



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS

INTERNACIONALES

Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca
peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022.

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
Licenciada en Negocios Internacionales

AUTORA:

Villon Sanchez, Daniela Karina Alexandra (orcid.org/0000-0003-4898-9914)

ASESOR:

Mg. Carrión Mezones, Jean Michell (orcid.org/0000-0003-3237-9468)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Marketing y Comercio Internacional

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

CHICLAYO – PERÚ

2023

Dedicatoria

A mis padres y abuelos por el apoyo incondicional a lo largo de esta etapa de mi vida y de mi carrera.

Agradecimiento

A mi asesor y guía en la realización del proceso investigativo el Mg. Jean Michell Carrion Mezones, por la comprensión y porsu tiempo brindado.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, CARRIÓN MEZONES JEAN MICHELL, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, asesor de Tesis titulada: "Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos. 2020-2022", cuyo autor es VILLON SANCHEZ DANIELA KARINA ALEXANDRA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 19.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

CHICLAYO, 18 de Julio del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
CARRIÓN MEZONES JEAN MICHELL DNI: 41609079 ORCID: 0000-0003-3237-9468	Firmado electrónicamente por: JCARRIONME10 el 18-07-2023 12:37:40

Código documento Trilce: TRI - 0598694



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, VILLON SANCHEZ DANIELA KARINA ALEXANDRA estudiante de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de NEGOCIOS INTERNACIONALES de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - CHICLAYO, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos. 2020-2022", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
DANIELA KARINA ALEXANDRA VILLON SANCHEZ DNI: 76817735 ORCID: 0000-0003-4898-9914	Firmado electrónicamente por: DVILLON el 18-07-2023 10:42:03

Código documento Trilce: TRI - 0598693



ÍNDICE DE CONTENIDOS

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	3
Declaratoria de Autenticidad del Asesor	4
Declaratoria de Originalidad de Autores	5
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	6
ÍNDICE DE TABLAS	7
ÍNDICE DE FIGURAS	7
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	6
II. MARCO TEÓRICO.....	10
III. METODOLOGÍA.....	21
3.1. Tipo y diseño de investigación	21
3.2. Variables y Operacionalización	22
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	23
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	24
3.5. Procedimientos	25
3.6. Método de análisis de datos	26
3.7. Aspectos éticos.....	26
IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	28
V. DISCUSIÓN	36
VI. CONCLUSIONES	40
VII. RECOMENDACIONES	41
REFERENCIAS	42
ANEXOS	49

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Requisitos organoléuticos para la distribución comercial de la maca peruana en polvo	78
Tabla 2: Requisitos Físico Químicos de la distribución comercial de la maca peruana en polvo	79
Tabla 3: Requisitos microbiológicos para la distribución comercial de la maca peruana en polvo	79
Tabla 4. Condiciones Óptimas de transporte y almacenamiento de la maca peruana	80
Tabla 5: Exportaciones peruanas de la partida 11062010 - (2020-2022) en valor FOB/KG	30
Tabla 6: Medios de transporte utilizados en la exportación de harina de maca hacia Estados Unidos	72
Tabla 7: Rutas marítimas más convenientes para exportar maca hacia Estados Unidos	72
Tabla 8: Búsqueda de rechazos de importación de Perú hacia Estados Unidos en el periodo (2020-2022)	74
Tabla 9: Arancel aduanero de la partida 110620 - Estados Unidos-Perú (ITC).....	74
Tabla 10: Arancel aduanero de la partida 110620 (Estados Unidos-Perú) - Base de datos HTS.USIT.GOV	75
Tabla 11: Registro del permiso de DIGESA para mercancías restringidas	75
Tabla 12: Presentación de Maca en Polvo (Organic Maca Powder)	76
Tabla 13: Presentación de la maca en polvo (Sprouted Power Seeds Coconut Clusters with Maca root)	77
Tabla 14: Presentación de la maca en polvo (Organic Maca Root Powder)	77
Tabla 15: Presentación de la maca en polvo (Maju's Maca + Red + Yellow + Black Capsules)	78

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1: Exportaciones de la partida 11062010 entre los años 2020-2023 (valor FOB/KG).....	30
Figura 2: Principales empresas exportadoras de la partida 11062010-US\$ FOB	31
Figura 3: Principales empresas importadoras en EEUU de la partida 110620- US\$ FOB	31
Figura 4: Evolución de las exportaciones de superfoods (US\$ millones)	33
Figura 5: Barreras de acceso o entrada a la exportación de maca a EEUU	34

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo analizar la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia Estados Unidos. Dicho estudio tuvo un enfoque mixto, de tipo básico, con diseño no experimental- transversal, con alcance descriptivo, la técnica de recolección fue la revisión documentaria y el instrumento fue la matriz de análisis de documentos, en la cual se analizó y organizó información proveniente de fuentes de bases de datos de investigación, bases de entidades reconocidas o entidades internacionales o nacionales reconocidas relacionadas a la variable Distribución Comercial y la variable Exportación, validadas por a través de juicio de expertos en comercio exterior, la muestra fue la información recolectada a través de las fuentes de bases de datos confiables relacionadas a dichas variables. Referente a las conclusiones se obtuvo que existen algunas restricciones que podrían afectar en la distribución comercial de las exportaciones de maca como factores económicos, barreras arancelarias, bajos estándares de calidad, ausencia de técnicas de producción, incapacidad de abastecer la demanda.

Palabras clave: distribución comercial, exportación, maca, revisión documentaria.

ABSTRACT

The objective of this research was to analyze the commercial distribution of Peruvian maca exports to the United States. This study had a qualitative approach, of mixed type, with a non-experimental-cross-sectional design, with descriptive scope, the collection technique was the document review and the instrument was the document analysis matrix, in which information from sources of research databases, databases of recognized entities or recognized international or national entities related to the variable Commercial Distribution and the variable Export, validated through the judgment of experts in foreign trade, was analyzed and organized, the sample was the information collected through the sources of reliable databases related to these variables. Regarding the conclusions, it was found that there are some restrictions that could affect the commercial distribution of maca exports, such as economic factors, tariff barriers, low quality standards, lack of production techniques, and inability to supply the demand.

Keywords: commercial distribution, export, maca, documentary review.

I. INTRODUCCIÓN

La maca es una raíz originaria de nuestro Perú, específicamente de la Meseta del Bombón, Junín, esta raíz ha ido haciéndose conocida a lo largo del tiempo por sus propiedades beneficiosas que ayudan a la salud, e incluso a la fertilidad, se ha demostrado que puede soportar climas extremos, favoreciendo a su cosecha, siendo los principales lugares de cosecha departamentos cercanos a la cordillera de los Andes como Junín, Pasco y Huancavelica, concentrándose en Junín una producción de más del 72%.

Es así que los autores Calderón y Cáceres (2019) refieren que el cultivo de la maca se ha expandido considerablemente debido a la demanda en el extranjero no solo abarcando los sembríos de Junín y Pasco, sino parte de Ancash, Huánuco, Ayacucho y Puno. Sin embargo, los rendimientos son bajos aún en las zonas de producción, debido al tráfico de tierras, la práctica tradicional de siembra y la incapacidad de abastecer la demanda.

La comercialización de esta raíz viene acompañada de una tendencia de consumo creciente por productos naturales también llamada “súper alimentos o super foods”, los cuales tienen como característica principal aportar beneficios a la salud, tener gran variedad y cantidad de vitaminas y minerales.

Es así que Naranjo & Riera (2019) refirieron que esta raíz ha llamado especial atención por parte de grandes potencias mundiales como Estados Unidos, Japón y hasta Europa, viéndola como un buen producto a importar, y Perú a lo largo de los últimos años ha aprovechado esta oportunidad, siendo el primer exportador y productor de maca a nivel mundial, produciendo entre el 90% y 95%, es importante resaltar que nuestro principal comprador es Estados Unidos, quien tiene un mercado muy exigente pero atractivo.

En la actualidad al 2021 según Trademap (2021) el Perú es el segundo exportador mundial de maca, ocupando el primer lugar Tailandia, no siendo mucha la diferencia en el valor exportado en miles de dólares, Perú presenta un valor por tonelada de 5626 USD, mientras que Tailandia su precio por tonelada es de 437 USD, sin embargo, en volumen si nos supera, esto nos demuestra que nuestra maca tiene un mayor valor frente al mercado global.

Es así que Statista (2021) lo reafirmó en sus estadísticas de exportación, reconociendo a la maca, también llamada el ginseng peruano, valorada por sus altas propiedades nutricionales, que al año 2019, Estados Unidos fue el principal destino de exportación de maca peruana, en su mayoría en polvo, las exportaciones de esta ascendieron a 3,5 millones de dólares, correspondientes al 30% de las exportaciones peruanas de ese año, seguido por Japón quien obtuvo un valor de 1,17 millones de dólares por las exportaciones peruanas.

Esto se ha mantenido al 2021 según indica Trademap (2021) puesto que Estados Unidos sigue siendo nuestro principal socio comercial respecto a la maca, teniendo una participación de un 47,3% en las importaciones mundiales de maca.

No obstante, aunque en estos últimos años las exportaciones de maca en sus variedades de presentaciones han sido exitosas, aún existen algunos obstáculos que se presentan a la hora de distribuir esta valiosa oferta exportable.

Respecto a las problemas internacionales que pueden suscitar en la distribución de esta raíz, se tomó como evidencia la denuncia que hizo Perú contra China por la biopiratería de la maca, tal y como lo enuncia el portal de investigación Scidev.Net (2014) en donde explico que Perú tiene la patente registrada de este cultivo y por tanto su extracción ilegal fuera del país es un delito, puesto que se identificó que ciudadanos chinos extrajeron esta especie ilegalmente y que al menos 7 empresas chinas tienen patentes relacionadas con el cultivo, de las cuales dos reafirmaron tener la especie de la maca peruana, lo que conllevaría una gran problemática y repercutiría a los tratados internacionales, ya que esta se está sembrando fuera del país sin los permisos correspondientes.

Es así que el presidente de la Comisión Nacional de Biopiratería declaró que no nos oponemos a compartir las patentes, el problema es que la especie ha salido ilegalmente del Perú y hay inexistencia de algún acuerdo o contrato de transferencia, lo que nos podría perjudicar y amenazar a nuestro posicionamiento como productor y abastecedor mundial de esta especie.

Dentro de un plano nacional Loayza & Arenas (2019) resaltaron los problemas en la distribución en las exportaciones peruanas de la maca, explicando que debido a la naturaleza seca que tiene, es muy susceptible a la humedad es por

eso que es un factor que se debe tener en cuenta, el almacenarla en lugares secos y frescos, donde no esté expuesta la humedad ya que esto puede afectar su calidad y su genética.

Además, debemos tener mucho cuidado con agentes contaminantes externos que dañan el producto en transporte y en almacenamiento, por ejemplo, las polillas que suelen picar los sacos de maca, haciendo que el producto se contamine.

Dentro del plano local el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur, 2021) refirió según a la distribución de la maca, que para los importadores, es vital los requerimientos de documentación aduanera para este producto como la factura, certificado de origen, Dam, u otro permiso necesario, en el caso de estados unidos los productos de consumo son regulados por la Food and Drugs Administration (FDA) para verificar el riesgo sanitario que existe o no el ingreso al país.

Así también, Aparicio (2019) comenta que en el centro poblado de Huayre, ubicado en Junín, donde la maca es un producto representativo e importante para la subsistencia de los pobladores de la región, debido a que lo venden y lo consumen, se construirá con un proyecto arquitectónico que busca crear un centro de capacitación que ayude a desarrollar a la economía local y capacite sobre la producción de harina y hojuelas de maca, lo que se combinará con el potencial turístico del lugar para el mayor aprovechamiento económico.

Esto evidencia la falta de capacitación en la producción y la necesidad económica de los pobladores, lo que afectaría la calidad del cultivo.

Para una correcta investigación se formuló la interrogante general, ¿Cómo es el desarrollo de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos? ; y para el desarrollo de esta según los problemas específicos, las siguientes interrogantes: 1.¿Cómo se desarrolla el proceso de distribución comercial de la maca peruana hacia Estados Unidos?, 2.¿Cuáles son los aspectos relevantes en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos? y 3.¿Cuáles son las principales barreras de ingreso para la maca peruana hacia el mercado de Estados Unidos?

Cabe resaltar que la investigación presentada tendrá como justificación práctica que las conclusiones obtenidas en base al análisis entre la distribución comercial y las exportaciones de maca servirán para la prevención ante situaciones de distribución y para la aplicación de medidas correctivas por parte de los exportadores, con el fin de incentivar y mejorar el desarrollo en el nivel de exportación.

Además, la justificación social de la investigación, se centrará en beneficiar principalmente a los productores y exportadores de maca, buscando mejorar su calidad de vida, buscando llamar la atención del gobierno para el apoyo en el desarrollo de las exportaciones y buscando reducir el índice de pobreza en estos departamentos.

Dentro de la justificación teórica, se tendrá como finalidad dar a conocer la influencia de la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia el mercado estadounidense, cuáles son las mejores cadenas y estrategias de distribución a optar para este tipo de producto y cuáles son los cuidados que se deben tener en la distribución de este producto.

Dicha investigación parte de los objetivos planteados según la problemática que se requiere estudiar y analizar, es por eso que resulta relevante mencionar dichos objetivos, como objetivo general Analizar la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia Estados Unidos y como objetivos específicos: 1. Describir el proceso de distribución comercial de la maca peruana hacia Estados Unidos; 2. Identificar los aspectos relevantes en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos y 3. Determinar las principales barreras de ingreso para la maca peruana hacia el mercado de Estados Unidos.

No obstante, la investigación se desarrolla en base a los objetivos planteados, se ha propuesto como hipótesis, la siguiente: Existen restricciones en la distribución comercial para la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos.

II. MARCO TEÓRICO

En el presente capítulo se evidenciará algunos antecedentes relacionados y enfoques teóricos relacionados a las variables en estudio, en el ámbito nacional e internacional, con el fin de evidenciar la existencia de dicha problemática en años anteriores y comprender mejor la situación.

