

UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE
DE DIOS

FACULTAD DE ECOTURISMO

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS



TESIS

“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADORA
PUBLICA

PRESENTADO POR:

Bach. ROJAS POMA, Isabel

Bach. QUISPE MAMANI, Gladys

ASESORA: Dra. QUISPE LAYME, Marleny

CO-ASESORA: Dra. CAIRO DAZA, Sonia

Tambopata, Mayo 2024

**UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE
DE DIOS**

FACULTAD DE ECOTURISMO

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y
FINANZAS**



TESIS

**“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos
del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADORA
PUBLICA

PRESENTADO POR:

Bach. ROJAS POMA, Isabel

Bach. QUISPE MAMANI, Gladys

ASESORA: Dra. QUISPE LAYME, Marleny

CO-ASESORA: Dra. CAIRO DAZA, Sonia

Tambopata, mayo 2024

DEDICATORIA

A mis seres queridos que no se encuentran conmigo, pero me orientaron para superar las adversidades en el transcurso de mi vida

A Dobby, Mathias, yango y candalu que me acompañaron en las horas de estudio y desveladas.

A mis padres Percy Rojas, Basti Ramirez y mi abuelita Yolanda por los principios que me inculcaron. A mis hermanos por comprenderme.

Todo esto fue gracias a ellos.

Bach. ROJAS POMA, Isabel

A Dios porque a pesar de miles de dificultades haya me dio fuerzas para poder levantarme y seguir adelante cumpliendo con mis metas propuestas, a mis padres Anacleto Quispe P. y Teresa Mamani M. y hermanos quienes fueron mi mayor fuente de inspiración y quienes estuvieron ahí dándome su inmenso apoyo incondicional para no rendirme en el camino.

Bach. QUISPE MAMANI, Gladys

AGRADECIMIENTOS

Agradezco primero a Dios todo poderoso, por darme salud y colmarme de bendiciones como en esta ocasión.

A mi Alma máter la UNAMAD por permitirme recibir una buena formación profesional, además de financiar nuestra investigación que nos ha permitido hacer posible este estudio.

A nuestra asesora Dra. Marleny Quispe y Co-asesora Dra. Sonia Cairo, por el aporte de sus conocimientos y experiencia. Y a los que nos apoyaron con sus consejos.

A mis queridos docentes de cada área, por su vocación de enseñar y de impartir sus conocimientos.

TURNITIN_GLADYS QUISPE Y ISABEL ROJAS

INFORME DE ORIGINALIDAD

16%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

6%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	boletines.exportemos.pe Fuente de Internet	5%
2	hdl.handle.net Fuente de Internet	3%
3	Submitted to Universidad Nacional Amazonica de Madre de Dios Trabajo del estudiante	1%
4	www.euroinnova.co Fuente de Internet	1%
5	idoc.pub Fuente de Internet	1%
6	repositorio.uandina.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.udh.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	repositorio.unamad.edu.pe Fuente de Internet	1%

PRESENTACIÓN

Nos complace presentar nuestra tesis titulada **“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”** , el cual ha sido desarrollado con mucho esmero a fin de poder analizar cada una de los objetivos planteados en esta investigación, lo que buscamos es ampliar conocimiento respecto a una materia prima como es la castaña una actividad principal en la Región y que debemos de enfatizarla.

La presente investigación busca analizar como los costos de adquisición y comercialización de la castaña afecta a los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

Atentamente,

Las autoras

RESUMEN

El presente trabajo de investigación abordó el problema de ¿Como los costos de adquisición y comercialización son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?, Se tuvo como objetivo general Analizar como los costos de adquisición y comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

Para este estudio, se utilizó el alcance descriptivo con diseño de investigación no experimental, se tuvo como muestra se realizó con 5 empresas castañeras exportadoras.

Según los resultados obtenidos se concluye que, según las empresas encuestadas, los costos de adquisición y comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023. Al evidenciarse que desde la adquisición hasta su exportación pasa por una serie de procedimientos que afectan considerablemente el mercado exportador siendo este un producto bandera de la región de Madre de Dios, aún existen dificultades que deben ser superadas, además que la volatilidad de precios es constante, y la rigurosidad de las certificaciones que se necesitan para exportar.

Palabras claves: *Aprovechamiento, Costo de venta, Exportador, Nuez, Volatilidad.*

ABSTRACT

The present research work addresses the problem of How are acquisition and marketing costs affected by market risks in chestnut companies in Madre de Dios, 2021-2023? The general objective was to analyze how acquisition and marketing costs Chestnut marketing is affected by market risks in chestnut companies in Madre de Dios, 2021-2023.

For this study, the descriptive scope was used with a non-experimental research design, the sample was carried out with 5 chestnut exporting companies.

According to the results obtained, it is concluded that, according to the companies surveyed, the costs of acquiring and marketing chestnuts are affected by market risks in the chestnut companies of Madre de Dios, 2021-2023. As it is evident that from acquisition to export it goes through a series of procedures that considerably affect the export market, this being a flagship product of the Madre de Dios region, there are still difficulties that must be overcome, in addition to the fact that price volatility is constant. , and the rigor of the certifications needed to export.

Keywords: *Use, Cost of sale, Exporter, Nut, Volatility.*

INTRODUCCIÓN

La investigación busca determinar ¿Como los costos de adquisición y comercialización son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios 2021-2023?

Este estudio cuenta con 4 capítulos que han sido desarrollados, con el fin de dar a conocer las teorías y los resultados obtenidos, se enfoca en un análisis detallado de la cadena de valor de la castaña (*Bertholletia excelsa*), un producto de gran importancia económica y ecológica en la región amazónica de Madre de Dios, Perú. La castaña es uno de los productos no maderables del bosque más relevantes de esta zona, generando ingresos significativos para las comunidades locales y contribuyendo a la conservación del ecosistema.

ÍNDICE

DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTOS	V
PRESENTACIÓN.....	VI
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
ÍNDICE DE TABLAS	12
ÍNDICE DE FIGURAS.....	13
CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	14
1.1. Descripción del problema	14
1.2. Formulación del problema	15
1.2.1. Problema General	15
1.2.2. Problemas Específicos	15
1.3. Objetivos.....	16
1.3.1. Objetivo General	16
1.3.2. Objetivos Específicos	16
1.4. Identificación de variables.....	16
1.4.1. Variable dependiente 1	16
1.5. Operacionalización de variables	18
1.6. Hipótesis.....	19
1.7. Justificación	19
1.8. Consideraciones éticas.....	19
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	20
2.1. Antecedentes de estudio	20
2.2. Marco Teórico.....	21
2.2.1. Costo de adquisición	21
2.2.2. Costo de comercialización	24
2.3. Definición de términos	31
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.....	32
3.1. Tipo de estudio	32
3.2. Enfoque de investigación.....	32
3.3. Nivel de investigación	32
3.4. Diseño de investigación.....	32
3.5. Población y muestra	33

3.5.1. Población	33
3.5.2. Muestra	33
3.6. Métodos, técnicas.....	34
3.6.1. Métodos	34
3.6.2. Técnicas.....	34
3.6.3. Tratamiento de los datos.....	34
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN	35
4.1. Resultados descriptivos para los Objetivos Específicos	35
4.2. Resultados descriptivos para los Objetivos General.....	43
CONCLUSIONES	58
SUGERENCIAS.....	59
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	60
ANEXO N° 01: MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIAB	63
ANEXO N° 02: MATRIZ DE CONSISTENCIA	65
ANEXO N° 03: INSTRUMENTO	67
ANEXO N° 04: SOLICITUD DE VALIDACION DE INSTRUMENTO.....	70
ANEXO N° 05: FICHA DE VALIDACION	74

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.....	33
Número de empresas exportadoras.....	33
Tabla 2.....	34
Técnicas.....	34
Tabla 3.....	34
instrumentos	34
Tabla 4.....	35
<i>Percepción de las empresas para determinar el costo de materia prima.....</i>	<i>35</i>
Tabla 5.....	36
<i>Percepción de las empresas para determinar los costos vinculados.....</i>	<i>36</i>
Tabla 6.....	37
<i>Percepción de las empresas para determinar los costos vinculados.....</i>	<i>37</i>
Tabla 7.....	38
<i>Percepción de las empresas para determinar los costos de venta</i>	<i>38</i>
Tabla 8.....	39
<i>Percepción de las empresas para determinar los costos logísticos.....</i>	<i>39</i>
Tabla 9.....	40
<i>Percepción de las empresas para determinar los productos sustitutos</i>	<i>40</i>
Tabla 10.....	41
<i>Percepción de las empresas para determinar la volatilidad de precios</i>	<i>41</i>
Tabla 11.....	42
<i>Percepción de las empresas para determinar la certificación.....</i>	<i>42</i>
Tabla 12.....	51
Costo de recolección de la castaña	51
Tabla 13.....	52
Detalle de gasto de personal de Acopio de Materia Prima	52
Tabla 14.....	52
Costos de Procesamiento de la castaña.....	52
Tabla 15.....	54
Costo de Comercialización de la castaña.	54
Tabla 16.....	55
Hoja de costos	55

ÍNDICE DE FÍGURAS

Figura 1	43
<i>Trazabilidad de la castaña</i>	43
Figura 2	44
<i>Etapas del proceso</i>	44
Figura 3	45
<i>Registro de cosecha y entrega</i>	45
Figura 4	45
<i>Modelo de guía de recepción</i>	45
Figura 5	46
<i>Modelo de etiqueta</i>	46
Figura 6	46
<i>Modelo de registro de acopio</i>	46
Figura 7	47
<i>Modelo de guía de recepción</i>	47
Figura 8	47
<i>Etiquetado</i>	47
Figura 9	48
<i>Registro de ingreso a proceso</i>	48
Figura 10	48
<i>Etiquetado</i>	48
Figura 11	49
<i>Numeración de etiqueta</i>	49
Figura 12	49
<i>Etiqueta de pallet</i>	49
Figura 13	50
<i>Registro de salida de producto</i>	50
Figura 14	50
<i>Registro de exportaciones</i>	50

CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción del problema

A nivel internacional la castaña es uno de los productos con mayor índice de exportación tales como Corea del Sur, Tailandia, Turquía, Rusia entre otros, siendo este uno de los productos bandera de la Amazonia peruana donde se exporta más de 633 toneladas en cada año, que en su mayoría son castañas certificadas, dando así trabajo a las personas que dependen de dicha actividad forestal, sin embargo, en el año 2020 la agroexportación sufrió un golpe de mercado puesto que los productos se exportaron en menor proporción.

