acogida que tuvieron y la experiencia fue muy enriquecedora para los productores. Para este evento se pudo reflejar mucho el esfuerzo que cada uno realizó y la

organización como grupo que son, ya que es un trabajo en conjunto donde los representantes se preparan para poder ofrecer, vender y comercializar el aguaymanto, así como otras personas se encargan de preparar los productos que se van a vender en los eventos.

**¿Qué tan efectivo es para los productores de Aguaymanto el participar de esta línea de apoyo (ferias, ruedas de negocio) y puedan concretar una venta nacional o internacional?**

Es efectivo porque en estos eventos que se realizan, se aprende mucho sobre la gestión comercial entonces se les enseña y se indican como pueden llegar a concretar una negociación con personas que tiene conocimientos comerciales y cómo expresarse en estas presentaciones, para ello también se analiza en que situación se encuentran la asociación para que según ello se puedan brindar los conocimientos e información necesaria que ayude al productor a concretar una venta o al menos causar el interés y conocimiento del fruto a los clientes interesantes.

**En su opinión, ¿considera que esta línea de apoyo operativo está obteniendo buenos resultados en el desempeño de los productores de aguaymanto en los últimos años?**

Si efectivamente sí señorita, ellos como productores han mejorado su desempeño exportador aprendiendo conocimientos nuevos que les ayuda a mejorar y vender el aguaymanto en este tipo de eventos.

## **Objetivo General**

**Habiendo respondido y entendiendo que el programa se basa en líneas de apoyo operativo, informativo y en desarrollo económico.**

**¿Diría usted que estas líneas de apoyo han ayudado al desempeño exportador de los productores de aguaymanto de la región Sierra, que se entiende por sus resultados económicos (venta y volumen de exportación), estrategias de exportación (fortalecimiento de asociatividad, elección de un mercado objetivo a exportar) y la percepción y satisfacción en cuanto a las exportaciones realizadas del Aguaymanto?**

Si efectivamente, ha ayudado en el desempeño exportador de los productores, pues se ha visto una mejora en sus ventas y que este sea más beneficioso ya que se contactan directamente con los clientes, asimismo pudieron obtener más conocimientos y aprendieron a desenvolverse en temas de emprendimiento.

**¿Qué diferencia ha encontrado usted en el desempeño exportador de dichos productores desde que comenzaron a participar en el programa Sierra y Selva Exportadora?**

Como le mencionaba anteriormente ellos siempre han vendido, pero el mercado que anteriormente ofrecían no era el adecuado entonces en este cambio que existe de poder contactar con empresas directamente resulta más beneficioso en tema de precios y contactos que se ha dado desde que se afiliaron al programa.

## **Preguntas de Cierre**

**¿Considera que estas líneas de apoyo son lo suficientemente completas? o ¿sugeriría adicionar algún otro mecanismo para mejorar el desempeño exportador de estos productores?**

Lo que podría mencionar es que se mejore el tema de tener más acceso a los mercados, es decir más información más completa y detallada que se encuentren actualizada. Porque si bien es cierto tenemos información, pero a veces la información es pasada y se encuentran a empresas que ya no compra el fruto y entonces lo que necesitamos encontrar es los mercados y clientes interesados para poder ayudar a los productores. Por ejemplo, el programa maneja el veritrade que es de pago y me parece que está como usuario el programa, pero la información no es tan completa y se necesita que sea más conciso para poder identificar de manera más práctica y fácil a la empresa.

Anexo 5: Solicitud de carta para entrevistas.

Lima, 20 de setiembre de 2021



25 años  
UPC  
1946-2021

UPC  
Universidad Peruana  
de Ciencias Aplicadas

Procesación Prisma 2F  
Monasterio, Surco  
Lima 20 - Perú  
T: 51 1 25 1222  
www.upc.edu.pe

A quien corresponda,

Estimados señores:

A través de la presente es un placer saludarlos y presentar a:

Código	Apellidos y nombres
201513647	Ortega Portles, María Fernanda
201423628	Roman Castillo, Joyce Manuela

Ellas son egresadas de la carrera de Administración y Negocios Internacionales en la Facultad de Negocios de la UPC, y se encuentra realizando un proyecto de investigación del Programa de Titulación Profesional en Negocios Internacionales para el cual requieren una entrevista con ustedes.