A nivel nacional, Según Sedano & Velásquez (2019) en su artículo titulado “Cadena de suministros para la exportación de granos andinos a Estados Unidos”, el cual tuvo por objetivo, la coordinación de las decisiones empresariales en relación a la cadena de suministro y la rentabilidad. La metodología tiene un enfoque cualitativo básico, diseño fenomenológico, teniendo como técnica el análisis documental y como instrumento la ficha de investigación. Además, se concluyó que la cadena de suministro de los productos andinos peruanos tiene un gran potencial tanto local como nacional, sin embargo, estos se han visto afectados recientemente por la disminución de su precio a causa de envíos rechazados por no cumplir con los estándares de calidad, esto resalta la ausencia de mejoras técnicas en la producción lo que ha limitado además su capacidad de responder a la demanda y su potencial de crecimiento. El problema principal se centra en el mejoramiento de la cadena de suministro y por ende en mejorar el sistema de intermediarios pues esto afecta directamente al productor y al consumidor pues tiene repercusión en el precio final, al tener una óptima cadena se aumentaría el nivel de servicio y daría mayor acceso a financiamiento, además de obtener un comercio justo con los productores, los actores intermediarios y el cliente final.

Paradójicamente los autores Buse et al. (2017) en su artículo titulado “Biocomercio, comercio justo y asociatividad modelo para los superfoods peruanos”, el cual tuvo como objetivo elaborar un plan de desarrollo de los super food orientado al cultivo, transformación, comercialización y su vinculación con el mercado internacional, la metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, de tipo básica, diseño por estudio de casos, técnica análisis de documentos y el instrumento utilizado fue la ficha de investigación, es así que se concluyó que Perú es uno de los países con una biodiversidad y riqueza natural, sin embargo es irónico que la maca siendo un gran recurso se coseche en los departamentos con mayores índices de pobreza como refiere IPE (2021) Junín

(31.4%) y Pasco (44.8%) entre los más altos. Es por esto que instituciones como APROMACA buscan promover y difundir su consumo no solo nacional sino internacional apoyado de otras entidades como Promperú, buscan impulsar la asociatividad entre productores y priorizar las competencias de calidad, costo, tiempo y precio.

Calderón & Cáceres (2019) en su artículo científico titulado “Producción de maca en condiciones de invernadero empleando guano fermentado y Pgprs utilizando dos sistemas de cultivo en el poblado de San Pedro de Cajas – Junín, Perú”; el cual tuvo como objetivo explicar las condiciones de invernadero usando guano fermentado y pgrs bajo dos sistemas de cultivo en San Pedro de Cajas aplicado a la producción de maca; la metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, tipo básica, diseño experimental, la técnica fue la observación y el instrumento fue la guía de observación de campo; lo que concluyo que la producción de maca en Junín, es el centro principal de producción en el país, involucra capas estratificadas de trabajadores estacionales que ganan el salario mínimo, agricultores que cultivan maca a escalas muy diferentes, terratenientes de los que los productores obtienen contratos de alquiler maso menos favorables, procesadores y exportadores basados en gran parte en centros urbanos, y agentes internacionales que compiten por el acceso a la oferta de maca, incluso los agricultores que tienen la suerte de tener suficientes tierras, deben lidiar con ciclos económicos y condiciones climáticas impredecibles, resumiendo que los agricultores no cuentan con el apoyo económico ni los recursos necesarios para satisfacer a la demanda y por ende afecta a la calidad y producción de este tan demandado recurso.

Del Castillo & Egoávil (2021) refirieron en su artículo denominado “Desempeño de las exportaciones en Sudamérica: ¿Los intangibles afectan el desempeño de las empresas en países en desarrollo como Perú?”, el cual tuvo como objetivo analizar el impacto de la capital intelectual en el desempeño exportador, la metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, tipo básico, diseño no experimental de corte explicativo, la muestra fue 874 PYMES nacionales y exportadoras peruanas del sector manufacturero; la técnica utilizada fue la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, llegando a la conclusión que en los

países en desarrollo como Perú y algunos países emergentes los factores intangibles tales como el capital intelectual, el capital estructural y el capital humano, son importantes en el desarrollo del rendimiento exportador, ya que influye en los resultados, debido a que la actitud y el conocimiento intelectual del capital humano constituye una gran ventaja competitiva en el medio internacional. Es por esto que es importante desarrollar el papel del desarrollo intelectual en las empresas para poder desempeñar con éxito la internacionalización de estas.

Los autores Orellana et. al (2021) mostraron en su artículo de investigación denominado “Heavy metals in soils and edible tissues of *Lepidium meyenii* (maca) and health risk assessment in areas influenced by mining activity in the Central region of Peru”, teniendo como objetivo evaluar la concentración de metales pesados en suelos y tejidos comestibles de dos eco tipos de maca (amarilla y morada) recolectados en 3 distritos de la provincia de Junín, teniendo como metodología un enfoque cuantitativo de tipo básico, diseño no experimental de corte transversal y como técnica el análisis documental, el instrumento fue guía de observación de campo; la muestra fue las parcelas agrícolas con cultivo (maca), con altitudes de 4000–4500 (msnm) en las regiones de Junín y Pasco, se concluyó que, el derrame de metales en los suelos es otro problema reciente que repercute en el cultivo de la raíz de la maca ya que esta se está contaminando de metales pesados (Pb, Cd) , debido a la actividad minera realizada en Pasco y Junín, resultando esto un riesgo perjudicial para el consumo humano, debido que representa una toxicidad pudiendo causar cáncer y otras enfermedades perjudiciales que representen una intoxicación ya sea vía aire o suelo. Esto está afectando a la cosecha de la maca y por ende a los productores ya que limita los destinos de exportación y acorta los terrenos de cultivo y por ende la capacidad exportadora.

En el ámbito internacional, los autores Loyer y Knight (2019) en su artículo científico titulado “Selling the “Inca superfood”: nutritional primitivism in superfoods books and maca marketing”, el cual tuvo como objetivo explicar la evolución del primitivismo nutricional y su importancia global en los superalimentos, la metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, tipo básica, diseño de teoría fundamentada, la técnica de recolección fue análisis documental y el instrumento

fue la ficha de investigación, la conclusión fue basada en la evolución de la preocupación global percibida en la salud, temas, sociales y ambientales respecto a los sistemas agroalimentarios y las prácticas de producción en los superfoods, puesto que tiene una importante repercusión en dichos temas. Por tanto, resulta importante desarrollar mejores técnicas de producción para mejorar la salubridad y calidad de los cultivos, teniendo en cuenta el impacto en la salud de la población como cultivo y como empresa.

Otro aspecto según Pipoli et. al (2020) tal como lo menciona en su artículo titulado “Analyzing the purchase intention of Peruvian maca”, el cual tuvo como objetivo examinar la relación entre la intención de compra de maca peruana y las variables: imagen país - Perú, imagen producto de la maca, familiaridad con el país del Perú y familiaridad con el producto maca; la metodología fue enfoque cuantitativo, diseño no experimental, transversal - descriptivo; utilizaron como técnica la encuesta y de instrumento el cuestionario aplicado a estudiantes de Francia y EE.UU con diferentes niveles de familiaridad con el Perú; se concluyó que a mejor imagen país del Perú, mejor producto de maca imagen y mayor aceptación en el mercado, se debe aprovechar la familiaridad que tiene el Perú con algunos destinos o las relaciones que presenta, pues existe mayor posibilidad de que un consumidor con alta familiaridad establezca alguna relación comercial ya que tendrá una mejor percepción de la imagen del producto, en comparación a países que no conocen al Perú y su calidad en productos agrícolas, este factor puede ser útil para promover el país, además puede influir positivamente en su decisión de compra y promover su intención de hacer negocios.

El autor Sandoval (2019) en referencia a los aspectos demográficos, climáticos y de la competencia, como lo menciona en su investigación titulada “Exportación de Infusión de maca negra a los Estados Unidos de América, Estado de New York”, teniendo como objetivo proponer un plan de exportación de filtrantes de maca negra hacia el mercado estadounidense; la metodología utilizada fue de enfoque cuantitativo, tipo básico, diseño no experimental con alcance explicativo , la técnica utilizada fue la encuesta; el instrumento fue el cuestionario, la conclusión fue que los productos naturales están teniendo una tendencia de aceptación ascendente en el mercado americano, debido a la toma de conciencia que están

teniendo las personas respecto a las enfermedades por ende quieren mejorar su calidad de vida mediante productos que beneficien su salud, es por esto que es recomendable prestar especial atención a este mercado y a su mercado exigente y cambiante, pues tiene un gran potencial con este tipo de productos naturales.

Sánchez et al. (2021) en su artículo científico titulado “La diversificación geográfica en los destinos de exportación de las empresas y cooperativas agroalimentarias en España. Influencia de los factores externos para su selección”, quien tuvo como objetivo determinar la influencia de los factores externos en la selección de mercados con tendencia a la diversificación de una muestra de un nicho exportador definido, la metodología utilizada fue de enfoque cualitativo, tipo básica, diseño de teoría fundamentada, técnica de análisis de documentos, se concluyó que las cooperativas o empresas agro que quieran incursionar en la exportación deben tomar muy en cuenta la selección de los mercados a los que se dirige para así poder establecer un correcto modo de entrada al país de destino, para esto se deben tomar en cuenta indicadores generales como las características macroeconómicas, culturales y políticas, así como específicos tales como el tamaño de mercado, los canales de distribución, los costes y la competencia. La selección de mercado refiere un punto importante debido a que de este depende elegir la mejor estrategia de distribución y así lograr el éxito en las exportaciones.

Los autores Moreira et al (2019) en su artículo científico denominado “Logística y canales de distribución para el perfeccionamiento de procesos. Estudio de Caso Nideragro SA, Ecuador - Período 2019”, quien tuvo como objetivo realizar una peritaje logístico de los canales de distribución de la empresa Nideragro S.A. para impulsar los ingresos; la metodología que se empleo fue un diseño no experimental de tipo transversal, muestreo no probabilístico por conveniencia, la técnica de recolección fue la encuesta y el instrumento el cuestionario, la muestra fue basada en distribuidores y gerentes de la empresa, los resultados se basaron en el análisis de un cuadro de mando integral, lo que mostró que la falta de un centro de distribución ralentiza la entrega de los productos, por lo tanto se obtiene una fuerza de ventas débil y afectación en la calidad de los productos finales, por lo que se recomienda implementar estrategias con objetivos

a corto y largo plazo con el fin de incrementar la participación en el mercado y la captación de mayores potenciales clientes, teniendo en cuenta los estándares de los indicadores financieros con el fin de mejorar la logística y la cadena de distribución.

Por otro lado para entender a la distribución comercial el autor Molinillo (2017) explicó que la distribución comercial tiene como fin facilitar la disposición de productos o servicios hacia los consumidores finales, además se encarga de la planificación, desarrollo y coordinación del grupo de acciones y actividades necesarias para satisfacer las necesidades de los clientes, es por eso que una buena distribución comercial beneficia al desarrollo económico y ayuda a mantener el equilibrio entre la oferta y la demanda, beneficiando también a la optimización de recursos.

Los autores Vasquez y Trespacios (como se citó en Molinillo, 2017) mencionan la importancia de las utilidades del consumidor y las clasifican en tres dimensiones: tiempo, lugar, posesión e información.

La utilidad de tiempo consta de suprimir las barreras que se dan entre el proceso de producción y el consumo final, la utilidad de lugar; es la superación del espacio que hay entre la producción y el consumo, relacionado con el transporte, manejo de materiales y entrega, la utilidad de posesión; se centra en la previa comunicación que hay entre el vendedor y el cliente, poniéndose de acuerdo en los términos del proceso, como en las empresas de servicios las cuales ofrecen a través de plataformas online un contacto directo previo a la realización del servicio.

La distribución comercial además de generar utilidades para el consumidor, también para el productor, clasificadas en flujo de transporte, almacenamiento, información, finalización del producto, financiero y riesgo. La utilidad de transporte; es referida a acercar los productos a los lugares de consumo, los cuales han sido una ventaja competitiva; en cambio el servicio o utilidad de almacenamiento es minimizar la preocupación del productor acerca de los productos que salen de la cadena de distribución, para evitar problemas de stock y tener un correcto almacenamiento; el servicio de información es comunicar los cambios de comportamiento de compra de los clientes al productor. La “finalización del

producto”, parte después de recibir la información del comportamiento del consumidor, es decir la forma de presentación de los productos a los clientes (envase, embalaje, medida, etc.).

El flujo financiero de las empresas antes era caracterizado por que la distribución comercial financie al fabricante, pero en la actualidad es al contrario y resulta más rentable para el distribuidor, ya que ellos aportan la liquidez. La distribución comercial también representa riesgos al comprar los productos, porque nada asegura la venta de la totalidad de los productos, y por ende puede haber pérdidas, daños o deterioros e incluso robos, para estos casos existen pólizas de seguros que cubren algunos daños o pérdidas según sea la circunstancia. (Molinillo, 2017)

Dentro del panorama exportador Mincetur (2021) informó que la demanda de productos considerados superalimentos ha aumentado considerablemente, debido a la pandemia por Covid-19, lo cual alentó a las exportaciones peruanas de camu camu, sachá inchi y maca, cabe resaltar que las exportaciones de maca al 2020 ascendieron a \$18,6 millones lo cual representó un crecimiento del 30% respecto del año anterior, teniendo como principales destinos a Estados Unidos y la Unión Europea, este producto nativo de los Andes, tiene diversas propiedades beneficiosas lo que nos ayuda a tener buenas defensas contra enfermedades.

Peru food & drink report – 2018 (2019) comentó que la pésima infraestructura de transporte por carretera en el Perú, puede provocar dificultades en la distribución de bienes así como el pésimo panorama ante los inversores debido a la historia de inestabilidad política, económica y una burocracia extensa y regímenes tributarios onerosos, pero dentro de estas dificultades existen fortalezas como los acuerdos comerciales, regionales y multilaterales que facilitan la distribución de bienes al exterior del país.