A nivel nacional la comercialización de la castaña es mínima en los mercados nacionales y locales puesto que la población no está habituada al consumo de la nuez, teniendo en cuenta que es un producto que contiene grandes componentes energéticos, y que sus derivados son varios es así que lo utilizan para la elaboración de cosméticos, aceites, harinas, accesorios de limpieza como jabón, entre otros.

La región de Madre de Dios, ubicada en la Amazonía peruana, cuenta con una amplia variedad de flora y fauna. La castaña (*Bertholletia excelsa*) es uno de los productos más emblemáticos y económicamente significativos de esta zona. Muchas comunidades locales dependen de la explotación y comercialización de la castaña como una fuente de ingresos importante, lo que contribuye tanto a su supervivencia como a la preservación del bosque amazónico. Sin embargo, las empresas castañeras de Madre de Dios están lidiando con una serie de problemas que ponen en peligro su estabilidad financiera y su capacidad para competir en el mercado global.

Es así que la Región de MDD es uno de los principales productores de la castaña teniendo en cuenta que solo son 3 países productores tales como el caso de Bolivia, Brasil y Perú, es por ello que el mercado exportador ha crecido significativamente es por ello que se tiene países que consumen tales como señala la República (2020) a los siguientes países, "Emiratos Árabes Unidos,

Corea del Sur, Kazajistán, Vietnam, Hong Kong, Arabia Saudita, Libia, Turquía y Canadá. También a Israel, Bielorrusia, Estados Unidos (EE.UU.), Rusia, Ucrania, Grecia y Japón. Los otros destinos fueron Colombia, Reino Unido, Sudáfrica y España”.

A nivel local se cuenta con varias empresas castañeras que se dedican a la exportación de esta nuez siendo una de las más grandes la empresa White Lion S.A.C, Manutata SAC, El bosque SAC, La Nuez S.A.C. entre otros.

Se tiene que la castaña sufre variaciones en cuanto a su precio puesto que esto está vinculada a diversos factores tales como estacionalidad es decir que la cosecha varía en función a los meses en donde solo se puede cosechar en los meses de diciembre- abril de cada años, otro factor podría ser las especulaciones en donde la misma población a través de sus brocker crean una burbuja de precios y demandas para controlar el mercado, existe así diversos factores que requieren ser investigados acerca de los costos de adquisición y la comercialización que sufren este producto ecológico, es por ello que pretendemos investigar sobre el problema ¿Como los costos de adquisición y comercialización son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿Como los costos de adquisición y comercialización son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?

1.2.2. Problemas Específicos

PE1: ¿Cómo los costos de adquisición de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?

PE2: ¿Como los costos de comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Analizar como los costos de adquisición y comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

1.3.2. Objetivos Específicos

OE1: Analizar como los costos de adquisición de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

OE2: Analizar como los costos de comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

1.4. Identificación de variables

1.4.1. Variable dependiente 1

Variable dependiente 1: Costos de adquisición

Dimensión 1

Costo de materia prima

Indicador

- Capacidad de acopio
- Calidad de producto
- Estacionalidad

Dimensión 2

Costos vinculados

Indicador

- Transporte
- Estiva y Desestiba
- Derechos de aprovechamiento

Variable dependiente 2: costos de comercialización

Dimensión 1

Costos de venta

- Materia prima

- Mano de obra
- CIF

Dimensión 2

Costos logísticos

Indicadores

- Transporte
- Operador logístico
- Agente de aduanas

Variable independiente: Riesgos de mercado

Dimensión 1: Productos sustitutos

Indicadores

- ✓ variedad de tipos de nueces
- ✓ La costumbre

Dimensión 2: Volatilidad de precios

Indicadores

- ✓ Capacidad de producción

Dimensión 3: Certificación

Indicadores

- ✓ Cantidad de certificaciones
- ✓ Renovación de certificación

1.5. Operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable dependiente 1: Costos de adquisición	(Euroinnova, 2022) es el precio que ha sido reflejado en la inversión necesaria para poder colocarlo en el mercado además son costos asociados con lo que se desea adquirir.	Son operaciones que se calculan a fin de obtener un producto tales como debe contener el costo de adquisición.	Dimensión 1: Costo de materia prima Dimensión 2: Costos vinculados	1= Nunca 2= casi nunca 3= a veces 4= siempre 5=casi siempre
Variable dependiente 2: costos de comercialización	(Euroinnova, 2022) “También llamado costo de distribución o costo de venta de un producto o servicio, es el precio que ha sido reflejado en la inversión necesaria para poder colocarlo en el mercado”.	Son los costos que se incurren tales como el costo de venta y los costos logísticos	Dimensión 1 Costos de venta Dimensión 2 Costos logísticos	
Variable independiente: Riesgos de mercado	“El riesgo de mercado es el riesgo provocado por imprevistos que inciden en el valor de los activos”. (Pictet, 2020)	Es un factor provocado por los productos sustitutos, así como la volatilidad de precios en donde los productos requieren certificación.	Dimensión 1: Productos sustitutos Dimensión 2: Volatilidad de precios Dimensión 3: Certificación ✓	1= Nunca 2= casi nunca 3= a veces 4= siempre 5=casi siempre

1.6. Hipótesis

No se consideró hipótesis, al ser una investigación descriptiva.

1.7. Justificación

Conveniencia.

Esta investigación es importante porque permitirá analizar como los costos de adquisición son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023, teniendo en cuenta que este sector es generador de puestos de trabajo y que a su vez trabaja con productos ecológicos como es la nuez de castaña.

Relevancia Social.

Esta investigación dará a conocer como es el mercado de la venta de castaña, y cuáles son los riesgos que afrontan, siendo este mercado muy volátil requiere de un análisis respecto a los precios y cuáles son los riesgos.

Implicaciones Prácticas:

Para esta investigación se realizará encuestas a las empresas castañeras más representativas, en donde se pretende conocer desde la misma fuente y realizar un análisis sobre los riesgos de mercado.

1.8. Consideraciones éticas

Para este estudio se tomará en cuenta los criterios de confidencialidad de los participantes es por ello que se guardara la reserva de su identidad con el fin de recolectar información objetiva de los participantes.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudio

2.1.1. Antecedentes internacionales

(Delfín, 2021) En su investigación titulada, “Exportaciones de castaña desde Perú hacia estados unidos y los factores económicos que influyen en su variación” desarrollado en la universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela, en este estudio se planteó como objetivo analizar que factores influyeron en las exportaciones desde el 2015 al 2020, utilizo una metodología descriptiva para ello considero a la población datos correspondientes al Banco Central de la Reserva del Perú (BCRP) y el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riesgo (MINAGRI), utilizo el análisis documental como una técnica de recopilación de información, llegando a concluir que la tasa de cambio es un factor fundamental en la variación de las exportaciones.

2.1.2. Antecedentes nacionales

(Mantilla & Moses, 2022) en su tesis titulada “La influencia del biocomercio en la cadena de valor de exportación de la nuez del Brasil entre los años 2012 y 2019” la misma que fue desarrollado en la Universidad de Lima, presento como objetivo “analizar la influencia del BioComercio en la Cadena de valor de exportación de la nuez del Brasil” para ello utilizaron una metodología de búsqueda bibliográfica obteniendo como resultado que el Biocomercio si se relaciona con la cadena de valor, estos resultados fueron obtenidos a través de entrevistas y cuestionarios que fueron aplicados a las empresas, en donde concluyen que las exportaciones de la castaña han tenido una alza significativa en los años 2012 al 2019, sin embargo se debe indicar que el año 2019 se tuvo una disminución debido al fenómeno de la costa en Perú.

(Cortegana, 2021) En su investigación cuyo título es “Factores económicos que influyen en las exportaciones de castaña Amazónica en el Departamento de Madre de Dios hacia EEUU. Periodo 2015 al 2020”.esta investigación se planteo como objetivo “determinar los factores económicos que influyen en las exportaciones de castaña Amazónica en el Departamento de Madre de Dios hacia EEUU en el periodo 2015-2020”para este estudio utilizo una metodología de tipo aplicada y nivel descriptiva donde la población de estudio fueron las exportaciones de esos años, obtuvieron como resultado que existen factores económicos que influyen en las exportaciones de la nuez, asimismo determinaron que existe una tasa de crecimiento significativa de 6 a 4%, concluyendo que según el análisis se tiene que las exportaciones se vieron afectadas por los factores económicos y que esto incremento las exportaciones.