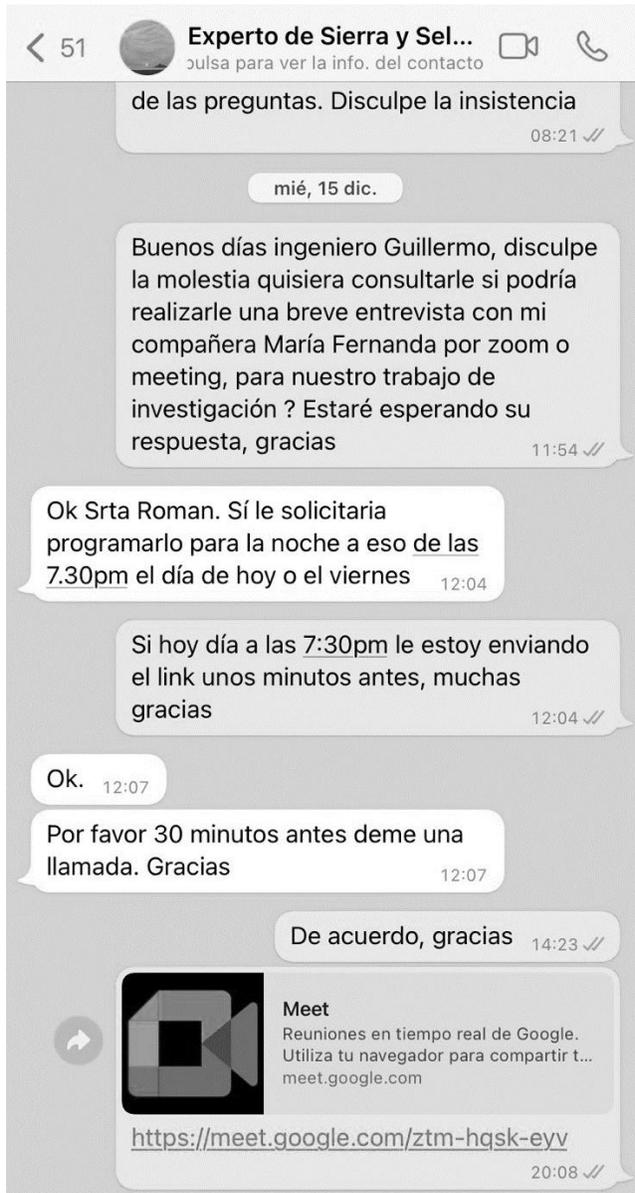
Agradecemos se sirvan concederles las facilidades necesarias para el cumplimiento de sus objetivos.

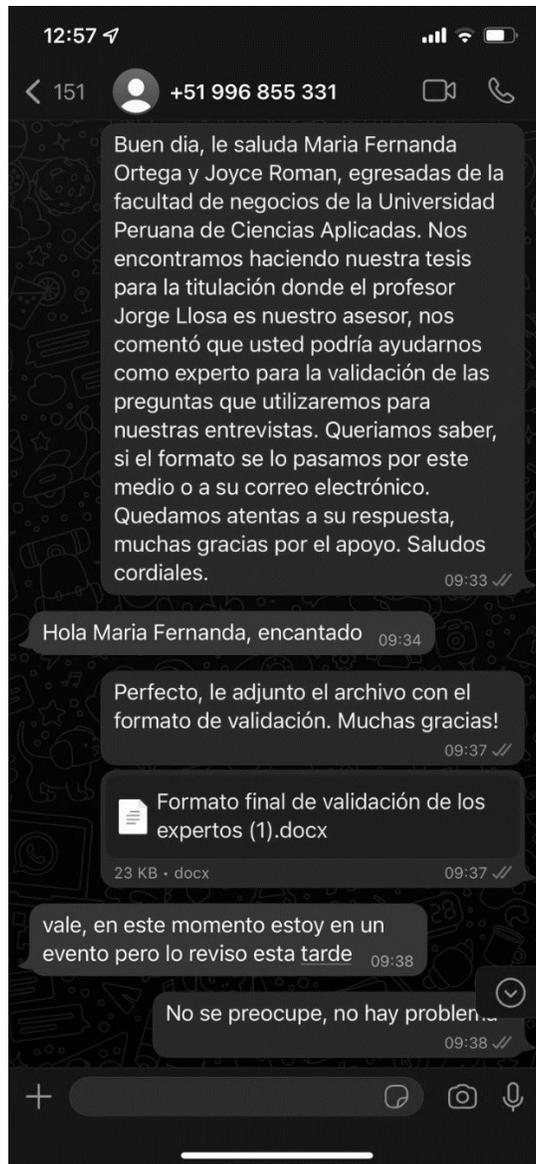
Hacemos propicia la oportunidad para reiterar nuestro agradecimiento por su amable contribución en beneficio de su investigación.