Dentro de las nuevas tendencias por productos orgánicos existen dos significativas especialmente en el mercado americano, las cuales son de gran relevancia para los productores peruanos de productos a base de maca. La primera, es el crecimiento progresivo de la industria de suplementos dietéticos en el mercado estadounidense, la cual ha significado una de las razones principales

por las que la demanda de maca ha aumentado entre las compañías y consumidores estadounidenses. La segunda tendencia de interés es el crecimiento sostenido del segmento de alimentos funcionales, la cual se estima que crezca en un 25% en el periodo de pronóstico del 2021 al 2025, Cabe resaltar que esto fue obtenido a través de un estudio de mercado reciente, en adición se mencionó algunos precios de maca en polvo con valor agregado en el mercado los cuales varían desde los \$7.49 por 500mg hasta los \$14.99 por kg, estos precios pueden variar según la presentación y la marca comercial. Actualmente el Perú se encuentra en la posición N°2 de la partida de maca en polvo 110620 en el mundo, y con respecto al socio comercial Estados Unidos se encuentra en 4to lugar. (Promperú, 2021)

Whan-woo (2019) comentó que Perú encaja muy bien en la tendencia alimentaria mundial de bienestar y alimentación saludable, con la variedad de tierras y microclimas que posee está clasificado como el número 1 del mundo en biodiversidad agrícola, con 84 de los 117 tipos de diferentes zonas de vida del planeta, además es líder en súper alimentos dentro de los que se encuentran la quinoa, maca, aguacates, sachá inchi, mango, arándano, cacao, etc., lo que le ha llevado a desarrollar certificaciones y estándares de calidad alimentaria exigidos por el mercado mundial.

PR Newswire (2019) refirió sobre la atracción de empresas importadoras que están teniendo los superfoods, por lo que se puede ver una proyección de \$10 millones en las exportaciones agrícolas peruanas dentro de los próximos años, esta atracción se vería evidenciada en la feria gastronómica más grande de América Latina, como es la Expo alimentaria, donde se presentan empresas expositoras certificadas y demuestran su experiencia y la calidad de sus ofertas exportables para el mercado internacional, uno de los mercados más influyentes es Estados Unidos con la ventaja de tener un tratado de libre comercio facilita el proceso de importación con la mayoría de países, lo que permite obtener un precio razonable sin perjudicar la calidad.

Guardian y Trujillo (2019) enunciaron que Estados Unidos es el mayor mercado de alimentos de origen natural correspondiente a 35,8 billones de euros, solo en el 2015, seguido por Alemania, Francia y China, además es el que tiene

mayor consumo per cápita, resaltando así una tendencia marcada por el crecimiento en la preferencia de productos orgánicos, y aun mayor preferencia si el producto tiene algún valor agregado, es decir que aporte algún beneficio al consumidor, en este caso la maca viene siendo una gran oferta para este mercado.

Resaltando además la participación de algunos bloques económicos en importaciones de maca, como el bloque económico NAFTA de quien también forma parte el país americano, conformando el primer lugar en participación con un 44% del total de contenedores exportados en el 2020 correspondiente a 7,181 Mil (US\$) FOB y a 1,055 TN , así como también resalta la Unión Europea con un 21% del total, seguido por MERCOSUR con un 14%, entre otros. (Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT] 2021)

En cuanto a las estadísticas de países de destino del volumen de las exportaciones de maca según Statista (2021), nos manifestó que el volumen de esta raíz al 2017 tuvo un ascenso teniendo como principal comprador a Estados Unidos lo cual el volumen ascendió a 1,12 millones de kilogramos, seguido por Hong Kong con 0,27 millones de kg, Netherlands con 0,23 millones de Kilogramos de maca en polvo.

Aportando a los problemas que pueden suscitarse en las exportaciones peruanas de productos agro, Caballero et al. (2021) explicaron que el costológico del Perú es mayor al 14.1% siendo esto un gran impacto ya que afecta al precio final del producto y a la rentabilidad.

Dentro de este punto es importante resaltar que el transporte es el que encarece el costo logístico, ya que nuestro país no cuenta con la tecnología, ni áreas ni los medios necesarios para aportar competencia a la distribución con respecto a la competencia internacional.

Los autores Bazile et al. (2021) en su estudio relacionado a producto andinos de exportación resaltaron la afectación que ha tenido la pandemia COVID 19, en las cosechas afectando directamente a los productores, debido a que freno radicalmente el comercio en todo el mundo, aunque la existencia de intermediarios ha amortiguado un poco la crisis, esto sirvió para desenmascarar los problemas a nivel del productor, por un

lado la desnutrición que las comunidades presentan no pudiendo superar este virus, esto debido a que el productor no consume por ende no aprovecha los beneficios de los productos andinos ya que estos son extraídos por el sector exportador en su mayoría; el aumento de su consumo beneficiaría a mejorar la nutrición de las zonas urbanas, además evitaría la dependencia económica del mundo exterior, mejoraría la cadena de suministro nacional y aumentaría la estabilidad en la producción.

Es importante resaltar que es una cadena de beneficio mutuo o desarrollo sostenible, lo que mejoraría la eficiencia en los sistemas agrícolas a través de un mejor aprovechamiento de los recursos, una mejor adaptación a los sistemas de acuerdo a situaciones inesperadas y una presente equidad de justicia social para una mejor calidad de vida para todos y una mejor distribución de la renta del sector exportador.

Debido a la naturaleza del estudio se utilizó la matriz BCG (también conocida como Modelo Boston Consulting Group), para analizar la situación actual de la raíz de la maca.

Según Mañez (2020) la matriz BCG es una herramienta de crecimiento que suele utilizarse principalmente para aplicar marketing estratégico, con el fin de analizar los productos más rentables de una empresa y así poder aplicar las estrategias adecuadas según el panorama actual.

Según Trademap (2023) la maca con la partida 110620 tuvo una tasa de crecimiento anual de 13% del 2017 al 2021, con respecto al % de participación de exportaciones peruanas, la maca represento un 12,6% en las exportaciones mundiales.

Estos datos ubican a la maca en el cuadrante superior izquierdo o de la estrella, debido a que su crecimiento en el mercado de producto orgánicos, ha sido agresivo debido a la tendencia creciente por consumir productos que aporten beneficios a la salud, aun cuando China representada una alta competencia para años anteriores, actualmente hemos superados a China, colocándonos tercer lugar en exportaciones de la partida 110690, de acuerdo a los recientes reportes de exportación al año 2021, hemos exportado en valor FOB \$25.085 miles de dolares, los cuales indican un crecimiento significativo, según refiere que las exportaciones

peruanas de maca en polvo tuvieron una tendencia en aumento, teniendo en el 2020 un valor de 16,305,159.15 USD y al 2020 un valor de 23,261,693.88 USD, según PROMPERÚ (2023).

Por otro lado, en la participación existe un escenario en ascenso, ya que según datos de Trademap al 2021, la maca represento el 12,6% de participación en las exportaciones peruanas, siendo relativamente alto con respecto a otros productos andinos.

Viendo así que la maca actualmente está en su punto de mayor crecimiento, puesto que ha alcanzado una considerable cuota en el mercado y ha tenido un elevado crecimiento, sin embargo, no se plantea las estrategias adecuadas podría declinar, es por eso que se debe tomar en cuenta todo el proceso de distribución y exportación de la maca.

III. METODOLOGÍA

La presente investigación fue de enfoque y método mixto, el cual presentó medición numérica y no numérica al recolectar datos. Con ello, se pudo precisar los indicadores de dicha investigación que ayudaron en el proceso de interpretar los resultados obtenidos a través de la revisión documentaria de diferentes bases de datos nacionales e internacionales.

Es por eso que Cabezas et al. (2018) refirieron que tal enfoque se basa en el análisis de datos numéricos y no numéricos con la finalidad de describir un hecho o fenómeno social.

3.1. Tipo y diseño de investigación

La investigación fue de tipo básica, pues se basó en la descripción de una problemática real de las exportaciones de maca hacia Estados Unidos, buscando analizar e interpretar en su ámbito nacional e internacional.

Según Escudero & Cortez (2018) indicaron que la investigación básica denominada también pura o fundamental, busca el progreso científico, acrecentar los conocimientos teóricos, sin interesarse directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas; este tipo de investigación es más formal y persigue las generalizaciones con vistas al desarrollo de una teoría basada en principios y leyes.

La presente investigación fue de diseño no experimental debido a que no existe una aplicación como tal en la demostración de las variables sino el análisis es plenamente descriptivo y basado en el análisis de estas, como lo son la distribución comercial y la exportación

Según Sampieri et. al (2014) un diseño no experimental concierne a aquello que se elabora sin el menor propósito de operar las variables del objeto del estudio, por el contrario, únicamente se centra en la observación y la descripción del fenómeno ocurrido en sí y analiza la parte interna del ámbito en el que se desarrolla.

Además, la investigación fue de corte transversal puesto que se recolectan los datos en un solo momento, con el objetivo de analizar los datos obtenidos por el instrumento en ese preciso momento de la realidad.

Hernández y Mendoza (2018) enunciaron que: “Los diseños transversales o transaccionales o transversales recolectan datos en un momento único, para describir los fenómenos encontrados en ese momento dado” (p. 176).

El nivel de la investigación fue descriptivo, debido a la naturaleza de la investigación, la cual busca describir a través de fundamentos teóricos la problemática relevante entre estas dos variables en estudio.

3.2. Variables y Operacionalización

Según las variables en estudio se presenta la definición conceptual de la primera variable; la distribución comercial, como lo menciona el autor Acosta (2017) quien refiere que la distribución comercial es: Un proceso que permite satisfacer una necesidad del cliente mediante la disponibilidad de un producto o servicio, acortando las distancias y disminuyendo los tiempos de respuesta., presentándose también la definición operacional de la misma para saber las dimensiones con las que se midió la distribución comercial, la cual es una variable que se midió en función de dos dimensiones; canal transaccional, el cual abarca todas las labores de comprar, vender y asumir ciertos riesgos, se relaciona con la transferencia de propiedad. Su función es la de comercializar, vender y alquilar, está relacionado con la transferencia o entrega de productos y/o servicios al consumidor final. (Eslava, 2017, p. 8) y canal logístico el cual es el flujo de bienes, servicios, información y finanzas desde el punto de la producción hasta el punto final o de consumo; también puede considerarse como las estructuras físicas y los intermediarios a través de los cuales viajan esos flujos (Eslava 2017, p. 88), y 7 indicadores; Flujo de negociación, Flujo financiero, Flujo de información, Flujo de riesgo.

Para la segunda variable, la exportación, el autor Castro (2020), define conceptualmente a la exportación como aquella actividad comercial a través de la cual un producto o un servicio se venden en el exterior, es decir, a otro país o países, es así que la exportación es una actividad de comercio legal que un país realiza con otro con la finalidad de usar o consumir un producto o servicio que se

produce en otro país (p.7), y como definición operacional de la exportación, tenemos que la variable se midió en función de tres dimensiones; Ventas, la cual se define según el autor Conick (2017) como el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos (del vendedor y el comprador). (p.3), Crecimiento exportador, el cual es definido por Dongo et al. (2019) como un factor impulsor de la capacidad productiva y consumo de las naciones, esto se refiere a que con el mismo nivel de trabajo se obtiene mayor volumen de producción, generando una ventaja comparativa., fomentando un mayor grado de apertura comercial facilitando la transacción de mercancías en mercados más competitivos y así obtener una mayor demanda en el mercado exterior. (p.35), Beneficios de la actividad exportadora, definido por el autor Tonato(2017) como la importancia de la exportación se vincula a los beneficios sustanciales que los gobiernos y las empresas obtienen de esta actividad. Al nivel gubernamental, la exportación proporciona economías con prosperidad social y desarrollo, genera intercambio internacional para apoyar otras actividades económicas, e incrementa las oportunidades de empleo. Al nivel empresarial, la exportación contribuye a mejorar la innovación y el desarrollo; incrementa las habilidades organizacionales y directivas; diversifica el riesgo de la empresa, asociado a sus actividades en el mercado doméstico; facilita la mejor utilización de los recursos organizacionales; e incrementa la posición financiera y competitiva de la empresa (p.44) ; y según y 8 indicadores; Volumen de ventas, Clientes nuevos, Tasa de crecimiento, Valor de exportación, Competencia, Nuevos mercados, Crecimiento de la empresa, Responsabilidad social.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

En dicha investigación se determinó la población, muestra y el tipo de muestreo, se obtuvo información a través de fuentes de bases de datos verificadas, fuentes institucionales como SUNAT, TRADEMAP, INFOTRADE, Promperú, es así como se obtendrá datos actualizados.

Según Tamayo (2012) la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de

entidades que participan de una determinada característica.

La elección de la población de estudio se basó la revisión de documentación relacionadas a las variables en fuentes de datos confiables como Scielo, Sunat, Trademap, Scopues, Proquest, Redalyc, se tomó en cuenta la situación actual de las exportaciones, es por eso que se aplicó el muestreo no probabilístico.

El tipo de muestreo fue por conveniencia debido a que se seleccionaran las muestras convenientemente de acuerdo a su disponibilidad y su nivel de significancia en relación a las variables en estudio.

Para obtener una muestra confiable y válida de acuerdo a la problemática se tuvo en cuenta criterios de inclusión y exclusión. Los criterios de inclusión fueron; que la información recolectada sea de los últimos 5 años, que la información sea de carácter científico o estadístico, que se la información sea proveniente de fuentes de bases de datos de investigación, bases de entidades reconocidas o entidades internacionales o nacionales reconocidas para asegurar la veracidad de la información, que las fuentes de información sean de fuentes confiables tanto del país de origen como de destino.

Los criterios de exclusión fueron; que la información sea mayor a 5 años, que la información provenga de bases de datos no reconocidas o de dudosa procedencia, que la información provenga de páginas web no seguras, es decir no tenga el símbolo de fuente verificada; que la información provenga de entidades no acreditadas.

La unidad de análisis fue la documentación recogida a través de las fuentes de bases de datos, entidades internacionales reconocidas, fuentes de bases de datos de investigación y/o trabajos de investigación verificados y aprobados.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

En el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica la revisión documentaria, como la principal técnica para la obtención de datos sobre las variables desde la perspectiva del análisis documental.

Hurtado (2008) refirió que la revisión documental es una técnica donde se

recolecta información acerca de un tema determinado, con el fin de proporcionar variables que se relacionen directamente o indirectamente con el tema.

Sampieri (2000), respecto a la investigación documental, enuncia que consisten en detectar y consultar la bibliografía entre otros materiales que parten de otros conocimientos y/o informaciones recolectadas de cualquier realidad, de manera selectiva con la finalidad que puedan ser de utilidad para los propósitos del caso en estudio.

Con el objetivo de llevar a cabo una organización de los documentos y la información encontrada, se diseñarán matrices de análisis de documentos para la obtención y filtración de información, esta consiste, según Berelson citado por Bravo (1996), en una técnica de recolección en la investigación para describir objetiva y sistemáticamente el contenido de las publicaciones, para facilitar su interpretación y análisis.