2.1.3. Antecedentes locales

(Grandiller, 2018) en su tesis titulada “Costo de adquisición y comercialización de la castaña en la empresa “La Nuez” S.R.L. Puerto Maldonado 2017” se planteo como objetivo “determinar el costo de adquisición y comercialización de la castaña en la Empresa “LA NUEZ S.R.L” para ello utilizo como metodología una investigación de tipo descriptiva la población de estudio fue tomado como datos a la empresa obteniendo como resultados, que se ha demostrado que los costos de adquisición son de 12, 254,102.00 nuevos soles, así como los costos fijos por S/. 344,102.00, costos variables S/.11,790,000.00 generando que la comercialización sea por 70,090,000.00 teniendo una utilidad de S/. 40, 774,308.09 soles.

2.2. Marco Teórico

2.2.1. Costo de adquisición

(Bind, 2022) “Son aquellos asociados con la inversión que la empresa realiza para adquirir determinada mercancía. Corresponden al valor contable de la misma en los gastos en que esta sea un material en curso de producción o un producto terminado”.

2.2.1.1. La castaña

(ACCA, 2021) Castaña amazónica (también conocida como nuez del Brasil o nuez amazónica), que se cosecha en la región de Madre de Dios, en la Amazonía peruana. Esta región es una de las principales áreas de producción de castañas en Perú, y el fruto proviene del árbol *Bertholletia excelsa*, comúnmente conocido como castaño de Brasil.

2.2.1.2. Situación de proveedores de bienes y servicios claves para la cadena exportadora (Dircetur, 2013)

a) Proveedores de castaña

La cadena exportadora se inicia con la provisión de castaña de parte de los recolectores o extractores concesionarios autorizados por la Dirección Regional Forestal y de Fauna Silvestre. La principal actividad de estos actores es la de recolectar en el bosque los cocos caídos de los árboles de castaña para posteriormente realizar el proceso de chancado y obtener la castaña con cáscara. La mayoría de los proveedores comercializa la castaña con cáscara debido a la necesidad de dinero para los primeros días del año. No obstante, al cumplir la entrega de la cantidad de producto pactada con las empresas, algunos recolectores proceden a realizar el proceso de pelado de la cantidad de castaña excedente en los campamentos de concentración y otros tantos almacenan su extracción restante para su posterior venta. Más del 80% de los concesionarios no tienen compromisos de venta contractuales con las empresas comercializadoras por lo que el producto obtenido en cada zafra es vendido, en estos casos, al mejor postor.

b) Transportistas - Río:

Los bosques concesionados adyacentes a ríos proveen productos que serán objeto de un transporte multimodal. Como primera actividad, la castaña es unitarizada en barricas de 75 kilogramos y ellas son estibadas en pequeñas embarcaciones o lanchas que transitan por las zonas. En estos casos, la mercadería transportada no se traslada en condiciones óptimas; normalmente ésta es chancada y maltratada por el movimiento brusco de la barca y por la

presencia de personas que viajan encima de los costales hasta su destino para la desestiba. Como segunda actividad, la castaña es transportada desde el lugar de desembarque, vía carretera, hasta la ciudad de Puerto Maldonado.

- Carretera: La castaña de 'carretera' es enviada directamente vía terrestre hasta la ciudad de acopio o almacén (Puerto Maldonado). Comúnmente el primer tramo transcurre vía de trocha carrozable, seguida de camino asfaltado hasta su destino final. La provisión de este servicio se realiza en tractores o 'traillers' de la propiedad de las empresas compradoras que cargan en promedio 40 barricas cada viaje. En la mayoría de casos, durante la negociación, las empresas pactan con los extractores que los primeros pondrán a disposición sus medios de transporte mientras que los segundos quedan en la obligación del pago del combustible para el flete.

c) Proveedores de sacos

Los sacos son comprados en las tiendas de la ciudad o en las empresas. En las tiendas el precio por cada saco de carga de 75 kilogramos rodea los S/. 3.00 mientras que los ofrecidos por las empresas cuestan aproximadamente S/. 2.50.

d) Proveedores de máquinas de pelar castañas:

Estas máquinas artesanales de pelado de castañas son compradas en la ciudad. En algunos casos, las mismas son elaboradas por los propios extractores del bosque. La totalidad del proceso de descascarado se realiza mediante el uso de estas máquinas.

e) Proveedores de implementos de extracción:

Los implementos para trabajo en bosque son principalmente hachas, machetes, indumentaria, pretinas, cascos, botas, canastas de madera y paja para recolección utilizadas en la parte trasera del cuerpo, pallana, que es una "mano artificial" de madera que sirve para coger los cocos de la castaña, botiquín, entre otros. Gran parte de estos implementos son comprados en los mercadillos de Puerto Maldonado.

2.2.2. Costo de comercialización

(Euroinnova, 2022) El costo de comercialización se refiere a todos los gastos incurridos para llevar un producto desde el productor hasta el consumidor final. Estos costos pueden variar considerablemente dependiendo del tipo de producto, el mercado y las estrategias de distribución utilizadas

2.2.2.1. Factores que influyen en el costo de comercialización

(Euroinnova, 2022) se tiene algunos factores que influyen en el costo de la comercialización tales como:

- ✓ Costos de materias primas.
- ✓ Costos de producción.
- ✓ Costos de mano de obra.
- ✓ Costos de almacenamiento.
- ✓ Costos por pérdidas, mermas o robos.
- ✓ Costos de transporte.
- ✓ Costos de servicios básicos tales como agua, electricidad, entre otros.
- ✓ Costos del alquiler del local.
- ✓ Costos de derechos, comisiones y pagos adicionales para los empleados.
- ✓ Costos de impuestos.
- ✓ Márgenes de ganancia.

2.2.2.2. Mercado regional y nacional (Dircetur, 2013)

La zona exclusiva de recolección de castañas en Perú es la región de Madre de Dios. La mayor parte de esta se destina al mercado internacional. Sin embargo, hay un mercado nacional interno aún virgen y por explotar.

Las existentes y potenciales presentaciones que se comercializan en el mercado nacional son las siguientes:

- Castaña en su estado natural de nuez
- Castaña en cosméticos
- Castaña transformada en leche
- Aceite de castaña

- Castaña en la industria confitera
- Otras industrias: helados, galletas, licor.

2.2.2.3. Responsable de comercialización

(PROMPERÚ, 2020) es la persona encargada de planificar, desarrollar y supervisar las estrategias y actividades necesarias para llevar un producto o servicio al mercado. Este rol es crucial para asegurar que los productos lleguen a los consumidores de manera efectiva y eficiente, maximizando las ventas y la rentabilidad

2.2.3. Riesgos de mercado

Son aquellos que pueden afectar la capacidad de una empresa para vender sus productos o servicios, influyendo en su rentabilidad y sostenibilidad. Estos riesgos pueden ser externos o internos y afectar a diferentes aspectos del negocio, asimismo surge cuando se producen pérdidas en el valor y la posición de un activo de una empresa a causa de la propia fluctuación del mercado. (Santander, 2022).

Es un riesgo que puede gestionarse, pero no impedirse puesto que se busca tener menor rentabilidad. (Pictet, 2020)

2.2.3.1. Tipos de riesgos

Según (Pictet, 2020) señala que existen diversos tipos de riesgos

✓ Riesgo de tipo de interés

El riesgo de tipo de interés es el riesgo financiero que surge de las fluctuaciones en las tasas de interés del mercado. Este riesgo puede afectar tanto a las instituciones financieras como a las empresas y a los inversores individuales

✓ Riesgo de tipo de cambio

El riesgo de tipo de cambio, también conocido como riesgo cambiario, es el riesgo financiero asociado con las fluctuaciones en los tipos de cambio entre

diferentes monedas. Este riesgo afecta a empresas, inversores y cualquier entidad que realice transacciones internacionales o posea activos y pasivos denominados en monedas extranjeras

✓ **Riesgo de renta variable**

El riesgo de renta variable es el riesgo financiero asociado con las inversiones en acciones u otros instrumentos de renta variable. Este riesgo se refiere a la posibilidad de que el valor de una inversión en acciones fluctúe debido a diversos factores, lo que puede resultar en pérdidas para los inversores

✓ **Riesgo de volatilidad**

El riesgo de volatilidad es el riesgo asociado con la magnitud de las fluctuaciones en el precio de un activo financiero. La volatilidad mide la variabilidad o dispersión de los rendimientos de un activo en un período específico. Un activo con alta volatilidad experimenta grandes variaciones en su precio en corto tiempo, mientras que un activo con baja volatilidad tiene cambios de precio más pequeños y más constantes.

✓ **Riesgo de producto**

El riesgo de producto se refiere a la posibilidad de que un producto no cumpla con las expectativas del mercado, lo que puede resultar en pérdidas financieras, daños a la reputación y otros impactos negativos para una empresa. Este tipo de riesgo puede surgir en cualquier etapa del ciclo de vida del producto, desde su desarrollo y lanzamiento hasta su uso por parte del consumidor.

2.2.3.2. Requisitos del mercado

(Dircetur, 2013)El acceso a los principales supermercados es un proceso riguroso que envuelve indicadores como calidad, costos y oferta cuantificada y diferenciada. Respecto a la inserción de las castañas como un producto que se oferte comúnmente en las principales cadenas de supermercados del país, los requisitos expedidos son los siguientes:

- Registro sanitario
- Certificado de calidad
- Certificado orgánico

- Empaquetado novedoso
- Otros opcionales (HACCP, Fair Trade).