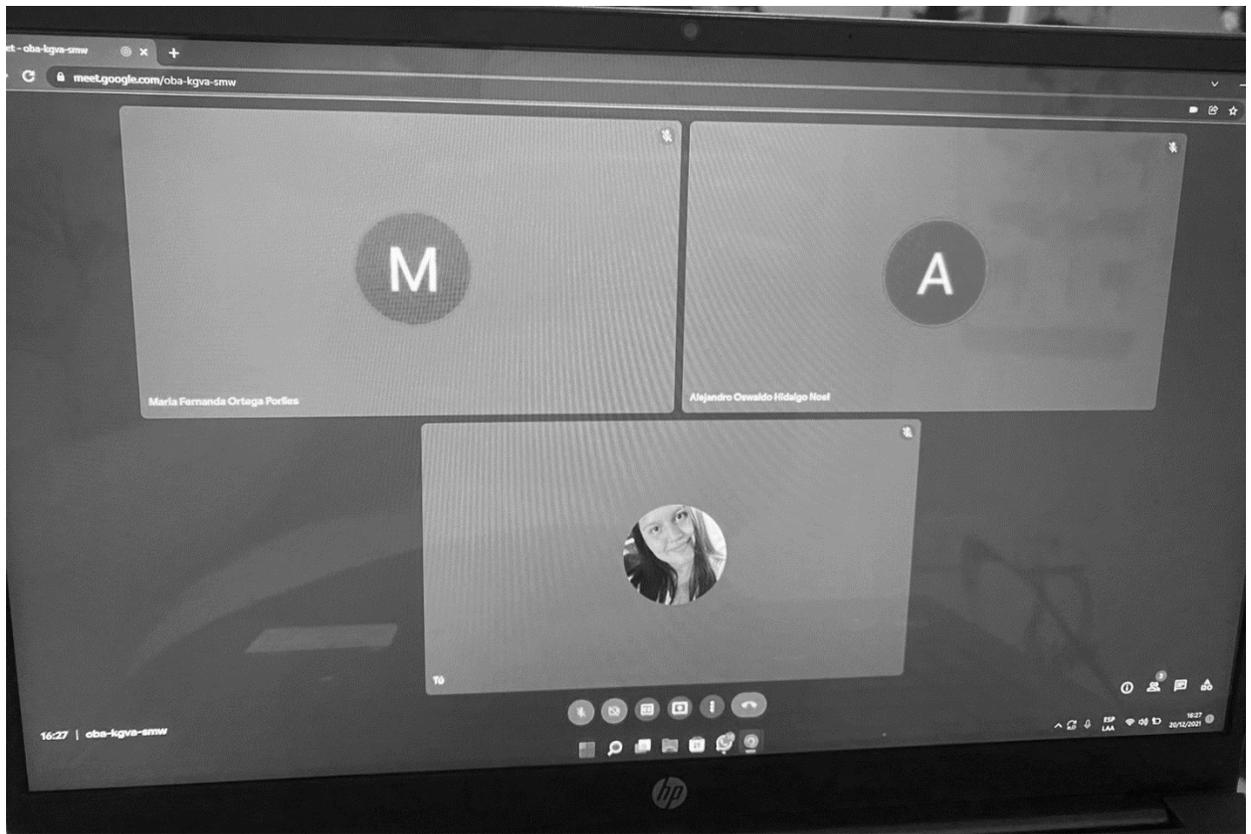
Atentamente,

James Leigh Boluarte  
Director de Carrera  
Administración y Negocios Internacionales  
Facultad de Negocios

Anexo 6: Coordinación de las entrevistas y validación.







Anexo 7: Entrevista presencial a los productores.