El instrumento a utilizar fue la matriz de análisis de documentos, en la cual se organizará la información recolectada en las bases de datos verificadas.

Para efectos de la presente investigación, la Validez fue verificada a través del juicio de expertos. Se basó en la pertinencia de las variables a analizar en la información recolectada, permitiendo describir e identificar los indicadores de cada dimensión.

Para efectos de validez del estudio, de acuerdo al tipo de investigación y características de la población, lo cual implicó el análisis documental de la información recolectada, se realizó un análisis detallado acerca de la situación específica sobre la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos 2020-2022, apoyándose estrictamente en documentos confiables y originales extraídos de fuentes primarias que constituyan el objeto de la investigación documental y proporcionen datos de alta veracidad, que sirvan para fundamentar argumentativamente las variable, dimensiones e indicadores establecidos.

3.5. Procedimientos

Los procedimientos sistemáticos que se utilizaron para la realización de la

presente investigación fueron los siguientes: se elaboró el instrumento de recolección de datos (Matriz de análisis de documentos) según las dimensiones de cada variable a analizar, posteriormente se determinó la validez a través de juicio de expertos, luego se preparó y adecuó el material que se utilizó para la investigación, se explicó las bondades y el motivo e importancia de la investigación, para después aplicar el instrumento, después aplicado el instrumento se verificó la información que sea clara y precisa, se procedió a depurar la información a través de la organización de información con el programa Microsoft Excel, se organizó la información de acuerdo a los ítems convenientes, y finalmente se realizó el análisis documental, para así corroborar la información obtenida con las fuentes de investigación citadas en la presente investigación.

3.6. Método de análisis de datos

El método para analizar los datos obtenidos fue a través del programa Excel donde se organizará la información recolectada por año, criterio, dimensión y variable, para posteriormente ser analizada y sacar conclusiones a partir de las mismas.

Además, se utilizará el método deductivo, el cual consistió en analizar desde los aspectos más generales hasta llegar a los más específicos o especializados según las variables de estudio.

3.7. Aspectos éticos

La investigación se realizó bajo los términos del código de ética de la Universidad César Vallejo el cual es de obligatorio cumplimiento para todo aquel que realice investigación en cualquier filial de dicha universidad.

Según la naturaleza de la investigación se resaltó algunos principios éticos como:

Artículo 4°: Búsqueda del Bienestar

La investigación fue orientada a buscar y hacer el bien común de todo aquel involucrado, evitando causar posibles daños, así también teniendo en cuenta la preservación y cuidado del medio ambiente.

Artículo 6°. Honestidad

Relacionado a la transparencia en la investigación y en la divulgación de los hechos investigados, de tal forma que sea posible su utilización por parte de otros investigadores que deseen contrastar hechos relacionados en la realización de nuevos estudios.

Artículo 7°. Rigor Científico

Referido al seguimiento de un método establecido y criterios explícitos que faciliten la disponibilidad de una mejor evidencia científica en dicha investigación, esto sugiere que los investigadores debieron llevar a cabo un riguroso proceso de obtención e interpretación de datos, lo que conllevaría un análisis minucioso de los resultados obtenidos antes de ser publicados.

Artículo 14°. De la Publicación de las investigaciones

La publicación y difusión de los resultados de la investigación se realizó inmediatamente la investigación concluyó.

El autor dio su consentimiento por escrito para la publicación. Para difundir los resultados de la investigación fue necesario mantener de forma anónima el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, puesto que debe existir un permiso por escrito para que se mencione el nombre de cualquier institución.

Artículo 15°. De la Política anti plagio

El investigador debió citar en su obra correctamente las fuentes consultadas, para evitar hacer pasar los trabajos citados como suyos, esto debe hacerse ciñéndose al estándar de publicación internacional, en este caso se utilizó APA 7, según la disciplina correspondiente a Ciencias Empresariales de la Universidad Cesar Vallejo.

Artículo 16°. De los Derechos del autor.

El autor que originó o creó la investigación tiene el completo derecho de autoría del trabajo de investigación.

IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados del análisis de los documentos.

La documentación recolectada se analizó a través del instrumento de recolección: “Matriz de análisis documentaria”.

De lo cual se obtuvieron los siguientes resultados los cuales responden a los objetivos planteados.

Objetivo 1: La distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia Estados Unidos

Del análisis de la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia estados Unidos se concluyó que existen algunos factores como el capital intelectual, capital estructural y el capital humano, los cuales influyen en las exportaciones de maca, esto se sustentó según lo que indicaron los autores: Del Castillo & Egoávil (2021).

Esto se contrastó con los datos estadísticos obtenidos a través de la plataforma de búsqueda de datos de comercio exterior Veritrade (2023).

La distribución comercial de la maca empieza desde que el producto (la maca en polvo) sale de la fábrica o empresa exportadora hasta salir a la venta, para esto llegar la maca pasa por procesos de producción en el que se cuida y procura algunos requisitos organolépticos, físico químicos, microbiológicos y las condiciones óptimas de transporte, a tener en cuenta en su almacenamiento, transporte y conservación (anexo 02).

Se identificaron además algunos requisitos de etiquetado que el mercado estadounidense exige para la comercialización de la maca peruana, como los siguientes datos: nombre del producto, presentación del producto, país de fabricación, país de distribución, fecha de lanzamiento, código de barras, así como también permisos por otorgador por la FDA, y algunos importadores exigen que tengan certificaciones que aseguren la inocuidad de los alimentos como certificaciones HACCP, ISO 22001, BRC, entre otras.

Dentro de la distribución comercial también pueden intervenir algunos intermediarios como agentes, distribuidores, tiendas físicas, etc.

Cabe resaltar que la documentación dentro de la distribución comercial es importante debido a que la maca al ser un cultivo con la patente registrada en Perú,

esta debe tener el certificado de origen al momento de la importación, entre otra documentación requerida por los importadores del mercado estadounidense como la factura comercial, los permisos necesarios, las guías de remisión correspondientes según sea el caso y las inspecciones necesarias realizadas por las aduanas de estados unidos.

La comercialización en destino se da en su mayoría en centros comerciales, tiendas por departamentos y por mayor, muchas empresas importan la maca en polvo en sacos, o de forma gelatinizada o precocida con la finalidad de ponerle su marca para venderla y distribuirla en el país de destino (Estados Unidos).

Dentro de la distribución comercial de la maca, cabe resaltar que esta mercancía es un cultivo de patente registrada en Perú, por tanto, su comercialización en estado natural es ilegal, por tanto, necesita ser distribuida de manera procesada, en su mayoría en estado de harina, por lo que es necesario dejar constancia del origen de la mercancía a través del certificado de origen (anexo 8), pues este documento es necesario para corroborar el permiso de salida del país.

Otro factor importante en la distribución comercial de la maca es el transporte, cabe resaltar que el 94.91% de las exportaciones de la partida 11062010 hacia Estados Unidos, son por vía marítima (anexo 9) puesto que resulta más rentable para los exportadoras, es así que la base de datos Veritrade lo reafirma en sus estadísticas, además según la base de datos de Promperú, las rutas más convenientes para los exportadores peruanos de maca en polvo sería la Ruta Costa Este EE.UU, la que contiene las rutas más cortas, con menos tiempo de llegada y más económicas, entre las que destacan los puertos: Miami, Everglades, Norfolk; y las empresas navieras como: MSC, HAPPAG LLOYD, TRAMARSA. (anexo 9)

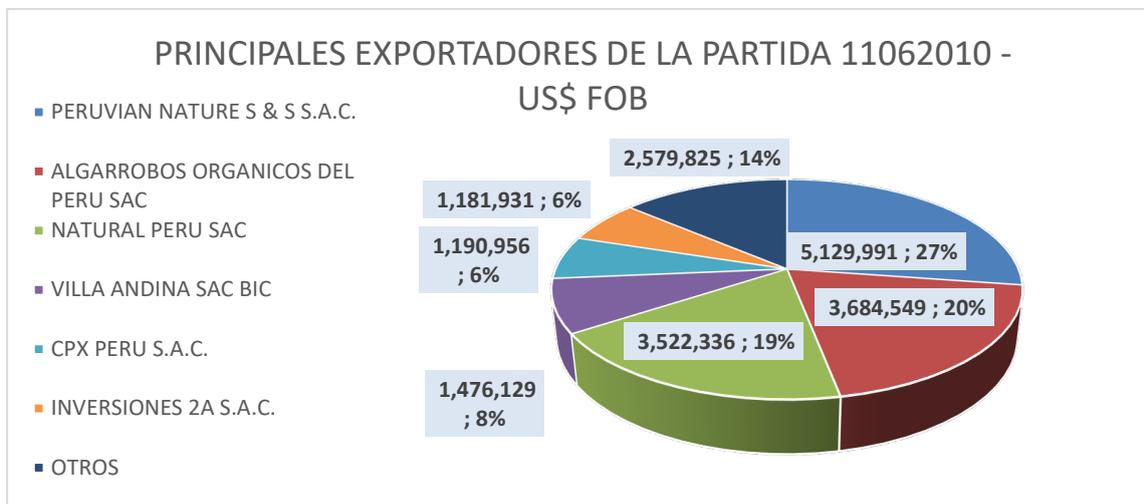
Objetivo 2: El proceso de distribución comercial de la maca peruana hacia Estados Unidos.

Del análisis del proceso de la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia estados Unidos se concluyó que el proceso de distribución comercial de la maca se ha visto afectado en los últimos años por la caída de los precios según el aumento de competencia, la incapacidad de abastecer a la demanda y los bajos estándares de calidad debido a altos LMR o índices altos de químicos.

Es importante resaltar las principales empresas exportadoras de maca peruana, tal y como son:

Figura 2:

Principales empresas exportadoras de la partida 11062010-US\$ FOB



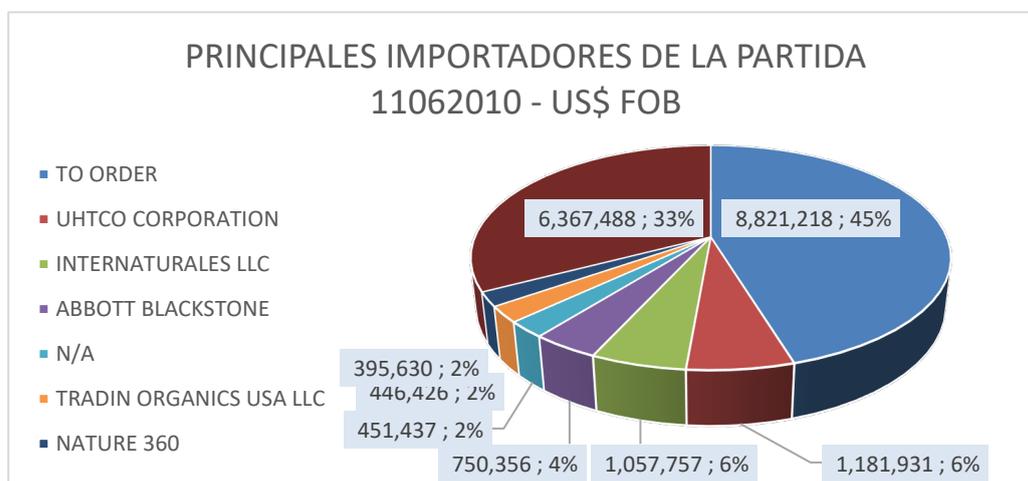
Nota: En esta figura se muestran las principales empresas exportadores de la partida 11062010 y su correspondiente valor FOB US\$

Entre los que resaltan las empresas Peruvian Nature S& S S.A.C, Algarrobos Orgánicos del Perú S.A.C, Natural Perú S.A.C, Villa Andina S.A.C., CPX Perú S.A.C, Inversiones 2A S.A.C; en primer lugar, esta Peruvian Nature representando un 27% de las exportaciones peruanas de la maca correspondiente a US\$ 5,129,991.

Así como cabe resaltar las principales empresas importadoras de Estados Unidos, tales como:

Figura 3:

Principales empresas importadoras en EE.UU. de la partida 110620- US\$ FOB



Nota: En esta figura se muestran las principales empresas importadores de la partida 11062010 y su correspondiente valor FOB US\$

Entre las que resaltan To Order, Uhtco Corporation, Internaturales LLC, Abbot Blackstone, en primer lugar, por valor FOB importado resalta la empresa TO ORDER constituyendo un 45% de las exportaciones de maca correspondiente a 8,821,218 US\$.

En el proceso de distribución comercial de la maca, es importante resaltar los precios de las variedades de productos de maca y relacionados, en lugar de origen (Estados Unidos), tales como la maca en cápsulas gelatinizada, maca en polvo, maca orgánica en polvo, se mostrarán algunas presentaciones en el (anexo 16).

Objetivo 3: Aspectos relevantes en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos

Del análisis de los aspectos relevantes en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, se identificó que la baja repercusión económica hacia los productores de maca afecta a la cadena logística, puesto que esto no permite el desarrollo de nuevas técnicas en la producción y la mejora de la calidad de la maca, además se resaltó la selección de mercados para la exportación de la maca en lo que resalta el mercado estadounidense debido a su preferencia por alimentos saludables y tendencia ascendente por productos beneficiosos para la salud. Esto se sustentó a través de los autores Loyer & Knight (2018); Sánchez et al. (2021).

Esto se contrasto con la información obtenido a través de la base de datos COMEX PERÚ (2023), donde se refirió que entre 2007 y 2020, el valor de las exportaciones de los superfoods o super alimentos ha ido de US\$ 970 millones a US\$ 5,068 millones, constituyendo esto un aumento del 422.7% con una tasa de crecimiento anual del 13.6%. , del año 2019 al 2020 hubo un crecimiento del 11.6% en las exportaciones de los superfoods.

Figura 4:

Evolución de las exportaciones de superfoods (US\$ millones)



Nota: En esta figura se muestran la evolución de las exportaciones de superfoods (US\$ millones), Datos obtenidos de Comex Perú (2023)

Un aspecto relevante a mencionar sobre el mercado estadounidense es que se exige un código aprobado por la aduana de estados unidos llamado "ISF10+2" (anexo 10) es cual ayuda a la seguridad e integridad del país, pues busca prevenir la entrada de mercancías peligrosas como armas o mercancías que pueda ser utilizada en ataques terroristas, dicho documento lo debe presentar el importador estadounidense al menos 24 horas antes de que zarpe el buque en el puerto de origen, a la aduanas de estados unidos, en dicho documento se deben consignar los siguientes datos: productor, vendedor, lugar de carga del contenedor, consolidador, país de origen de la mercancía, partida arancelaria (primeros seis dígitos), comprador, lugar de destino, beneficiario, importador registrado, (+2): estiba de buques, mensaje de estado del contenedor.