En la actualidad, las principales cadenas de tiendas a nivel nacional como CENCOSUD cuentan con una demanda establecida de castañas convencionales producto del abastecimiento de varias empresas que ya llevan muchas temporadas comercializando a través de esta cadena. No obstante, hay un mercado aún por explotar perteneciente a las castañas orgánicas y derivados. De cumplir con los requisitos y la aprobación analítica del producto, las obligaciones monetarias de la industria comercializadora de castaña frente a los supermercados son de un pago del 30% sobre el precio de venta del producto, así como una mensualidad de S/. 500 como Fondo de Mantenimiento y Exhibición. En contraparte, la cadena de supermercados realiza los pagos al proveedor castaño entre 60 y 90 días de ingresado el lote del producto. Los flujos de abastecimiento del producto oscilan entre 7 y 15 días dependiendo de la rotación del mismo y la industria castañera decide si terciarizar el proceso de transporte a la misma cadena de tiendas por el cual ésta le haría un cobro de servicio logístico o si tener su propia red de distribución.

2.2.3.3. Mercado internacional

(Dircetur, 2013)El mercado internacional de las castañas o nueces de Brasil sin cáscara es creciente y se caracteriza por una demanda establecida dominada por Estados Unidos y una oferta y producción exclusiva representada por Bolivia, Brasil y Perú, países que cuentan con las condiciones climáticas y geográficas aptas para producir el nuez. Para la comercialización de castaña sin cáscara se presenta varios casos de países –no productores- que han importado las almendras con cáscara para consumo final o reexportación luego de realizar el procesamiento y preparación como producto final. Tal es el caso de Reino Unido, Alemania, Holanda, Italia y España. En los últimos cinco años los principales exportadores de castañas sin cáscara son:

Figura 3. Principales 10 países importadores

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Imp. 2018 (millon US\$)
1	Estados Unidos	-16%	24%	56.85
2	Reino Unido	-26%	19%	50.86
3	Alemania	-23%	15%	37.05
4	Países Bajos	-32%	8%	22.71
5	Australia	16%	6%	9.53
6	Federación Rusa	61%	3%	3.55
7	Canadá	4%	3%	5.25
8	España	-12%	2%	4.77
9	Colombia	22%	2%	3.40
10	Francia	17%	2%	3.45
1000	Otros Países (114)	-14%	16%	37.30

Fuente: COMTRADE

Figura 4. principales 10 países exportadores

Nº	País	%Var 18-17	%Part 18	Total Exp. 2018 (millon US\$)
1	Bolivia	-2%	69%	147.46
2	Perú	-21%	10%	27.41
3	Reino Unido	-26%	6%	16.60
4	Países Bajos	-35%	4%	13.75
5	Alemania	2%	3%	7.13
6	Brasil	749%	2%	0.58
7	Estados Unidos	-22%	1%	2.44
8	España	97%	1%	0.60
9	Mozambique	--	0%	0.00
10	Nigeria	-87%	0%	6.31
1000	Otros Países (61)	-33%	3%	7.98

Fuente: COMTRADE

Figura 5. Principales empresas exportadoras

Empresa	%Var 20- 19	%Part. 20
EL BOSQUE EMPRESA INDIVIDUAL DE R...	--	16%
WHITE LION NUTS S.A.C.	--	15%
AGRICOLAS Y FORESTALES SAC	--	14%
LA NUEZ S.R.L.	--	13%
AGROFINO FOODS S.A.C.	--	10%
COM ALT DE PROD NO TRAD Y DES EN ...	--	9%
FAST-TRADE DEL PERU SRL	--	4%
MANUTATA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	--	3%
NUTTREE CORPORATION SOCIEDAD COME...	--	3%
Otras Empresas (35)	--	13%

Fuente: SUNAT (Referente a la partida seleccionada)

Figura 5. Principales mercados

Mercado	%Var 20- 19	%Part. 20	FOB-20 (miles US\$)
Corea del Sur	--	41%	11,969.08
Estados Unidos	--	23%	6,703.92
Federación Rusa	--	5%	1,498.89
Lituania	--	4%	1,053.78
Alemania	--	3%	929.30
Nueva Zelanda	--	2%	622.19
Países Bajos	--	2%	590.67
Turquía	--	2%	510.43
Reino Unido	--	2%	489.42
Otros Paises (41)	--	16%	4,675.03

Fuente: SUNAT

2.2.3.1. Dimensiones de la variable riesgos de mercado**a) productos sustitutos de la castaña**

(AEMP, 2012) Los productos sustitutos de la castaña pueden variar dependiendo del uso específico que se le dé a la castaña (por ejemplo, como alimento, ingrediente en recetas, o fuente de nutrientes) Entre los productos sustitutos de la castaña se encuentran los frutos secos, los más conocidos en

el mercado son: Nueces, Almendras y Maní, al igual que la castaña son muy nutritivas sin embargo la única que posee el selenio es la castaña.

b) Volatilidad de precios

(Santaella, 2021) La volatilidad de los precios de la castaña se refiere a la variabilidad o fluctuación de los precios de la castaña en el mercado a lo largo del tiempo. Esta volatilidad puede ser causada por diversos factores que afectan tanto la oferta como la demanda del producto y eso generalmente es causada por la estacionalidad, el clima y las emociones.

c) Certificación

(PROMPERÚ, 2020) refiere que la certificación de la castaña no solo mejora la percepción del producto en el mercado, sino que también puede abrir nuevas oportunidades comerciales y garantizar prácticas sostenibles y justas en toda la cadena de suministro. Las diferentes certificaciones, como orgánicas, comercio justo, sostenibilidad, denominación de origen y calidad ISO, cada una con sus propios beneficios y requisitos, pueden ayudar a los productores y comerciantes de castañas a diferenciar sus productos esto en base a la Modificación de la Ley 29196 y aprueba el Reglamento de Certificación y Fiscalización de la Producción Orgánica. Decreto Supremo n.º 044-2006-AG Decreto Supremo n.º 002-2020-MINAGRI.

c.1. Actores de la certificación de la producción orgánica

son el SENASA así como otros organismos que pueden certificar y emitir el

- ✓ Certificado fitosanitario
- ✓ Certificado de peso
- ✓ Certificado de transacción

2.3. Definición de términos

- a) **Agente.** “Cualquier persona natural o jurídica que produce, transforma, manipula, transporta, importa o certifica productos orgánicos con miras a su posterior comercialización” (PROMPERÚ, 2020)
- b) **Certificación orgánica.** “Proceso de verificación y control del sistema de producción según las normas y criterios propios de la agricultura orgánica, que lleva a cabo un organismo de certificación autorizado” (PROMPERÚ, 2020)
- c) **Orgánico.** “Cualidad determinada por el cumplimiento de las normas de producción orgánica a lo largo de las fases de producción, transformación, manipulación, transporte y comercialización, que han sido certificados por un organismo de certificación debidamente autorizado” (PROMPERÚ, 2020).
- d) **Planificación fiscal:** “las pérdidas que sufre una empresa se pueden utilizar para obtener una deducción fiscal, que se puede distribuir en varios años” (Santander, 2022).
- e) **Programa de certificación.** “Esquema y plan implementado por el organismo de certificación” (PROMPERÚ, 2020)
- f) **Riesgo de producto:** “Es el riesgo asociado a la variación del precio de los productos, especialmente de las materias primas como los metales y los productos energéticos (riesgo de materias primas)” (Pictet, 2020).
- g) **Riesgo de mercado**

“El riesgo de mercado es como se denomina a la probabilidad de variaciones en el precio y posición de algún activo de una empresa” (Pedrosa, 2020) .

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de estudio

En ese sentido, (Supo, 2020) define que el tipo de investigación se clasificará de acuerdo a la cantidad de variables de investigación en tipo de investigación descriptiva de una sola variable o investigación analítica de dos o más variables.

De acuerdo al origen y finalidad de la investigación el presente estudio corresponde al tipo de investigación aplicada. De acuerdo a la intervención del investigador es un estudio no experimental.

3.2. Enfoque de investigación

(Hernandez, 2019) define que existen 2 aproximaciones principales de la investigación, el enfoque cuantitativo y el enfoque cualitativo, refiere que los enfoques cuantitativos pueden dirigirse a varios propósitos y siempre existe la intención de estimar magnitudes o cantidades y generalmente de probar hipótesis y teoría.

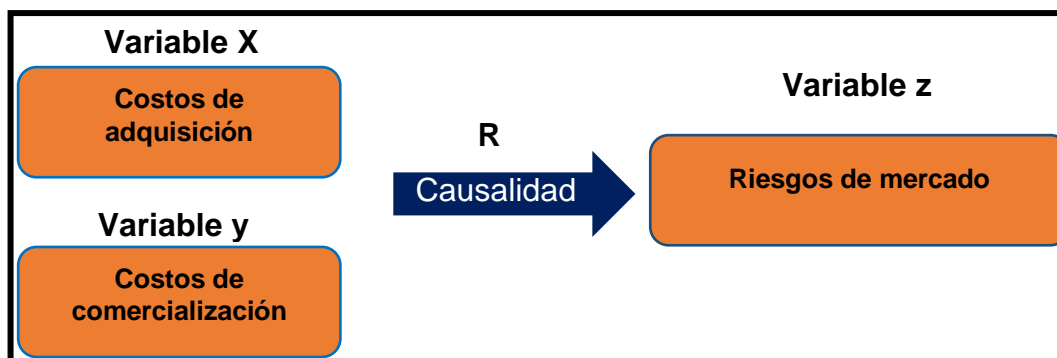
El presente estudio tiene un enfoque mixto, porque permitirá analizar y dar mayores resultados.