## Anexo 8: Matriz para la recolección de información en materia de Asistencia Técnica a Productores – 2020

### - Asociación de Productores Agroforestales Ancomarca:



Matriz para la recolección de información en materia de Asistencia Técnica a Productores - 2021

N°	DNI	Beneficiario		Sexo	Edad	Campos eschuetes: Completar solo una opción ( 1 Opción Productor o 2: Opción Otro Participante)					Asociatividad del Productor						
		Apellidos	Nombres			Productor			Otro Participante		Pertenece a alguna Organización	Tipo de Organización a la que pertenece	Nombre de la Organización	SEDE SSE	Ubigeo	Departamento	
						Actividad del Productor	Principal Cultivo Agrícola	Principal Crianza	Principal Cultivo Forestal	Actividad del Participante							Detalle del Tipo de Participante
1	2386054	LEIBA AYLAS	MARGARITO	01 Masculino	50	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
2	2349044	ALDAVA ALANJA	VICTOR	01 Masculino	62	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
3	22497523	ORRISO TRINIDAD	JULIO	01 Masculino	64	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
4	4895368	ALANJA DIEGO	LORENZO	01 Masculino	84	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
5	7461031	ALDAVA AQUINO	NERI	01 Masculino	26	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
6	49092227	AYALA YENTURA	LUZMARIA	01 Masculino	48	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
7	7532959	ALDAVA AQUINO	LLA	02 Femenino	24	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
8	7472737	AQUINO RAMOS	OLGA	01 Masculino	34	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
9	41863520	ALDAVA RODRIGUEZ	LIDIA	02 Femenino	43	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
10	4737796	SELIA FERNANDES SERAFIN	SELIA	02 Femenino	29	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
11	44787865	SALAZAR BAYLON	JORGINA HILARIA	02 Femenino	60	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco
12	2369777	ALDAVA RODRIGUEZ	FAUSTO	01 Masculino	65	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROFORESTALES ANCOMARCA	HUANUCO	100003	Huánuco

### - Productores Asociados de Papa Amarilla Tumbay Papaty



Matriz para la recolección de información en materia de Asistencia Técnica a Productores - 2020

N°	DNI	Beneficiario		Sexo	Edad	Campos eschuetes: Completar solo una opción ( 1 Opción Productor o 2: Opción Otro Participante)					Asociatividad del Productor				
		Apellidos	Nombres			Productor			Otro Participante		Pertenece a alguna Organización	Tipo de Organización a la que pertenece	Nombre de la Organización	SEDE SSE	
						Actividad del Productor	Principal Cultivo Agrícola	Principal Crianza	Principal Cultivo Forestal	Actividad del Participante					Detalle del Tipo de Participante
1	2386054	SALAZAR CERVANTES	ALVARO	01 Masculino	50	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
2	2386054	SALAZAR CERVANTES	ROSEBEL ELCHEST	02 Femenino	42	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
3	4895368	SANCHEZ HERNANDEZ	AQUILA	02 Femenino	35	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
4	7242326	LEON SALAZAR	CARLOS EDUARDO	01 Masculino	32	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
5	2386054	CERVANTES HILDA	HILDA	02 Femenino	56	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
6	2386054	CORONADO RAMON	DOGOEN	01 Masculino	54	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
7	2386054	HERRERA ELIAS	CELESA	02 Femenino	51	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
8	2386054	JARA JACOB	BERNARDO	01 Masculino	62	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
9	2386054	JARA SILVIA	BERNARDO	02 Femenino	29	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
10	4895368	JARA SILVIA	BERNARDO	02 Femenino	29	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
11	4895368	LEON SALAZAR	DANIEL PAOLA	02 Femenino	29	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
12	4895368	SANCHEZ SANCHEZ	UCY	02 Femenino	38	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
13	2386054	RODRIGUEZ RODRIGUEZ	LUCILA	02 Femenino	51	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
14	4895368	CAMPOS SALAZAR	TARLA ROMANEO	02 Femenino	38	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
15	2386054	SALAZAR CERVANTES	BERNARDO	02 Femenino	50	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
16	2386054	SALAZAR CERVANTES	ROSEBEL ELCHEST	02 Femenino	42	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
17	2386054	SILVA PERA	MILY VILAFRANCO	02 Femenino	52	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
18	7242326	SOLIZFRANCO LEON	DANIEL SHERREL	01 Masculino	30	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
19	2386054	SALAZAR CERVANTES	ILIANA	02 Femenino	50	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO
20	4895368	JARA SILVIA	BERNARDO	02 Femenino	38	01 Agrícola	Agusmanto			01 Agrícola	PRODUCTOR	01 SI	01 Asociación	PRODUCTORES ASOCIADOS DE PAPA AMARILLA TUMBAY PAPTATY	HUANUCO