Objetivo 4: Principales barreras de ingreso para la maca peruana hacia el mercado de Estados Unidos

Del análisis respecto a las principales barreras de ingreso para la maca peruana hacia el mercado de Estados Unidos, se determinó que existen barreras en el aspecto documental, puesto que a veces por falta de documentación o documentación mal hecha, o faltante, los envíos se rechazan, puesto que el mercado americano tiene altos índices de entrada, además se resaltó la importancia de la naturaleza de la maca, la cual es susceptible a la humedad, pudiendo verse afectada o contaminada, causando esto rechazo por parte del país

americano, esto se sustenta a través de los autores Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur,2021), Loayza & Arenas (2019).

Esto se contrastó a través de la investigación encontrada en bases de datos Repositorio Continental (2021) donde se muestra lo siguiente:

Figura 5:

Barreras de acceso o entrada a la exportación de maca a EE.UU.

Barreras de acceso o entrada

- Competición internacional fuerte en el mercado objetivo.
- Barreras gubernamentales.
- Ventajas en los costes de los competidores locales.
- Barreras tarifarias.
- Barreras no tarifarias: sanitarias, fitosanitarias, cuotas.
- Restricciones legales/problemas legales.

Nota. La Internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar barreras a la exportación y dinamizar el nivel de internacionalización de la empresa. (Mataveli, 2015).

Donde se resalta las barreras de entrada como la competencia internacional de acuerdo al mercado objetivo ya que la tendencia saludable por los superfoods está en aumento, lo que hace que otros mercados incursionen o repotencien sus productos en este sector constituyendo esto una mayor competencia internacional, es por eso que resulta importante tener ventajas competitivas como en los factores de conocimiento (documentación , estándares de calidad, etc), con la finalidad de mostrar un nivel de competitividad frente al mercado global.

Además, al minimizar las barreras esto significaría además una ventaja en los costes de producción, ayudando a minimizar costes y a poder competir en precios con la competencia internacional, no dejando de lado la calidad del producto.

Para evidenciar las barreras a la importación de la maca, se buscó evidenciar los rechazos de importación de la maca peruana por parte estados Unidos en el portal de base de datos de la FDA (2023), en dicha búsqueda no se pudo encontrar rechazos de importación de dicho producto, se deja en evidencia el número de registros que se revisaron en el periodo 2020-2020 referente a las importaciones de Estados Unidos hacia Perú. (anexo 11 y 15)

Además dentro de las barreras arancelarias se encontró los aranceles aduaneros de dicha partida 11062010, referente a la maca en polvo, en donde se encontró en las bases de datos del ITC (anexo 12) y del HTS.USIT.GOV (anexo 13), que el

arancel base es 8.3% correspondiente a la partida 110620, teniendo Perú un arancel preferencial del 0% debido al TLC que tenemos vigente con Estados Unidos siendo como requisito presentar el certificado de origen que acredite la veracidad del origen legal de la mercado, tratado que se realizó con la finalidad de promover el comercio bilateral entre dichos país, además de requerirse un permiso por parte de DIGESA (anexo 14), en el cual se verifica la inocuidad de la mercancía.

DISCUSIÓN

El objetivo de la investigación es analizar las restricciones en la distribución comercial para la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos 2020-2022. Los resultados no estadísticos obtenidos después del análisis de los datos recopilados a través de la matriz de análisis de documentos, permitirán analizar y constatar dichos resultados con la realidad y con lo mencionado por los investigadores en los antecedentes de temas relacionados a las variables en estudio.

La hipótesis general planteada propuso inferir si existen restricciones en la distribución comercial para la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos.

Cuyos resultados obtenidos a partir de la matriz de análisis de documentos afirman que existen algunos factores que pueden influir en la distribución comercial en las exportaciones de maca y pueden interpretarse como restricciones, esto se reafirmó con lo que refirieron los autores Del Castillo & Egoávil (2021) quienes señalaron que los factores intangibles tales como el capital intelectual, el capital estructural y el capital humano, son importantes en el desarrollo del rendimiento exportador. Esto sustenta que existe una relación importante entre los factores intervinientes en la distribución comercial y las exportaciones, por tanto, se concluye que existen restricciones que intervienen en la distribución comercial de la exportación de maca.

Por consiguiente, el proceso de la distribución comercial; respecto al análisis de documentación se concluyó que el proceso de distribución comercial de la maca peruana hacia estados unidos es un proceso que se ha visto afectado a causa de la competencia de precios, bajos estándares de calidad e incapacidad de abastecer a la demanda. Además esto es sustentado por los autores Sedano & Velásquez (2019) quienes nos dicen que la cadena de suministro de los productos andinos peruanos tienen un gran potencial tanto local como nacional, sin embargo estos se han visto afectados recientemente por la disminución de su precio a causa de envíos rechazados por no cumplir con los estándares de calidad, esto resalta la ausencia de mejoras técnicas en la producción lo que ha limitado además su capacidad de responder a la demanda y su potencial de crecimiento; lo que resalta la repercusión que tiene la distribución comercial en el volumen de ventas y capacidad de respuesta.

Así también citamos a Peru food & drink report – 2018 (2018) quien refirió sobre la atracción de empresas importadoras que están teniendo hacia superfoods, por lo que se puede ver una proyección de \$10 millones en las exportaciones agrícolas peruanas dentro de los próximos años, esta atracción se vería evidenciada en la feria gastronómica más grande de América Latina, como es la Expoalimentaria, donde se presentan empresas expositoras certificadas y demuestran su experiencia y la calidad de sus ofertas exportables para el mercado internacional, uno de los mercados más influyentes es Estados Unidos con la ventaja de tener un tratado de libre comercio facilita el proceso de importación con la mayoría de países, lo que permite obtener un precio razonable sin perjudicar la calidad.

Resulta importante estudiar los mercados con mayor capacidad económica y con potencial para cada tipo de producto, en ese sentido el mercado Estadounidense viene siendo uno de nuestros principales socios en cuanto a productos superfoods y orgánicos se trata, y la maca no es ajeno a ello, por ende es necesario para los exportadores ser muy precavidos en el proceso de exportación puesto que este país tiene exigencias de calidad, salubridad y en algunas ocasiones de permisos o certificaciones especiales que hay que cumplir para poder hacer negocios de forma adecuada y poder ingresar al país.

De acuerdo a los aspectos relevantes en la exportación de maca hacia Estados Unidos se encontró algunos aspectos relevantes como la baja repercusión económica en los productores de maca, condiciones climáticas impredecibles, proceso logístico y selección de mercado.

Esto se puede argumentar con lo referido por los autores Loyer & Knight (2018) quienes refieren que la producción de maca en Junín, es el centro principal de producción en el país, involucra capas estratificadas de trabajadores estacionales que ganan el salario mínimo, agricultores que cultivan maca a escalas muy diferentes, terratenientes de los que los productores obtienen contratos de alquiler maso menos favorables, procesadores y exportadores basados en gran parte en centros urbanos, y agentes internacionales que compiten por el acceso a la oferta de maca, incluso los agricultores que tienen la suerte de tener suficientes tierras, deben lidiar con ciclos económicos y condiciones climáticas impredecibles,

resumiendo que los agricultores no cuentan con el apoyo económico ni los recursos necesarios para satisfacer a la demanda y por ende afecta a la calidad y producción de este tan demandado recurso. Esto sustenta que si no se capacita y refuerza la distribución comercial y todo el proceso logístico de la maca peruana, no podrá haber un crecimiento exportador significativo y por ende también influye el nivel de vida de estos agricultores.

Seguidamente tenemos los autores Sánchez et al. (2021) comentaron que las cooperativas o empresas agro que quieran incursionar en la exportación deben tomar muy en cuenta la selección de los mercados a los que se dirige para así poder establecer un correcto modo de entrada al país de destino, para esto se deben tomar en cuenta indicadores generales como las características macroeconómicas, culturales y políticas, así como específicos tales como el tamaño de mercado, los canales de distribución, los costes y la competencia.

Esto reafirma que hay un mercado para la maca con un gran potencial de crecimiento, sin embargo, hay punto en la distribución de la misma por mejorar.

Por último, respecto a las barreras de ingreso hacia el mercado de Estados Unidos, se encontró que si existen algunas barreras de ingreso tales como lo afirman los siguientes autores:

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (Mincetur, 2021) refirió según a la distribución de la maca, que para los importadores, es vital los requerimientos de documentación aduanera para este producto como la factura, certificado de origen, Dam, u otro permiso necesario, en el caso de Estados Unidos los productos de consumo son regulados por la Food and Drugs Administration (FDA) para verificar el riesgo sanitario que existe o no el ingreso al país.

Loayza & Arenas (2019) resaltaron los problemas en la distribución en las exportaciones peruanas de la maca, explicando que debido a la naturaleza seca que tiene, es muy susceptible a la humedad es por eso que es un factor que se debe tener en cuenta, el almacenarla en lugares secos y frescos, donde no esté expuesta la humedad ya que esto puede afectar su calidad y su genética

Además, debemos tener mucho cuidado con agentes contaminantes externos que dañan el producto en transporte y en almacenamiento, por ejemplo, las polillas que suelen picar los sacos de maca, haciendo que el producto se contamine.

V. CONCLUSIONES

Después de culminado el presente trabajo de investigación se puede concluir que:

1. De acuerdo a la revisión documental aplicada a la información documental recolectada; se llegó a la conclusión a través de los resultados obtenidos que sí existen restricciones que afectan a la distribución comercial de la exportación de maca hacia el mercado estadounidense; debido a que, a una mejor atención en la distribución comercial de la maca incluyendo todos los elementos y procesos de la distribución comercial en que esta incurre; mejores resultados en la exportación de la misma se tendrán.

2. Respecto al proceso de la distribución comercial; se determinó que es un proceso que se ha visto afectado a causa de la competencia de precios, bajos estándares de calidad e incapacidad de abastecer a la demanda.

3. Se encontró algunos aspectos relevantes como la baja repercusión económica en los productores de maca, condiciones climáticas impredecibles, proceso logístico y selección de mercado.

4. Referente a las barreras de ingreso hacia el mercado de Estados Unidos, se encontró que si existen algunas barreras de ingreso en su mayoría referente a documentación y estándares de calidad.

VI. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a los futuros estudiantes de la exportación de maca y/o relacionados, tener en cuenta el potencial exportador que tiene esta raíz de origen peruano, puesto que la tendencia de las exportaciones a los principales mercados importadores de alimentos saludables y/o superfoods va en aumento.
- Se recomienda que la finalidad del seguimiento o continuidad de dicha temática de investigación sea para carácter de un bien común y un aporte no solo a los exportadores, sino a los productores de esta raíz.
- Se recomienda la implementación de estrategias innovadoras y actualizaciones regulares para mantenerse al día con las tendencias del mercado y las expectativas de los clientes. Este enfoque no solo contribuirá a la fidelización de clientes, sino que también respaldará el éxito sostenible en el ámbito de las exportaciones.
- Es necesario que nuestra marca país “Marca Perú” siga respaldando el trabajo de muchos empresarios peruanos con potencial de exportación ya que carecemos de un desarrollo industrial como lo tienen otras potencias. Nuestra marca país, no solo es un logotipo o un slogan, es una representación gráfica de nuestra cultura, nuestros colores, nuestra historia y nuestras fortalezas.
- Se recomienda seguir respaldando y apoyando a las empresas agrícolas con potencial de exportación las cuales representan un grupo fuerte dentro de la economía peruana y lograr que primero, se formalicen, para posteriormente impulsarlas a la internacionalización, permitirá un desarrollo grande en nuestra economía y potencia comercial.

REFERENCIAS

- Acosta, A (2017) *Canales de Distribución*. Fondo editorial Areandino. Bogotá D.C., Colombia. <https://1library.co/document/zlnxjwrq-canales-de-distribucion.html>
- Aparicio, B. V. (2019). Planta Procesadora de Maca: Centro Poblado Huayre, distrito de Junín –Junín. *Concebir*, 1(1), 57-59. <https://journals.continental.edu.pe/index.php/concebir/article/view/630>
- Bazile, D., Andreotti, F., Biaggi, C., Canahua, A., Chevarria, M., Chura, E., Garland, G., González, J., Mujica, A. & Tapia, M. (2021). The quinoa at the time of COVID-19: New coordination between andean producers. [Le Quinoa au temps de la Covid-19: vers de nouvelles coordinations entre les producteurs des différents pays andins]. *Cuadernos Agriculturas*, 30(28). <https://doi:10.1051/cagri/2021016>
- Peru food & drink report – 2018 (2019). (). *London: Fitch Solutions Group Limited*. <https://www.proquest.com/reports/peru-food-amp-drink-report-2018/docview/1986228764/se-2?accountid=374>
- Buse Thorne, E., Chong Chong, M., & Vilchez, L. (2017). Biocomercio, comercio justo y asociatividad modelo para los superfoods peruanos. *Industrial Data*, 20(2), 71–78. <https://doi.org/10.15381/idata.v20i2.13948>
- Caballero, E., Coz, S. y Veliz, I. (2021). *Analysis of internal logistic cost on exports of peruvian coffee in the period 2015 – 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Continental] Repositorio Institucional – Continental. <https://doi.org/10.22306/al.v8i1.206>

- Cabezas, E., Andrade, D., & Torres, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica* (1ª .ed). Universidad de las Fuerzas Armadas. <http://repositorio.espe.edu.ec/handle/21000/15424>
- Calderón Rodríguez, A., & Cáceres, C. (2019). Producción de maca (*Lepidium meyenii* Walp.) en condiciones de invernadero usando guano fermentado y PGPRs bajo dos sistemas de cultivo en San Pedro de Cajas-Junín, Perú. *Ecología Aplicada*, 17(2), 133. http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1726-22162018000200001&lng=es&nrm=iso. ISSN 1726-2216. <http://dx.doi.org/10.21704/rea.v17i2.1233>.
- Castro Jaén, M. W. (2020). *Manual de Promoción de exportaciones: Dirección nacional de promoción de exportaciones*. Ministerio de Comercio e Industrias. República de Panamá. https://www.mici.gob.pa/uploads/media_ficheros/2020/02/2/comercio-exterior/exportaciones/documentos/manual-de-promocion-de-exportaciones.pdf
- Conick, H. (2017, 8 de febrero). Definición de ventas según autores. <https://www.clubdeventas.net/definicion-ventas-segun-autores/>
- Del Castillo Guardamino, C., & Egoávil, J. (2021). Desempenho da exportação na América do Sul: Os intangíveis realmente importam para empresas de países em desenvolvimento como o Peru?. *RAE Revista De Administracao De Empresas*, 61(2), 1-15. <http://doi:10.1590/S0034-759020210205>
- Dongo Huanca, M., & Pequeño Arteaga, J.M (2019). *Factores que influyen en el desarrollo exportador de las PYMES del sector textil y confecciones en Lima Metropolitana* [Tesis de Pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)]. Repositorio académico UPC. <http://hdl.handle.net/10757/626002>
- Escudero, C., & Cortez, L. (2018). *Técnicas y métodos cualitativos para la investigación científica*. Editorial UTMACH. <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14207/1/Cap.1-Introducci%C3%B3n%20a%20la%20investigaci%C3%B3n%20cient%C3%ADfica.pdf>

Eslava, A. (2017). *Políticos, técnicos y comunidades. Una visión institucionalista del urbanismo social en Medellín. Medellín, Colombia.* Fondo Editorial Universidad EAFIT.