3.3. Nivel de investigación

el presente estudio es de nivel descriptivo

3.4. Diseño de investigación

(Hernández, 2014) , En el presente estudio no se manipulan variables, se observan y se miden por tanto es una investigación es no experimental, cuyo diseño es el siguiente:



Variable X (Independiente): costos de adquisición

Variable Y (Independiente): costos de Comercialización

Variable Z (Dependiente): Riesgos de mercado

R: Relación de causalidad

3.5. Población y muestra

3.5.1. Población

La población está conformada por 9 empresas castañeras Exportadoras según la información (SIICEX, 2022)

Tabla 1.

Número de empresas exportadoras

Nro	EMPRESAS
1	EL BOSQUE EMPRESA INDIVIDUAL DE R LTDA
2	WHITE LION NUTS S.A.C.
3	AGRICOLAS Y FORESTALES SAC
4	LA NUEZ S.R.L.
5	AGROFINO FOODS S.A.C.
6	COM ALT DE PROD NO TRAD Y DES EN LAT AME
7	FAST-TRADE DEL PERU SRL
8	MANUTATA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
9	NUTTREE CORPORATION SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA- NUTTREE CORP. S.R.L.

Nota: (SIICEX, 2022)

3.5.2. Muestra

Se obtuvo a través del muestreo por conveniencia que estará formado por 5 empresas.

3.6. Métodos, técnicas

3.6.1. Métodos

En el presente estudio se utilizará el método deductivo.

3.6.2. Técnicas

Según Briones (2008) las técnicas “permiten conseguir una información válida y confiable” y para el presente trabajo de investigación se utilizarán:

Tabla 2.

Técnicas

TÉCNICAS	Entrevista	Análisis documental
-----------------	-------------------	----------------------------

Tabla 3.

instrumentos

INSTRUMENTOS	Guía de entrevista	Ficha de análisis documental
---------------------	---------------------------	-------------------------------------

3.6.3. Tratamiento de los datos

En un primer momento la información obtenida se sistematizará en una hoja de cálculo de Excel para luego posteriormente analizar, se sintetizará las respuestas de los encuestados, así como se analizará los costos.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS DE TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

4.1. Resultados descriptivos para los Objetivos Específicos

OE1: Analizar los costos de adquisición de la castaña afecta a los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

Tabla 4

Percepción de las empresas para determinar el costo de materia prima

EMPRESA	1.-¿Cuál es su capacidad de producción en promedio?	2.-¿Su capacidad de producción es suficiente para cubrir sus demandas ante sus clientes?	3.-¿sus productos cumplen con los estándares internacionales de calidad?	4.-¿Ud. ¿Tiene un control de calidad en sus procesos de recolección?	5.-¿Cuál es la estacionalidad de acopio de castaña?	6.-¿es variable la estacionalidad de acopio?
Empresa A	900 toneladas	Si	Si	Si	Enero a junio = acopio Marzo a octubre= procesamiento	Es variable porque la producción no es la misma
empresa B	800 toneladas	Si	Si	Si	Enero a junio	No, pero según casos fortuitos se cambia
empresa C	1000 toneladas	Si	Si	Si	Junio a agosto	Si es variable
empresa D	600 toneladas	Si	Si	Si	Noviembre a abril	Si es variable
empresa E	472 toneladas	Si	Si	Si	Enero a junio Marzo a octubre	Si es variable

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que su capacidad es suficiente para cubrir sus demandas, finalmente consideran que es variable la estacionalidad en cuanto al acopio.

Tabla 5

Percepción de las empresas para determinar los costos vinculados

EMPRESA	7.-¿con que frecuencia utiliza un medio de transporte?	8.-¿su medio de transporte más frecuente es público o privado?	9.-¿Cuánto personal requiere en promedio para el traslado por cada viaje?
Empresa A	Permanente de febrero a mayo es continuo y es tercerizado den centro de acopio hasta la planta	Privado en el bosque Y tercerizado hasta la planta	5 personas en
empresa B	Permanente en cada compra de castaña	Publico	Entre 5 a 8 personas para la estiba, desestiba
empresa C	Permanente	Publico	Los proveedores traen con su personal
empresa D	Diario	Publico	5 a 6 estibadores
empresa E	Permanente	Publico	5 a 8 personas

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que el uso del medio de transporte es un costo permanente y que en promedio requieren de personal para el traslado en cada viaje.

Tabla 6

Percepción de las empresas para determinar los costos vinculados

EMPRESA	10.-¿sus estibadores son trabajadores de la empresa o son personal temporal?	11.-¿los pagos por derecho de aprovechamiento son realizados por la empresa o por los productores?	12.-¿en caso que los pagos sean realizados por la empresa cuanto es el promedio de pago que realiza?
Empresa A	Terceros con RH	Son realizados por la empresa	Por 100 barricas 70 soles
empresa B	Terceros RH	Son realizados por la empresa	2.31 por barrica de castaña
empresa C	Personal temporal	Por la empresa	0.015 por cada kilo
empresa D	Personal de la empresa	Por los productores y la empresa	2.32 barrica
empresa E	Personal temporal	Por la empresa	2.31 por barrica de castaña

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que sus trabajadores son personal temporal, así como los gastos incurridos por derechos de aprovechamiento son realizados por la empresa.

OE2: Analizar los costos de comercialización de la castaña afecta a los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

Tabla 7

Percepción de las empresas para determinar los costos de venta

EMPRESA	13.-¿Cuánto es el costo de materia prima en promedio?	14.-¿qué gastos de personal considera?	15.-¿Cuánto es el costo de la mano de obra por cada caja procesada?	16.-¿Qué rubros considera en los CIF?	17.-¿Cuánto es el costo promedio por cada caja procesada?
Empresa A	2022= 400 Soles 2023= 200 soles	Mano de obra directa e indirecta, planilla	4 soles por caja procesada	Servicios de vigilancia, mantenimiento, arbitrios, energía, transporte.	400 soles en promedio
empresa B	200.00 por barrica	Mano de obra directa, mano de obra indirecta	Entre 1 a 1.50 soles por caja procesada	Servicios de terceros, transporte, energía	470.00 soles
empresa C	2.10 por barrica	Todo lo de planilla	1 a 1.80 por cantidad procesada	Transporte, luz, agua	470 a 480 soles
empresa D	250 soles	Mano de obra directa, indirecta	1 a 1.50	Transporte, mantenimiento	480.00
empresa E	200 por barrica	Mano de obra directa e indirecta	1 a 1.50 por caja procesada	Transporte, mantenimiento	470.00

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que el costo de la materia prima es costeado mediante barricas, así como que los CIF son los servicios de vigilancia, transporte, luz, agua, y mantenimiento.

Tabla 8

Percepción de las empresas para determinar los costos logísticos

EMPRESA	18.-¿las condiciones de entrega de la castaña son puesto a destino o puesto en boca de fabrica?	19.-¿Cuánto es el costo promedio de su operador logístico por contenedor por cada envío de la castaña al exterior?	20.-¿Cuánto es el costo de su agente de aduana en promedio por contenedor por cada envío de la castaña al exterior?
Empresa A	Puesto en destino	\$1,500.00 dólares hasta \$4,000.00 dólares	\$3,000.00 dólares
empresa B	Puesto en destino	\$5,000 a \$6,000	\$2,500.00
empresa C	De 2 formas en destino o en boca de fabrica	\$2,500 a \$6,000	\$3,000 a \$4,000
empresa D	Puesta en destino	\$4,000	\$2,500
empresa E	Puesto en destino	\$5000 a \$6,000	\$2,500

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que las condiciones de entrega de la castaña son puestas a destino, así como los costos que incurren en el envío al exterior son promedio de 3000 dólares.

Tabla 9

Percepción de las empresas para determinar los productos sustitutos

EMPRESA	21.-¿Cuál es producto sustituto que compite con la castaña?	22.-¿Cuántas variedades de nueces conoce?	23.-¿Considera que las personas en la localidad no están habituadas a consumir castaña?	24.-¿Considera que la castaña cuenta con nutrientes que aportan a la salud?
Empresa A	Las nueces agranel como las pecanas	Pecanas, almendras	No están habituadas	Si, por su alto contenido de nutrientes.
empresa B	Las nueces	Pecanas, almendras	No están habituadas	Si
empresa C	Pecanas	Pecanas, mani, almendra	No están habituadas	Contiene nutrientes
empresa D	Pecanas	Almendra, mani	No están habituadas	Si
empresa E	Pecanas	Almendra	No están habituadas	Si

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que existen productos sustitutos tales como las nueces, pecanas; así como que al existir productos sustitutos hace que estos productos compitan con otros lo que afecta directamente.

Tabla 10

Percepción de las empresas para determinar la volatilidad de precios

EMPRESA	25.-¿Su capacidad de producción es suficiente para atención de sus exportaciones?	26.-¿Alguna vez se quedó sin atender algún cliente por falta de capacidad de producción?
Empresa A	Si es suficiente, pero pretendemos expandirnos	En alguna oportunidad, pero no es constante
empresa B	Si, por el momento	No
empresa C	Si, por el momento	No
empresa D	Si	Si, en alguna oportunidad
empresa E	Si	Si, en alguna oportunidad

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que por el momento su capacidad de producción es suficiente, y que se abastece para cumplir con atender a sus clientes.

Tabla 11

Percepción de las empresas para determinar la certificación

EMPRESA	27.-¿Qué certificaciones cuenta?	28.-¿es suficiente las certificaciones que cuenta para atender a sus clientes?	29.-¿cada cuánto tiempo renueva sus certificaciones?	30.-¿a perdido algún cliente por no renovar su certificación?
Empresa A	Certificación BRC, certificación organica, certificación VBBT, certificación cosher	Si es suficiente	Anualmente	Si alguna vez por no contar con certificación en su momento.
empresa B	Certificación organica, huella de carbono, sedex certificación kosher	Si	Cada 2 años	No
empresa C	Certificación BRC,, Certificación JASS Condijesa, certificación organica, certificación unión ética de biocomercio	Si es suficiente	Anual	No
empresa D	HACCP y organica	Si es suficiente	Depende de la certificación	No
empresa E	Certificación organica, huella de carbono, sedex certificación kosher	Si	Cada 2 años	No

Nota: Datos procesados según la entrevista

Análisis e Interpretación:

Después de haber procesado la entrevista se tiene como resultado que del 100% de las empresas encuestadas señalan que las empresas cuentan con certificaciones, y que resulta imprescindible la renovación de las mismas.

4.2. Resultados descriptivos para los Objetivos General

OG: Analizar como los costos de adquisición y comercialización de la castaña afecta a los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.

4.2.1. Análisis Documental

4.2.1.1. Detalle sobre las operaciones dentro del proceso productivo

A. Costo de Adquisición de la castaña

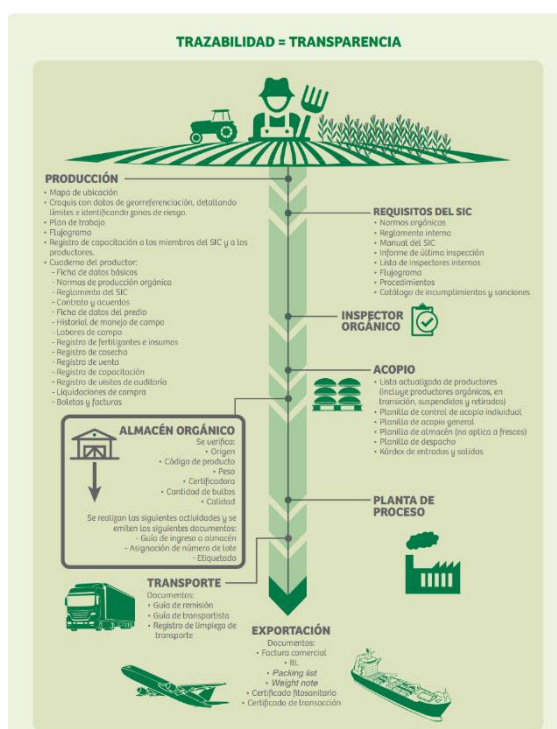
Decreto Supremo N° 044-2006-AG Aprueba el Reglamento Técnico para los Productos Orgánicos

Decreto Supremo N° 002-2020-MINAGRI

Garantiza la idoneidad y transparencia de todos los agentes en los procesos de certificación de productos orgánicos.

Figura 1

Trazabilidad de la castaña

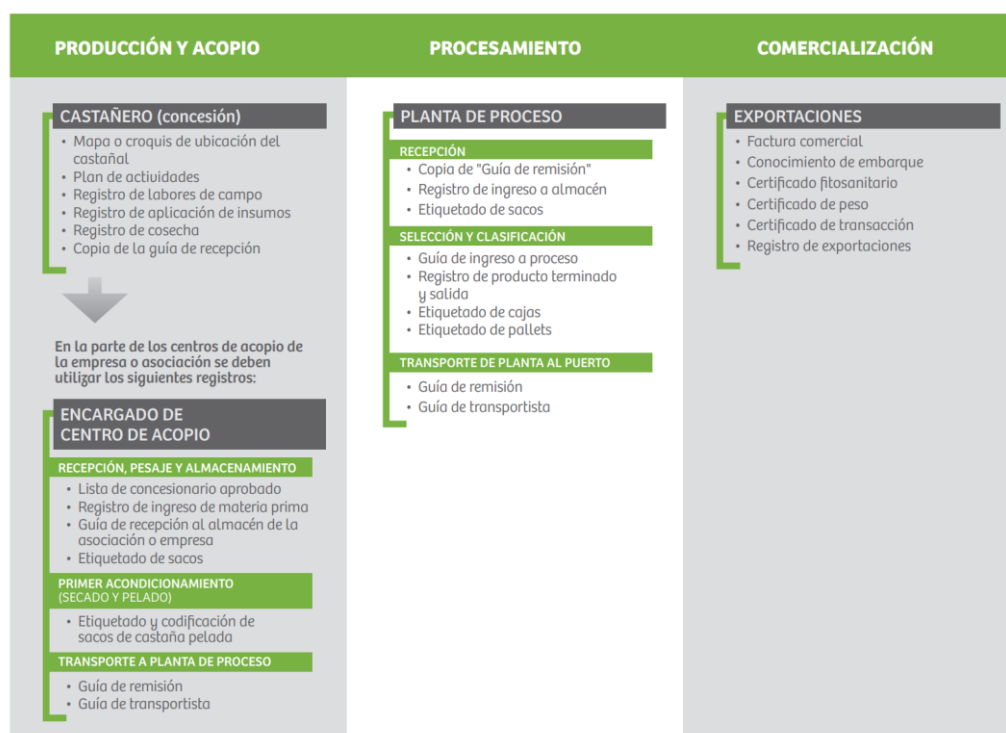


Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

A.1. Requisitos Mínimos de Trazabilidad en la Cadena de Producción Orgánica de Castañas: Documentación y Registros

Figura 2

Etapas del proceso



Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

B. Producción y acopio

(PROMPERÚ, 2020) "En el caso de la castaña orgánica, funcionan las concesiones de castañeros, quienes deben tener un cuaderno con el registro de labores en donde detallarán sus actividades". La producción y el acopio de castañas se refieren a las actividades relacionadas con la cultivo, recolección y almacenamiento de este fruto, desde su origen en los árboles de castaño hasta su preparación para su distribución y comercialización.

Figura 3

Registro de cosecha y entrega

REGISTRO DE COSECHA Y ENTREGA DE CASTAÑA ORGÁNICA					
Concesión: Pérez					
Código de la concesión: 10898765					
Nombre del concesionario: Juan Pérez					
Fecha de cosecha	Castañal	N.º de barricas	N.º de entrega	Fecha de entrega	N.º de guía de remisión
25/03/15	Pérez	20	E3-2015	128/03/15	005-500

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

Una vez que la castaña es cosechada y se registra la cantidad, el concesionario debe dirigirse al almacén de su asociación o empresa y entregar la castaña.

Figura 4.

Modelo de guía de recepción

Nombre de empresa o asociación		N.º guía de recepción 005-500	
GUÍA DE RECEPCIÓN			
Fecha de guía:	28/03/2015	N.º de lote:	ASCAT- 45-2015
Código del concesionario:	10898765	Registro Sernanp:	_____
Nombre del concesionario:	Juan Pérez	Peso neto:	1400 kg
Código de entrega:	E3-2015	N.º de barricas:	20,00
Tipo de certificación:	Org - IMO		
Otros:	Org		
_____ Nombre y firma del responsable de la recepción Empresa o asociación		_____ Nombre y firma del concesionario	

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

El número de lote corresponde al nombre de la asociación o empresa junto con el correlativo de recepción y el año.

Figura 5

Modelo de etiqueta

28/03/2015	10898765	Juan Pérez	ASCAT-4502015
Fecha de ingreso	Código de concesionario	Concesionario	N.º de lote
			ASCAT-4502015
			Guía de recepción
Orgánico <input type="checkbox"/>	Conuencional transición <input type="checkbox"/>		Calidad <u>castaña sin pelar</u>
* Este producto cumple con el Reglamento Técnico Peruano para Productos Orgánicos			

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

En el punto de acopio, la castaña entra a un primer acondicionamiento de producto que incluye un proceso de secado y pelado. Luego, la castaña pelada es colocada nuevamente en sacos para su posterior envío a Lima o a una planta de acondicionamiento para exportación.

Figura 6

Modelo de registro de acopio

REGISTRO DE ACOPIO Y PREACONDICIONAMIENTO DE PRODUCTO											
ACOPIO						PREACONDICIONAMIENTO					
N.º de lote	Fecha de ingreso	Código de concesionario	Nombre del concesionario	N.º de barricas	Peso	Guía de recepción	N.º de barricas trabajadas	Peso de ingreso	Peso de salida	Fecha de envío	Guía de remisión envío a planta
ASCAT- 45-2015	28/3/2015	10898765	Pérez	20	1400	005-500	20	1400	1120	30-3-15	001-125555

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

C. Procesamiento

Ya en la planta de proceso, el encargado de recepción verifica el peso de los sacos y emite una "Guía de recepción", que deberá contener los siguientes campos mínimos requeridos:

Figura 7

Modelo de guía de recepción

Nombre de la planta de proceso		N.º guía de recepción 001-0008	
GUÍA DE RECEPCIÓN			
Fecha de recepción	30/03/2015	Guía de remisión	001-125555
Código del concesionario	10898765	Guía de transportista	008-20000
Nombre del concesionario	Juan Pérez	Cantidad de sacos	20
N.º de lote	ASCAT- 45-2015	Peso neto	1120
Certificación	Organica - IMO	Variedad	Castaña pelada
_____ Responsable de recepción		_____ Jefe de planta	

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

A la llegada de los sacos, el responsable de recepción deberá agregar un sticker en las etiquetas de los sacos con el número de lote de recepción. Este número será colocado en todo el lote ingresado bajo una misma “Guía de remisión” según el ejemplo. Luego los sacos pasan a ser almacenados.