<https://editorial.eafit.edu.co/index.php/editorial/catalog/download/26/37/118?inline=1>

Fernandez, A. (2019). Overproduction threatens andes superfood haven. *AFP International Text Wire in English.* <https://search.proquest.com/wire-feeds/overproduction-threatens-andes-superfood-haven/docview/2017530075/se-2?accountid=37408>

Guardian Sedano, J. E., & Trujillo Velasquez, I. A. (2018). *Investigación aplicada para el diseño de una cadena de suministros óptima para la comercialización y distribución de granos andinos orgánicos para exportar a Estados Unidos.* [Tesis de pregrado, Universidad de Lima] Repositorio Institucional.

Universidad de Lima.
<https://repositorio.ulima.edu.pe/handle/20.500.12724/6056>

Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación:* (6.ª ed.). Editorial McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES
<http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Hernández, & Mendoza C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta.* Editorial Mc Graw Hill Education.
<https://virtual.cuautitlan.unam.mx/rudics/?p=2612>

- Instituto Peruano de Economía . IPE . (2021). *Pobreza 2020: el Perú retrocede 10 años*. <https://www.ipe.org.pe/portal/pobreza-2020-el-peru-retrocede-10-anos/>
- Loayza, C., Arenas, E. (2019). Análisis de la evolución de las exportaciones de la subpartida arancelaria 11062010, correspondiente a la harina de maca peruana, a la República Popular China entre los años 2013-2017 [Tesis de pregrado, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)]. <http://hdl.handle.net/10757/625733>
- Loyer, J., & Knight, C. (2019). Selling the “Inca superfood”: nutritional primitivism in superfoods books and maca marketing. *Food Culture and Society Una revista internacional de investigación multidisciplinaria*, 21(2), 1-19.DOI: 10.1080/15528014.2018.1480645
- Majewska, R. (2020). La triangulación múltiple en la investigación-acción con ejemplos de investigación propia. *CEJSH The central european journal of social sciences and humanities*, 54(2), 223–243. <http://dx.doi.org/10.14746/n.2020.54.2.3>
- Mañez, R. (2020, 25 de Enero). *Qué es la Matriz BCG y para qué sirve*. <https://rubenmanez.com/matriz-bcg/>
- Mena Report (2021), Peru: Peru closes deals for \$ 1 million at the most important food and beverage fair in the world. *Mena Report*. <https://search.proquest.com/trade-journals/peru-closes-deals-1-million-at-most-important/docview/2502543433/se-2?accountid=37408>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2016). *Perfil de Producto: Canadá*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, obtenido de: <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/348898/pp5.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR,2021). Envíos de camu camu peruano alcanzan récord con US\$ 4,7 millones.

<https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/345752-exportaciones-de-camu-camu-alcanzaron-record-historico-en-2020>.

Molinillo Jimenez, S. (2014). *Distribución comercial aplicada*. (2ª. ed). Madrid: Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing, ESIC. <https://books.google.com.pe/books?id=VwqcAgAAQBAJ&lpg=PA1&dq=Distribuci%C3%B3n%20comercial%20aplicada.&pg=PA1#v=onepage&q=Distribuci%C3%B3n%20comercial%20aplicada.&f=false>

Naranjo Sanchez, C. R., & Riera Mendoza, M. J. (2019). “Análisis de las exportaciones ecuatorianas de maca negra desde el año 2003 hasta 2012, para potencializar su oferta exportable al mercado chino”. [Tesis de pregrado, Universidad de Guayaquil] Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/35745>

Orellana Mendoza. E, Cuadrado. W, Yallico. L, Zárate. R, Rusbelth. H, Quispe. M, Limaymanta. C , Sarapura. V, Bao-Cóndor. D (2021). Heavy metals in soils and edible tissues of *Lepidium meyenii* (maca) and health risk assessment in areas influenced by mining activity in the Central region of Peru, *Toxicology Reports*, 8(1), 1461-1470, <https://doi.org/10.1016/j.toxrep.2021.07.016>.

Pipoli de Azambuja, G., García, I., & Rodriguez, G. (2020). Analyzing the purchase intention of peruvian maca. *Journal of Enterprising*, 14(1), 91-112. <https://doi.org/10.1108/JEC-09-2019-0083>

PR Newswire (2019), Peru: Keep gaining traction around the world: Food buyers to visit ExpoAlimentaria in Lima, september 26-28.

Proquest. <https://search.proquest.com/wire-feeds/super-foods-peru-keep-gaining-traction-around/docview/2099047820/se-2?accountid=37408>

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PromPerú, 2021). *Perfil producto mercado; Maca en Polvo en Estados Unidos*. <https://boletines.exportemos.pe/recursos/boletin/Perfil%20Producto%20Mercado%20-%20Maca%20en%20polvo%20en%20Estados%20Unidos.pdf>

- Sánchez, P., Ferrá, B., & Gorgues, A. (2021). Expanded abstract geographic diversification in export destinations of agri-food companies and cooperatives. influence of external factors on their selection. [La diversificación geográfica en los destinos de exportación de las empresas y cooperativas agroalimentarias. Influencia de los factores externos para su selección]. *CIRIEC-España Revista De Economía Pública, Social y Cooperativa*, (102), 161-195. doi:10.7203/CIRIEC-E.102.17840
- Sandoval Rueda, R. G. (2019). "Exportación de Infusión de maca negra a los Estados Unidos de América, Estado de New York" [Tesis de pregrado, Universidad Tecnológica del Perú] Repositorio Institucional UTP. <https://hdl.handle.net/20500.12867/2480>
- SciDev.Net (04 de Julio de 2014). *Perú denuncia a China por biopiratería de maca*. Lima; <https://www.scidev.net/americ-latina/news/per-denuncia-a-china-por-biopirateria-de-maca/#comments>
- Sedano, J. E. G., & Velásquez, I. A. T. (2019). Cadena de suministros para la exportación de granos andinos a Estados Unidos. *Ingeniería industrial*, 37, 15–31. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7450714>
- Statista (02 de Julio de 2021). *Perú: principales destinos de las exportaciones de maca 2017, por volumen*, Departamento de Investigación de Statista, Cámara de Comercio de Lima; Lima, recuperado de: <https://www.statista.com/statistics/916724/peru-maca-destination-countries-exports-volume/>
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria [SUNAT]. (2016). *Principales estados Americanos como puntos de ingreso de las exportaciones peruanas*. https://www.sunat.gob.pe/estad-comExt/modelo_web/web_estadistica.htm
- Tamayo, M. (2012). *El Proceso de la Investigación Científica*. México: Limusa, p. 180. <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2013/08/que-es-la-poblacion.html>

- Tamayo y Tamayo, M (2009), *El proceso de la investigación científica*, Editorial Limusa: Noriega Editores. <https://es.scribd.com/document/269316053/El-Proceso-de-La-Investigacion-Cientifica-2009-Tamayo>
- Trademap.Org (2021,November 30) . Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Perú en 2020, Metadata. Producto: 1106 Harina, sémola y polvo de guisantes "arvejas, chícharos", garbanzos, judías, lentejas y otras. Retrieved from https://www.trademap.org/Country_SelProductCountry.aspx?nvpm=3%7c604%7c%7c%7c%7c110620%7c%7c%7c6%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c2%7c1%7c1%7c1
- Tonato,G (2017) *Análisis del arancel y de los impuestos, Valor Agregado (IVA), Consumos Especiales (ICE) y Salidas de Divisas (ISD), en las importaciones y su incidencia en la balanza comercial del país. Periodo 2005 – 2015*. [Tesis de maestría, Universidad Andina Simón Bolívar: Sede Ecuador],Repositorio Institucional UASD-Digital. <https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/6103/1/T2570-MT-Tonato-Analisis.pdf>
- Vasquez, R., & Trespacios, J. (2009). Estrategias de distribución comercial: diseño del canal de distribución y relación entre fabricantes y detallista. *Ediciones Paraninfo*. https://www.researchgate.net/publication/316545516_Estrategias_de_Distribucion_Comercial_Diseño_del_Canal_de_Distribucion_y_Relacion_entre_Fabricantes_y_Detallistas
- Whan-woo, Y. (2019, Dec 02). Trade fair raises awareness of healthy peruvian food. *The Korea Times*. <https://search.proquest.com/newspapers/trade-fair-raises-awareness-healthy-peruvian-food/docview/2320836605/se-2?accountid=374>

ANEXOS

Anexo 1: Tabla de operacionalización de variables

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	TÉCNICA	INSTRUMENTO
Distribución comercial	Acosta (2017) Un proceso que permite satisfacer una necesidad del cliente mediante la disponibilidad de un producto o servicio, acortando las distancias y disminuyendo los tiempos de respuesta	Se medirá en función de dos dimensiones: canal transaccional y canal logístico.	<ul style="list-style-type: none"> • Canal transaccional • Canal logístico 	Revisión documentaria	Matriz de análisis de documentos
Exportación	Castro (2020), define conceptualmente a la exportación como aquella actividad comercial a través de la cual un producto o un servicio se venden en el exterior, es decir, a otro país o países, es así que la exportación es una actividad de comercio legal que un país realiza con otro con la finalidad de usar o consumir un producto o servicio que se produce en otro país (p.7)	Se analizará en función de tres dimensiones: Ventas, crecimiento exportador y beneficios de la actividad exportadora	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas • Crecimiento exportador • Beneficios de la actividad exportadora 		

Fuente: Elaboración propia (2023)

Anexo 2: Instrumento de recolección de datos

MATRIZ DE ANÁLISIS DE DOCUMENTOS

Matriz para el análisis de artículos, tesis, documentos y otros

Tabla 1:

Matriz de análisis de artículos, tesis documentos y otros

DATOS GENERALES			
CODIGO DEL DOCUMENTO	NOMBRE DEL PROYECTO Y/O INVESTIGACIÓN		
	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN Y/O TIPO DE FUENTE		
	AÑO		
CATEGORIA: CONTENIDO RELACIONADO AL ANÁLISIS DOCUMENTAL			
CONTENIDOS DE APRENDIZAJE			
Tipos de contenido	Conceptual	Procedimental	Actitudinal
Contenido referente a la Distribución Comercial			
Contenido referente a las exportaciones de maca			
Contenido referente a aspectos relevantes en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos			
Contenido referente a las barreras de ingreso para la maca peruana hacia el mercado de Estados Unidos			

Nota: Instrumento de recolección de datos, Matriz de análisis de artículos, tesis documentos y otros.

Anexo 3: Formato para la obtención del consentimiento informado

FORMATO PARA LA OBTENCIÓN DEL CONSENTIMIENTO INFORMADO

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N° 062-2023-VI-UCV

Título de la investigación: *Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022.*

Investigador (a) (es): Villón Sánchez, Daniela Karina Alexandra

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “*Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022*”, cuyo objetivo es Analizar la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia Estados Unidos. Esta investigación es desarrollada por estudiantes (pregrado) de la carrera profesional Negocios Internacionales, de la Universidad César Vallejo del campus Chiclayo, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad.

Las conclusiones obtenidas en base al análisis entre la distribución comercial y las exportaciones de maca servirán para la prevención ante situaciones de distribución y para la aplicación de medidas correctivas por parte de los exportadores, con el fin de incentivar y mejorar el desarrollo en el nivel de exportación.

La investigación tiene como unidades de análisis base de datos comerciales de fuentes oficiales nacionales e internacionales. No se tendrá interacción con personas o instituciones para recabar información.

Participación voluntaria (principio de autonomía): Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia): Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia): Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia): Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos

que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a)(es)

(Apellidos y Nombres) email:

..... y Docente asesor (Apellidos y Nombres)

..... email:

.....

...

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos:

..... Fecha y hora:

.....

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas].

Anexo 04. Matriz Evaluación por juicio de expertos

Documentos referentes a la validación del Instrumento de investigación

CARTA DE PRESENTACIÓN

Docente:

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS.

Me es muy grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos, asimismo, hacer de su conocimiento que, siendo estudiante de la escuela de Negocios Internacionales de la UCV, en la sede Chiclayo, requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para poder realizar el Desarrollo del Proyecto de Investigación del X ciclo.

El título del proyecto de investigación es: instrumento *“Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022”* y siendo imprescindible contar con la aprobación de docentes especialistas para poder aplicar los instrumentos en mención, recurro ante su connotada experiencia en la línea de investigación “Marketing y comercio internacional”.

El expediente de validación que le hago llegar contiene lo siguiente:

a. Enfoque cuantitativo:

- Carta de presentación.
- Tabla de operacionalización de variables (Ver anexos de la Guía de elaboración de la tesis-RVI N° 062-2023-VI-UCV).
- Matriz Evaluación por juicio de expertos, formato UCV (Ver anexo 2 de la Guía de elaboración de la tesis-RVI N° 062-2023-VI-UCV).