Figura 8

Etiquetado



Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

Al ingresar a proceso, el jefe de planta registrará el ingreso de la materia prima en un “Registro de ingreso a proceso de materia prima”, como figura en este ejemplo:

Figura 9

Registro de ingreso a proceso

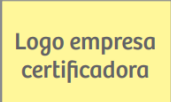
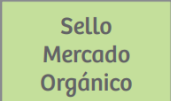
REGISTRO DE INGRESO A PROCESO DE MATERIA PRIMA - CASTAÑA				
N.º de lote proceso	18			
Fecha	14-3			
Guía de recepción	N.º de lote	Código de concesión	Cantidad de sacos	Peso neto
001-0008	ASCAT- 45-2015	10898765	20	1120

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

Luego del proceso correspondiente y la selección, la castaña es envasada al vacío y colocada en cajas de 20 kg. Cada caja deberá ser identificada con una etiqueta. A continuación, mostramos una sugerencia de etiqueta.

Figura 10

Etiquetado

	SAN JUANITO S.A.C. ORGANIC BRASIL NUTS Puerto Maldonado, Perú
	Lt. N.º SJ-18/14-3 Certified organic by: IMO CONTROL PE-BIO-123 Net Weight: 20 kg REF: 10/P26/Vta.123-2015
• Este producto cumple con el Reglamento Técnico para Productos orgánicos.	

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

El código de lote de producto terminado para exportación está conformado por las iniciales de la empresa junto con el correlativo de proceso de la empresa y la semana y el día en que fue procesado:

Figura 11

Numeración de etiqueta



Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

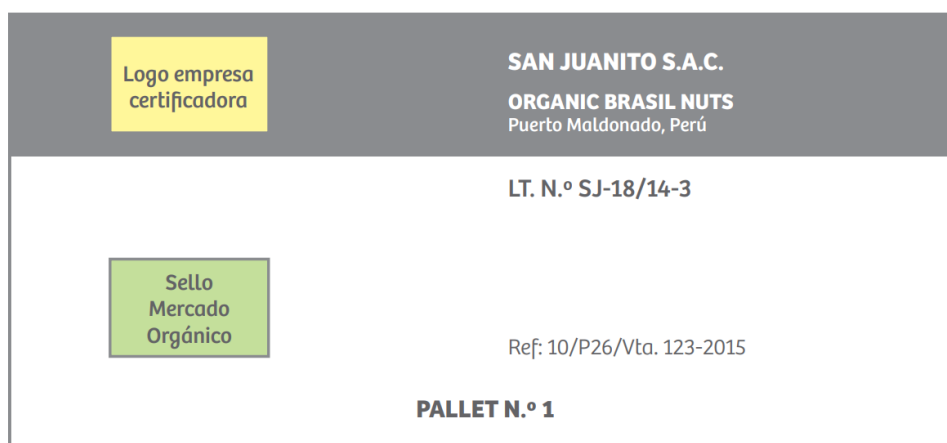
SJ-18: representa las iniciales de la empresa y el número de lote de proceso.

14-3: representa la fecha de producción del lote.

Posteriormente, las cajas son apiladas en pallets: el pallet también debe tener su propia identificación. A continuación, un ejemplo de la etiqueta del pallet.

Figura 12

Etiqueta de pallet



Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

Como se mencionó anteriormente, se puede colocar una referencia. Se sugiere hacerlo de la siguiente manera:

10: código del comprador/importador.

P-26: número de contrato del comprador.

Vta. 123-2015: número de venta del exportador

Finalmente, en esta etapa se llevará un “Registro de salida de producto terminado”, que considera los siguientes campos mínimos.

Figura 13

Registro de salida de producto

REGISTRO DE SALIDA DE PRODUCTO TERMINADO									
N.º de lote	Fecha de proceso	Cantidad de cajas	Peso	Org/Tran	Certificadora	Referencia imp/exp	N.º de pallet	Guía de remisión de envío al puerto	Fecha de salida
SJ-18	14-3	204	4088	O	Imo	10 / P-26 / V-123- 2015	1	008-2560	01/04/2015

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

D. Exportación

El área de exportación o comercialización envía a la planta de empaque los datos de sus referencias (código importador, número de contrato, correlativo de venta), datos que son consignados en el pallet.

El área de exportaciones solicita los certificados de transacción a la certificadora y asigna un número de lote documentario.

Asimismo, mantiene un “Registro de exportaciones”, en donde se detallan los datos relacionados a las ventas embarcadas. Los datos mínimos del registro son los siguientes:

Figura 14

Registro de exportaciones

REGISTRO DE EXPORTACIONES													
Venta	Referencia imp/exp	N.° pallet	Cajas embarcadas	Naue	Fecha de B/L	N.° de B/L	Naviera	Puerto de destino	Factura	Org/Tran	Correlativo lt. certificado	Certificadora	N.° certificado
V-123-2015	10/P-26/V-123-2015	10	10	Humboldt Express	27/06/2015	HS1251522	Hamburg Sued	Rotterdam	008-2563155	0	5	Imo	IM-115

Nota: Recopilación de manual de (PROMPERU, 2020)

4.2.1.2. Costeo de todo el proceso productivo hasta la comercialización

Tabla 12.

Costo de recolección de la castaña

Costos de acopio de Materia Prima	
Expresado en soles	
Descripción	C.U
Compra de Materia Prima (Castana)	230.00
Gasto En Estiba Nacional	4.00
Gasto en Transporte Nacional	10.00
Gasto en Sacos de barricas	3.00
Consulta de balance	0.25
Derecho de aprovechamiento	0.33
Gasolina	6.25
Bono de compra castaña jefe acopio	1.00
Gasto personal	2.08
Otros Gastos	1.00
Costo Total	257.91
Costo Total US\$ x br.	67.87
Costo de Servicio de acopio por barrica	27.91
Costo de Servicio de acopio por barrica US\$	7.35
Equivalente en cajas bolivianas	27.15
Costo de barrica por libra US\$	0.17

Nota: Recopilación de costeo de una empresa castañera.

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a la tabla 12, se tiene el costo por acopio de la materia prima como es la nuez de castaña, la misma que contiene gastos como transporte, estiva, gastos de personal, etc.

Tabla 13.

Detalle de gasto de personal de Acopio de Materia Prima

Detalle de gasto de personal de Acopio de Materia Prima						
Expresado en soles						
Cargo	Sueldo	Aportes	CTS	Gratificación	Vacaciones	Total
Jefe	4,130.50	470.05	408.10	750.37		5,759.03
Asistente	1,400.00	159.32	138.32	254.33	116.67	2,068.64
Chofer	1,752.50	199.43	173.15	318.37	146.04	2,589.50
Total	7,283.00	828.81	719.58	1,323.08	262.71	10,417.17

*Nota: Recopilación de costeo de una empresa castañera.***Análisis e Interpretación:**

De acuerdo a la tabla 13, se tiene el costo por acopio de la materia prima en el rubro de personal, tales como asistente, chofer, jefe.

Tabla 14.

Costos de Procesamiento de la castaña.

PRODUCCION	Junio
Barricas consumidas	3,736.22
Cajas Producidas	3,604
Rendimiento	1.04
Tipo de cambio-Sunat	3.636
COSTOS DE PRODUCCION	S/. 883,652.43
Materia prima	S/. 213,165.62
Mano de obra directa	S/. 62,500.48
Mano de obra indirecta	S/. 23,465.84
Envases y embalajes	S/. 5,520.05
Suministros	S/. 39,357.91
Depreciación	S/. 32,825.99

Costos indirectos de fabricación	S/.1,260,488.32
Total	S/. 5.57
Materia prima	S/.1.34
Mano de obra directa	S/. 0.39
Mano de obra indirecta	S/. 0.15
Envases y embalajes	S/.0.03
suministros	
Depreciación	S/. 0.25
Costos indirectos de fabricación	S/. 0.21
COSTO POR LIBRA S/.	S/. 7.95
Materia prima	\$ 1.53
Mano de obra directa	\$ 0.37
Mano de obra indirecta	\$ 0.11
Envases y embalajes	\$ 0.04
suministros	\$0.01
Depreciación	\$ 0.07
Costos indirectos de fabricación	\$ 0.06
COSTO POR LIBRA \$	\$ 2.19
Materia prima	S/. 245.19
Mano de obra directa	S/. 59.15
Mano de obra indirecta	S/. 17.34
Envases y embalajes	S/. 6.51
suministros	S/. 1.53
Depreciación	S/. 10.92
Costos indirectos de fabricación	S/. 9.11
COSTO POR CAJA S/	S/. 349.75

Nota: Recopilación de costeo de una empresa castañera.

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a la tabla 14, se tiene el costo por procesamiento según las especificaciones correspondientes.

Tabla 15.

Costo de Comercialización de la castaña.