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente,



Villon Sanchez, Daniela

DNI: 76817735

Tabla de operacionalización de variables

VARIABLES DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ESCALA
Distribución comercial	Acosta (2017) Un proceso que permite satisfacer una necesidad del cliente mediante la disponibilidad de un producto o servicio, acortando las distancias y disminuyendo los tiempos de respuesta	Se medirá en función de dos dimensiones: canal transaccional y canal logístico.	<ul style="list-style-type: none"> - Canal transaccional - Canal logístico 	<ul style="list-style-type: none"> Flujo de negociación Flujo de distribución 	NOMINAL Y DE INTERVALO
Exportación	Castro (2020), define conceptualmente a la exportación como aquella actividad comercial a través de la cual un producto o un servicio se venden en el exterior, es decir, a otro país o países, es así que la exportación es una actividad de comercio legal que un país realiza con otro con la finalidad de usar o consumir un producto o servicio que se produce en otro país (p.7)	Se analizará en función de tres dimensiones: Ventas, crecimiento exportador y beneficios de la actividad exportadora	<ul style="list-style-type: none"> - Ventas - Crecimiento exportador - Beneficios de la actividad exportadora 	<ul style="list-style-type: none"> Volumen y valor de ventas Tasa de crecimiento Responsabilidad social Nuevos mercados 	

Fuente: Elaboración propia (2023)

Evaluación por juicio de expertos

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “*Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022*”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al quehacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

1. Datos generales del juez

Nombre del juez:	MG. EDWIN YOLMER HEREDIA SANCHEZ	
Grado profesional:	Maestría (X)	Doctor ()
Área de formación académica:	Clinica ()	Social ()
	Educativa (X)	Organizacional ()
Áreas de experiencia profesional:	05 AÑOS	
Institución donde labora:	UNIVERSIDAD CESAR VALLEJO SAC	
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años ()	Más de 5 años (X)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	Trabajo(s) psicométricos realizados Título del estudio realizado.	

2. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

3. Datos de la escala: Cuestionario para la recolección de datos para la variable cadena de suministro y exportación.

Nombre de la Prueba:	Guía de Análisis de documentos
Autora:	Villon Sánchez, Daniela Karina Alexandra
Tiempo de aplicación:	2 meses
Ámbito de aplicación:	Virtual relacionado a Perú y Estados Unidos

Significación:	Es una recolección de datos numéricos y no numéricos dónde se idéntica las fuentes de datos mediante el código de documento, nombre, editor y año de publicación.
-----------------------	---

4. Soporte teórico

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Distribución comercial	Canal transaccional	Abarca todas las labores de comprar, vender y asumir ciertos riesgos, se relaciona con la transferencia de propiedad. Su función es la de comercializar, vender y alquilar, está relacionado con la transferencia o entrega de productos y/o servicios al consumidor final. (Eslava, 2017)
	Canal logístico	Es el flujo de bienes, servicios, información y finanzas desde el punto de la producción hasta el punto final o de consumo; también puede considerarse como las estructuras físicas y los intermediarios a través de los cuales viajan esos flujos (Eslava 2017)
Exportación	Ventas	Se define según el autor como el proceso personal o impersonal por el que el vendedor comprueba, activa y satisface las necesidades del comprador para el mutuo y continuo beneficio de ambos, del vendedor y el comprador. (Conick, 2017)
	Crecimiento exportador	Factor impulsor de la capacidad productiva y consumo de las naciones, esto se refiere a que con el mismo nivel de trabajo se obtiene mayor volumen de producción, generando una ventaja comparativa. (Dongo y Arteaga, 2019)
	Beneficios de la actividad exportadora	Al nivel gubernamental, la exportación proporciona economías con prosperidad social y desarrollo, genera intercambio internacional para apoyar otras actividades económicas, e incrementa las oportunidades de empleo. Al nivel empresarial, la exportación contribuye a mejorar la innovación y el desarrollo. (Tonato, 2017)

5. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, a usted le presento el cuestionario sobre “Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022” elaborado por Villon Sánchez, Daniela Karina Alexandra en el año 2023. De acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.



Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel



Dimensiones del instrumento:

- Primera dimensión: Canal transaccional
- Objetivos de la Dimensión: Recabar información relacionada a documentos, barreras de acceso, clientes, productos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Flujo de negociación	Búsqueda de información sobre documentos, barreras de acceso, clientes, productos.	4	4	3	

- Segunda dimensión: Canal transaccional
- Objetivos de la Dimensión: Recabar información relacionada a documentos, barreras de acceso, clientes, productos.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Flujo de distribución	Búsqueda de información sobre modalidades de transporte, mejores rutas aéreas y marítimas.	4	3	4	

- Tercera dimensión: Ventas
- Objetivos de la Dimensión: Recabar información relacionada a las exportaciones en montos y cantidades.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Volumen y valor de ventas	Búsqueda de información sobre exportaciones del producto en valores FOB y en lumen en toneladas o kilogramos.	4	4	3	

- Cuarta dimensión: Crecimiento exportador
- Objetivos de la Dimensión: Recabar información relacionada a las variaciones porcentuales sobre las exportaciones del producto.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Tasa de crecimiento	Búsqueda de información sobre las variaciones porcentuales anuales sobre las exportaciones del producto.	4	3	4	

- Quinta dimensión: Beneficios de la actividad
- Objetivos de la Dimensión: Recabar información relacionada a los beneficios sociales y comerciales con las exportaciones de maca.

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Responsabilidad social	Búsqueda de información sobre los beneficios en la sociedad y el entorno donde se desarrolla la actividad comercial del producto	4	4	3	
Nuevos mercados	Búsqueda de información en relación a los posibles nuevos mercados como una alternativa al mercado actual.				

INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN: MATRIZ DE ANÁLISIS DE DOCUMENTOS

DATOS GENERALES				
CÓDIGO DEL DOCUMENTO	NOMBRE DEL PROYECTO Y/O INVESTIGACIÓN			
	NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN Y/O TIPO DE FUENTE			
	AÑO DE PUBLICACIÓN			
CATEGORÍA: CONTENIDO RELACIONADO AL ANÁLISIS DOCUMENTAL				
CONTENIDO DE APRENDIZAJE				
Tipo de Contenido	Conceptual	Procedimental	Actitudinal	Observaciones
Contenido referente a la distribución comercial en las exportaciones de maca peruana hacia Estados Unidos	4	4	4	
Contenido referente a el proceso de distribución comercial de la maca peruana hacia Estados Unidos	4	4	4	
Contenido referente a aspectos relevantes en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos	4	4	4	
Contenido referente a barreras de ingreso para la maca peruana hacia el mercado de Estados Unidos	4	4	4	



Elaboración: Propia(2023)



Mg. Edwin Yolmer Heredia Sanchez

REGUC: 42066

Firma del evaluador
DNI: 73603462

Pd.: el presente formato debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía



Anexo 6: Autorización de la organización para publicar su identidad en los resultados de las investigaciones

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD EN LOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

ANEXO 6 DIRECTIVA DE INVESTIGACIÓN RVI N° 066-2023-VI-
UCV

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC:
Nombre del Titular o Representante legal:	
Nombres y Apellidos	DNI:

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 8°, literal “c” del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (RCU N° 0470-2022/UCV) (*), autorizo [], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación	
Nombre del Programa Académico:	
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha:



Firma y sello: _____

(Titular o Representante legal de la Institución)

*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 8º, literal “c”
Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en las tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, ni en el cuerpo de la tesis ni en los anexos, pero sí será necesario describir sus características.



Anexo 7: Ficha de evaluación de los proyectos de investigación

FICHA DE EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°276-2022-VI-UCV

Título del proyecto de Investigación: *Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022.*

Autor/es: Villón Sánchez, Daniela Karina Alexandra.

Lugar de desarrollo del proyecto (ciudad, país): Perú.

Criterios de evaluación	Alto	Medio	Bajo	No precisa
I. Criterios metodológicos				
1. El proyecto cumple con el esquema establecido en la guía de productos de investigación.	Cumple totalmente	----	No cumple	-----.
2. Establece claramente la población/participantes de la investigación.	La población/participantes están claramente establecidos	----	La población/participantes no están claramente establecidos	-----
II. Criterios éticos				
1. El proyecto cuenta con los principios éticos establecidos la RCU N° 0470-2022/UCV (Código de Ética en Investigación)	Los aspectos éticos están claramente establecidos	----	Los aspectos éticos no están claramente establecidos	-----
2. El proyecto cuenta con el porcentaje de similitud de Turnitin establecido por la UCV	El proyecto cumple con el porcentaje de similitud de Turnitin		El proyecto no cumple con el porcentaje de similitud de Turnitin	
3. Cuenta con documento de autorización de la empresa o institución (Anexo 6 Directiva de Investigación RVI N° 066-2023-VI-UCV).	Cuenta con documento debidamente suscrito	----	No cuenta con documento debidamente suscrito	No es necesario
4. Ha incluido el ítem del consentimiento informado en el instrumento de recojo de datos.	Ha incluido el ítem	----	No ha incluido el ítem	-----



ROBERTO MACHA HUAMÁN

Dr. Cojal Loli, Bernardo
Artidoro
Presidente

Mg. Macha Huamán, Roberto
Vicepresidente

Mg. Velásquez Viloche Leli
Violeta
Vocal 1

Mgtr. Rojas Chacón Víctor
Hugo
Vocal 2

Anexo 8: Dictamen de Comité de Ética en Investigación

DICTAMEN DEL COMITÉ DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°276-2022-VI-UCV

El que suscribe, presidente del Comité de Ética en Investigación de la Escuela Profesional de Administración, deja constancia que el proyecto de investigación titulado *“Análisis de la distribución comercial en la exportación de maca peruana hacia Estados Unidos, 2020- 2022”*, presentado por la autora Villón Sánchez, Daniela Karina Alexandra, ha sido evaluado, determinándose que la continuidad del proyecto de investigación cuenta con un dictamen: favorable¹ (X) observado () desfavorable ().

....., dede 2023

Dr. Cojal Loli, Bernardo Artidoro
Presidente del Comité de Ética en Investigación
Administración en Turismo y Hotelería, Economía, Marketing y
Dirección de Empresas y Negocios Internacionales

C/c

- Sra. Villón Sánchez, Daniela Karina Alexandra, investigador principal.

¹ *El dictamen favorable tendrá validez en función a la vigencia del proyecto.*



Anexo 9: Certificado de Origen

United States - Peru Trade Promotion Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse, according to US-Peru TPA Implementation instructions)		Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso, según instrucciones para la implementación del APC Perú- EE.UU)	
1. Importer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador		2. Exporter's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:	
3. Producer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:		4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:	
5. Description of good: / Descripción de la Mercancía:			
6. Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:			
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:			
8. Invoice Number: / Número de la Factura			
9. Country of Origin: / País de Origen			
I certify that: - The Information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document; - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification; - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control; - This certification consists of ____ pages, including all attachments.		Yo certifico que: - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento; - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo; - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. No ha habido otro procesamiento ulterior o ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero; - Esta certificación se compone de ____ hojas, incluyendo todos sus anexos.	
Authorized Signature: / Firma autorizada:		Enterprise: / Empresa:	
Name: / Nombre:		Title: / Cargo:	
Date: / Fecha:	Telephone: / Teléfono:	Fax: / Fax:	

11. Remarks: / Observaciones:

INSTRUCCIONES PARA COMPLETAR EL CERTIFICADO DE ORIGEN, SEGÚN EL MEMORANDUM DE INSTRUCCIONES PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL ACUERDO DE PROMOCION COMERCIAL PERU - ESTADOS UNIDOS ESTABLECIDO POR LA US CUSTOMS AND BORDER PROTECTION

Para los fines de obtener trato arancelario preferencial, este documento deberá ser llenado de manera legible y completa por el importador, exportador o productor de la mercancía. El importador será responsable de presentar el certificado de origen para solicitar tratamiento preferencial para una mercancía importada al territorio.

Campo 1: Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del importador.

Campo 2: Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del exportador (si es diferente al productor).

Campo 3: Indique la razón social completa, la dirección (incluyendo el país), el número de teléfono y correo electrónico del productor (si es conocido).

Campo 4: Si el certificado ampara varios embarques de mercancías idénticas descritas en el Campo 5, proporcione el período que cubre el certificado (máximo 12 meses). "DESDE" es la fecha desde la cual el Certificado será aplicable respecto de la mercancía amparada por el Certificado. "HASTA" es la fecha en que expira el período que cubre el certificado. La importación de la mercancía para la cual se solicita trato arancelario preferencial en base a este Certificado, debe efectuarse entre estas fechas.

Campo 5: Proporcione una descripción completa de la mercancía. La descripción deberá ser lo suficientemente detallada para relacionarla con la descripción de la mercancía contenida en la factura y en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA).

Campo 6: Para la mercancía descrita en el Campo 5, identifique la clasificación arancelaria a seis o más dígitos, como esté especificado para cada mercancía en las reglas de origen.

Campo 7: Para la mercancía descrita en el Campo 5, indique el criterio de origen aplicable. Las reglas de origen se encuentran en el Capítulo Tres (textiles y confecciones) y Capítulo Cuatro del Acuerdo, así como en el Anexo 3-A (Reglas de Origen Específicas para mercancías textiles y del vestido) y el Anexo 4.1 (Reglas de Origen Específicas) del Acuerdo. Con el fin de acogerse al trato arancelario preferencial, cada mercancía debe cumplir con alguno de siguientes criterios de origen:

La mercancía se obtiene en su totalidad o es producida enteramente en el territorio de una o de ambas partes;

4.1(a)



La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes; y (i) cada uno de los materiales no originarios utilizados en la producción de la mercancía sea objeto del correspondiente cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1 ó el Anexo 3-A del Acuerdo; o (ii) la mercancía cumple con el correspondiente requisito de valor de contenido regional u otro requisito especificado en el Anexo 4.1 o en el Anexo 3-A, y la mercancía satisfaga todos los demás requisitos aplicables del Capítulo 4 del Acuerdo.	4.1(b)
La mercancía es producida enteramente en el territorio de una o de ambas Partes exclusivamente a partir de materiales originarios.	4.1(c)

Campo 8: Si el certificado ampara sólo un embarque, incluir el número de la factura.

Campo 9: Identifique el nombre del país de origen ("PE" para las mercancías originarias del Perú exportadas a los Estados Unidos)

Campo 10: Este campo debe ser completado, firmado y fechado por el emisor del certificado de origen (importador, exportador o productor). La fecha debe ser aquélla en que el Certificado haya sido completado y firmado.

Campo 11: Este campo sólo deberá ser utilizado cuando exista alguna observación en relación con este certificado, entre otros, cuando la mercancía descrita en el Campo 5 haya sido objeto de una resolución anticipada o una resolución sobre clasificación o valor de los materiales, indique la autoridad emisora, número de referencia y la fecha de emisión.

United States - Peru Trade Promotion Agreement CERTIFICATE OF ORIGIN (Instructions on reverse, according to Supreme Decree N° 003-2009-MINCETUR)	Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos CERTIFICADO DE ORIGEN (Instrucciones al reverso, según Decreto Supremo N° 003-2009-MINCETUR)
1. Importer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del importador	2. Exporter's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del exportador:
3. Producer's legal name, address, telephone and e-mail: Razón social, dirección, teléfono y correo electrónico del productor:	4. Blanket Period: / Período que cubre: From: / Desde: To: / Hasta:
5. Description of good: / Descripción de la Mercancía:	
6. Tariff Classification: / Clasificación Arancelaria:	
7. Preference Criterion: / Criterio preferencial:	
8. Invoice Number and Date: / Número y fecha de la Factura:	
9. Country of Origin: / País de Origen:	

<p>I declare under oath that:</p> <ul style="list-style-type: none"> - The Information on this document is true and accurate and I assume the responsibility for proving such representations. I understand that I am liable for any false statements or material omissions made on or in connection with this document; - I agree to maintain, and present upon request, documentation necessary to support this certification, and to inform, in writing, all persons to whom the Certificate was given of any changes that could affect the accuracy or validity of this certification; - The goods originated in the territory of one or more of the Parties, and comply with the origin requirements specified for those goods in the United States-Peru Trade Promotion Agreement. - There has been no further production or any other operation outside the territories of the parties, other than unloading, reloading, or any other operations necessary to preserve the good, and goods have remained under customs control; - _____ This certification consists of _____ pages, including all attachments. 		<p>Yo declaro bajo juramento que:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información contenida en este documento es verdadera y exacta y me hago responsable de comprobar lo aquí declarado. Estoy consciente que soy responsable por cualquier declaración falsa u omisión hecha en o con relación al presente documento; - Me comprometo a conservar y presentar, en caso de ser requerido, los documentos necesarios que respalden el contenido de la presente certificación, así como a notificar por escrito a todas las personas a quienes entregue el presente certificado, de cualquier cambio que pudiera afectar la exactitud o validez del mismo; - Las mercancías son originarias del territorio de una o ambas Partes y cumplen con todos los requisitos de origen que les son aplicables conforme al Acuerdo de Promoción Comercial Perú-Estados Unidos. - No ha habido otro procesamiento ulterior o ninguna otra operación fuera de los territorios de las Partes, con excepción de la descarga, recarga o cualquier otra operación necesaria para mantener la mercancía en buenas condiciones, y las mercancías han permanecido bajo control aduanero; - _____ Esta certificación se compone de _____ hojas, incluyendo todos sus anexos. 	
Authorized Signature: / Firma autorizada:		Enterprise: / Empresa:	
Name: / Nombre:		Title: / Cargo:	
Date: / Fecha:	Telephone: / Teléfono:	Fax: / Fax:	
11. Remarks: / Observaciones:			

Anexo 10: Medios de transporte y rutas viables de la exportación de maca hacia Estados Unidos

Tabla 2:

Medios de transporte utilizados en la exportación de harina de maca hacia Estados Unidos

Vía Transporte	Total US\$ FOBTot	%	Total KG	US\$ / KG
MARÍTIMO	18,481,137	94.91%	2,602,858	7.100
AÉREO	984,919	5.06%	54,951	17.924
OTRAS VÍAS	6,186	0.03%	925	6.687
Total	19,472,242	100.00%	2,658,734	7.324

Fuente: Veritrade (2023)
Elaboración: Propia

Tabla 3:

Rutas marítimas más convenientes para exportar maca hacia Estados Unidos

Línea naviera	Agente	Depósito	Días de tránsito	Frecuencia de salida	PUERTO	Costo 40'DV
MSC	MSC PERU	LICSA	13	SEMANAL	MIAMI	2300
HAPPAG LLOYD	TRAMARSA	DPWORLD	17	SEMANAL	EVERGLADES	3604
MSC	MSC PERU	LICSA	16	SEMANAL	NORFOLK	3600

Fuente: Promperu (2023)
Elaboración: Propia

Anexo 11: ISF 10+2
IMPORTER SECURITY FILING (ISF)
10 + 2 INFORMATION

Manufacturer(s) / Supplier(s) Name and Address COMPANY NAME ADDRESS LINE 1 ADDRESS LINE 2 TEL: 00 00 000 00000000, FAX: 00 00 000 00000000
--

Seller Name Address COMPANY NAME ADDRESS LINE 1 ADDRESS LINE 2 TEL: 00 00 000 00000000, FAX: 00 00 000 00000000

Buyer Name and Address COMPANY NAME ADDRESS LINE 1 ADDRESS LINE 2 TEL: 00 00 000 00000000, FAX: 00 00 000 00000000
--

Ship to Name and Address COMPANY NAME ADDRESS LINE 1 ADDRESS LINE 2 TEL: 00 00 000 00000000, FAX: 00 00 000 00000000
--

Container or LCL Stuffing Location (Name and Address) CONTAINER NO: Truck No: COMPANY NAME & ADDRESS: ADDRESS LINE 1 ADDRESS LINE 2 TEL: 00 00 000 00000000, FAX: 00 00 000 00000000 Contact Person

Consolidator (Stuffer) Name and Address FCL SHIPMENT COMPANY NAME ADDRESS LINE 1 ADDRESS LINE 2 TEL: 00 00 000 00000000, FAX: 00 00 000 00000000
--

Description of Goods COMMODITY: ITEM DESCRIPTION

Product Code / HTS Code	
Adults:	
Kids:	
Country of Origin	
Purchase Order Number	
Importer of Record Number	

VESSEL NAME	
VOY	
ETD KARACHI	
MASTER B/L NUMBER	
HOUSE B/L NUMBER	
CONTAINER NUMBER	

Kindly sent all above required information 72 hours prior to shipment being loaded onto an ocean vessel to your consignee and failure to comply with this requirement may resulting penalties by US custom to importer.

Tabla 4:

Búsqueda de rechazos de importación de Perú hacia Estados Unidos en el periodo (2020-2022)

BÚSQUEDAS FDA	2020	2021	2022
ENERO	2	0	0
FEBRERO	2	4	2
MARZO	6	8	2
ABRIL	2	1	3
MAYO	4	1	12
JUNIO	3	1	0
JULIO	1	0	1
AGOSTO	1	2	1
SETIEMBRE	3	2	1
OCTUBRE	1	3	2
NOVIEMBRE	0	2	22
DICIEMBRE	0	0	8

Fuente: FDA (2023)
Elaboración: Propia

Anexo 13: Arancel aduanero de la partida 110620 – Base de datos ITC

Tabla 5:

Arancel aduanero de la partida 110620 - Estados Unidos-Perú (ITC)

Régimen arancelario ⓘ	Tarifa Aplicada ⓘ	CRA ⓘ	Nota
Derechos NMF (aplicados) ⓘ	8,30%	8,30%	
Arancel preferencial para Perú ⓘ	0,00%	0,00%	Detalles del acuerdo comercial ▼

Fuente: ITC (2023)
Elaboración: ITC

Anexo 14: Arancel aduanero de la partida 110620- Base de datos HTS.USIT.GOV
Tabla 6:
Arancel aduanero de la partida 110620 (Estados Unidos-Perú) - Base de datos HTS.USIT.GOV

Título/ Subtítulo	Sufijo de estadísticas	Descripción del artículo	Unidad de cantidad	TASAS DE DERECHOS ¹		
				1		2
				General	Especial ¹	
1106.10.00	00	De las legumbres secas de la partida 0713	kg	8,3%./	, BH , CL , CO , D , E , IL , JO , KR , MA , OM , P , PA , PE , S , SG)	35%
1106.20		De sagú o de raíces o tubérculos de la partida 0714:				

Fuente: HTS.USIT.GOV (2023)

Elaboración: HTS.USIT.GOV

*1 General referido a la tarifa arancelaria base

*1 Especial referido a los países que tengan una tarifa arancelaria preferencial por un algún TLC o acuerdo multilateral de comercio exterior, lo que conlleva a una exoneración de esta tarifa.

*2 Tarifa arancelaria aplicada a los países de Cuba y Costa Rica.

Anexo 15: Registro del permiso de Digesa según la mercancía restringida de la partida 11062010 – VUCE
Tabla 7:
Registro del permiso de DIGESA para mercancías restringidas

Entidad	Partida Arancelaria	Descripción Comercial	Descripción de la Partida Arancelaria
DIGESA	1106201000	Harina de maca pura, acondicionada para su venta al por menor	-- Maca (Lepidium meyenii)
SENASA	1106201000	MACA	-- Maca (Lepidium meyenii)
SENASA	1106201000	MACA	-- Maca (Lepidium meyenii)

Fuente: VUCE (2023)

Elaboración: VUCE

Anexo 16. Evidencia de la búsqueda de rechazos de importación Estados Unidos –Perú
Ilustración 1:

Captura de pantalla de búsqueda de rechazos de importación Estados Unidos Perú - FDA

Ver rechazo de importación por

Área del país Producto

Enero 2020

Restablecer **búsqueda**

Resultados de la búsqueda	
Área del país	# de rechazos
Países Bajos	4
Nicaragua	3
Nigeria	2
Pakistán	28
Perú	2
Filipinas	13

Anexo 17: Presentaciones de la maca y precios en el mercado estadounidense

Tabla 8:

Presentación de Maca en Polvo (Organic Maca Powder)

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Organic Maca Powder
	Presentación del producto	Bolsa vertical rígida
	Marca	Sunfood USA
	Precio	\$ 6.61
	País de fabricación	Estados Unidos
	País de distribución	Estados Unidos
	Fecha de lanzamiento	Junio 2021

Fuente: [Mintel GNPD](#)

Tabla 9:

Presentación de la maca en polvo (Sprouted Power Seeds Coconut Clusters with Maca root)

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Sprouted Power Seeds Coconut Clusters with Maca Root
	Presentación del producto	Bolsa vertical rígida
	Marca	Go Raw
	Precio	\$ 5.79
	País de fabricación	Estados Unidos
	País de distribución	Estados Unidos
	Fecha de lanzamiento	Junio 2021

Fuente: [Mintel GNPD](#)

Tabla 10:

Presentación de la maca en polvo (Organic Maca Root Powder)

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Organic Maca Root Powder
	Presentación del producto	Bolsa vertical rígida
	Marca	Anthony's
	Precio	\$ 10.74
	País de fabricación	Perú
	País de distribución	Estados Unidos
Fecha de lanzamiento	Junio 2021	

Fuente: [Mintel GNPD](#)

Tabla 11:

Presentación de la maca en polvo (Maju's Maca + Red + Yellow + Black Capsules)

Foto de referencia	Información relevante del producto	
	Nombre Producto	Maju's Maca+ Red + Yellow + Black Capsules
	Presentación del producto	Frasco plástico PET
	Marca	Maju Superfoods
	Precio	\$ 19.99
	País de fabricación	Estados Unidos
	País de distribución	Estados Unidos
	Fecha de lanzamiento	Enero 2021

Fuente: [Mintel GNPD](#)

Anexo 18. Requisitos Organolépticos

REQUISITOS ORGANOLEPTICOS

Tabla 12:

Requisitos organolépticos para la distribución comercial de la maca peruana en polvo

TABLA 1- REQUISITOS ORGANOLÉPTICOS	
Componentes	Características
Aspecto	Polvo Homogéneo, libre de grumos, exento de toda sustancia o material extraño a su naturaleza.
Aroma	Intenso, característico de la maca
Color	Cercano al crema, dependiendo del grado de secado.

Fuente: Elaboración propia.

REQUISITOS FÍSICO QUÍMICOS

Tabla 13:

Requisitos Físico Químicos de la distribución comercial de la maca peruana en polvo

TABLA 2- REQUISITOS FISICOQUÍMICOS		
Componentes	Características	Método Analítico
Humedad %	Máximo 5	AOAC Official Method 925.10 Solids (total) and Masture in Flour.
Tamaño de partícula retenido, %	Como máximo 0,5% del peso de la harina quedará retenido en la malla de 180 micras y como máximo el 50% del peso de la harina quedará retenido en la malla de 150 micras.	NTC 2160. Harina de Avena para consumo Humano Capítulo 6.9
Proteína cruda, %	15 a 25	AOAC Official Method 979.09 Protein in Grains
Cenizas, %	Máximo 5	AOAC Official Method 923.03 Ash of Flour.
Aflatoxinas B1, B2, G1, G2 (ppb)	Máximo 10	AOAC Official Method 968.22 Aflatoxins in Peanuts and Peanut Products.

Nota: En esta tabla se muestran los requisitos físico químicos según los componentes que contiene la maca en estado en polvo.

REQUISITOS MICROBIOLÓGICOS

Tabla 14:

Requisitos microbiológicos para la distribución comercial de la maca peruana en polvo

TABLA 3- REQUISITOS MICROBIOLÓGICOS		
Componentes	Límites Permisibles	Método Analítico
Aerobios mesófilos (Ufclg)	10 ²	AOAC Official Method 966.23 C
Mohos y levaduras (Ufclg)	10 ²	FDA / FCSAN BAM. Cap. 18
<i>Escherichia coli</i> (Ufclg)	10 ²	FDA / FCSAN BAM. Cap. 4
<i>Staphylococcus aureus</i> (Ufclg)	10 ²	AOAC Official Method 987.09
<i>Salmonella</i> en 25g	Ausencia	FDA / FCSAN BAM. Cap. 5

Nota: En esta tabla se muestran los requisitos microbiológicos de la maca y sus límites permisibles de los componentes de la maca en polvo.



CONDICIONES ÓPTIMAS DE TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO

Tabla 15.

Condiciones Óptimas de transporte y almacenamiento de la maca peruana

Producto	Temperatura		Humedad relativa (%)	Duración aproximada en almacén
	°C	°F		
Harina	0 a 4.4	32 a 40	---	1 año

Fuente de información:

Agricultural Marketing Service – AMS (USDA)

Agricultural Export Transportation Handbook

Nota: En esta tabla se muestran las condiciones óptimas de transporte y almacenamiento de la maca peruana según temperatura, humedad y duración aproximada en almacén.