Descripción o detalle	Costos 2023		
	dólares - contenedor 800 cajas (15,968kg)		costos unitarios \$us / libra
	dólares	Soles	costos dólares x libra
Laboratorio	1,368.42	5,200.00	0.04
Seguro de la carga a lima	6,806.00	25,862.80	0.00
TRANSPORTE ARAGON (0.50 soles x kilo)	1,684.21	6,400.00	0.05
Total Pto - lima	9,858.63	37,462.80	0.09
Fitosanitario exportación	50.00	190.00	0.00
Certificado de origen (ccl- adex)	11.18	42.50	0.00
Agencia de aduanas	100.00	380.00	0.00
Fargoline - gate out, llenado, movilización senasa y rotura de precinto	0.00	0.00	-
Cuadrilla - fargoline	0.00	0.00	-
Traccion recojo de vacio - fargoline	100.00	380.00	0.00
Servicio logistico integrado (fargoline)	450.00	1710.00	0.01
Arribo tardio de contenedores - fargoline	0.00	0.00	-
Montacarga	0	0.00	-
Visado de bl	200.00	760.00	0.01
Thc - emision del bl x la naviera cma	25.00	95.00	0.00
Envio de documentos	50.00	190.00	0.00
Otros (tramites generales, inspecciones, otros)	20	10	0.00
Total de costos de venta	1006.18	3757.50	0.03
FOB			
Total costos \$ y s/. Por libra	10,864.82	41,220.30	0.12

Nota: Recopilación de costeo de una empresa castañera.

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a la tabla 15, se tiene el costo de la comercialización la misma que en su mayoría son exportaciones, es por ello que se considera gastos correspondientes a los agentes de aduanas.

Tabla 16.

Hoja de costos

Costo de producción 2023		
PRODUCCION		Agosto
Barricas consumidas		3,880.00
Cajas Producidas		3,789
Rendimiento		1.02
Tipo de cambio-Sunat		3.696
COSTOS DE PRODUCCION		
Materia prima	S/.	728,185.27
Mano de obra directa	S/.	208,077.26
Mano de obra indirecta	S/.	49,539.44
Envases y embalajes	S/.	24,425.93
Suministros	S/.	4,506.18
Depreciación	S/.	31,220.71
Costos indirectos de fabricación	S/.	29,794.10
Total	S/.	1,075,748.89
Materia prima	S/.	4.37
Mano de obra directa	S/.	1.25
Mano de obra indirecta	S/.	0.30
Envases y embalajes	S/.	0.15
suministros	S/.	0.03
Depreciación	S/.	0.19

Costos indirectos de fabricación	S/.	0.18
COSTO POR LIBRA S/.		S/. 6.45
Materia prima	\$	1.18
Mano de obra directa	\$	0.34
Mano de obra indirecta	\$	0.08
Envases y embalajes	\$	0.04
suministros	\$	0.01
Depreciación	\$	0.05
Costos indirectos de fabricación	\$	0.05
COSTO POR LIBRA \$	\$	1.75
Materia prima	S/.	192.18
Mano de obra directa	S/.	54.92
Mano de obra indirecta	S/.	13.07
Envases y embalajes	S/.	6.45
suministros	S/.	1.19
Depreciación	S/.	8.24
Costos indirectos de fabricación	S/.	7.86
COSTO POR CAJA S/	S/.	283.91

Nota: Recopilación de costeo de una empresa castañera.

Análisis e Interpretación:

De acuerdo a la tabla 15, se tiene el costo de producción que contiene todos los costos y gastos que se generan en el proceso de producción de la castaña.

4.2.2. Observación de visita a una empresa Castañera.

Inicia con la compra de castaña ya sea de productores de la región Amazonia como del bosque de Mavila, alegría o de Brasil, donde es su centro de acopio. La estacionalidad del acopio es en los meses enero a junio, en esa temporada hay más cantidad de productores que te ofrecen la castaña y algunos a menor

precio, para su traslado del centro de acopio hasta la empresa mayormente utilizan transporte público.

Una vez realizadas pasamos con el control de calidad de las barricas, cuantas barricas están entregando, separarlos por calidad y proceder con el pelado. Se clasifica por fecha según el ingreso, la cascara se utiliza para la caldera, luego la castaña pasa a ser transportada a la sala de máquina, teniendo un ventilador centrífugo, retirando defectos que tuvieran la castaña, y pasa a la mesa larga para ser clasificada por tamaños luego pasa al horno de deshidratación, pasando luego por el control de calidad nuevamente y pasa a ser almacenado. Luego se tiene que tener sumo cuidado, tienen que tener uniformidad las castañas y es empacado al vacío. La empresa tiene oficina en Korea.

Ahora para su exportación la empresa cumple con ciertos requisitos como certificaciones de BRC, certificación orgánica, certificación unión ética de biocomercio etc., que son obligatorios y necesarios para su venta en los países de Corea, china y otros.

CONCLUSIONES

Primero: Los costos de adquisición y comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023. Al evidenciarse que desde la adquisición hasta su exportación pasa por una serie de procedimientos que afectan considerablemente el mercado exportador siendo este producto bandera de la región de Madre de Dios, aún existen dificultades que deben ser superadas, además que la volatilidad de precios es constante, y la rigurosidad de las certificaciones que se necesitan para exportar.

Segundo: Los costos de adquisición de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023, esto a consecuencia de que se ha evidenciado que la estacionalidad, la capacidad de acopio entre otros factores provocan que exista menos productos a fin de cumplir con la demanda de los clientes, además que por temporadas la adquisición sea escasa y por ende la calidad del producto baje lo que provoca que exista menos producción.

Tercero: Los costos de comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023. Al evidenciarse que los costos de la materia prima se elevan considerablemente por temporadas y eso ocasiona que la exportación sea menor, además se debe de cumplir con los estándares de calidad, lo que dificulta su exportación que es realizada por los agentes de aduanas, pues cada vez aumenta el número de certificaciones que deben de contar a fin de exportar un producto de calidad.

SUGERENCIAS

Primero: Al presidente de los castañeros que gestione convenios con el Goremad a fin de salvaguardar la producción de la castaña, que a pesar estar debidamente normada aún existen vacíos que deben ser regulados, en coordinación con los productores directos.

Segundo: a la población castañera que incentive a la reforestación de la castaña para futuras generaciones puesto que de esta manera salvaguardaremos este recurso natural, con el fin de que se continúe con los derechos de aprovechamiento.

Tercero: a los castañeros que tengan en cuenta las certificaciones al producto de la castaña puesto que existen mercados que exigen mayor número de certificaciones a fin de comercializar dicho producto, por lo que resulta importante tener un plan de certificaciones y cumplir con los estándares que se requiera.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACCA. (2021). *FORTALECIENDO LA CADENA DE VALOR DE LA CASTAÑA*. Conservación Amazónica – ACCA:
https://www.acca.org.pe/cadenadevalor_castana_incap-acca/
- AEMP. (2012). *CADENA DE COMERCIALIZACIÓN DE LA CASTAÑA*. 37. Autoridad nacional de fiscalización y control social de empresas.
- Arévalo, M. C. (20 de febrero de 2022). *¿Qué es el riesgo de mercado en riesgos financieros?* <https://www.piranirisk.com/es/blog/que-es-el-riesgo-de-mercado>
- Bind. (2022). *Definición de: Costos de adquisición*.
<https://bind.com.mx/glosario/glosario-inventarios-costos-de-adquisicion#:~:text=Los%20costos%20de%20adquisici%C3%B3n%20son,producci%C3%B3n%20o%20un%20producto%20terminado.>
- Cortegana, G. J. (2021). *Factores económicos que influyen en las exportaciones de castaña Amazónica en el Departamento de Madre de Dios hacia EEUU. Periodo 2015 al 2020*. Repositorio de la UCV:
https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/67606/Cortegana_GJ-SD.pdf?sequence=1
- Delfín, S. Y. (2021). *EXPORTACIONES DE CASTAÑA DESDE PERÚ HACIA ESTADOS UNIDOS Y LOS FACTORES ECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN SU VARIACIÓN*. *Compendium*, 24(47). Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado, Venezuela:
<https://www.redalyc.org/journal/880/88069714003/html/>
- Dircetur. (2013). *PLAN OPERATIVO DE PRODUCTO CASTAÑA*.
- Euroinnova. (2022). *que es el costo de comercialización*.
<https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-el-costode-comercializacion>
- Flores, C. M., & Morales, C. B. (2018). *“Factores críticos para la exportación de castaña pelada de Madre de Dios - Perú hacia Corea del Sur desde el 2014 hasta 2017”*. Repositorio UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS:
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624424/Flores_CM.pdf?sequence=14&isAllowed=y
- Grandiller, V. M. (2018). *Costo de adquisición y comercialización de la castaña en la empresa “La Nuez” S.R.L. Puerto Maldonado 2017*. Repositorio de la UAC:
https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/2748/Michel_Tesis_bachiller_2018.pdf?sequence=1
- Hernández, S. R. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

- Hernandez, S. R. (2019). Fundamentos de la metodología de la investigación. En S. R. Hernandez, *Fundamentos de la metodología de la investigación* (pág. 335). Madrid: Mcgrw.
- IIAP. (2011). *LA CADENA DE VALOR DE LA CASTAÑA AMAZONICA DEL PERU*. INSTITUTO DE INVESTIGACIONES DE LA AMAZONIA PERUANA: <http://www.iiap.org.pe/Upload/Conferencia/CONF144.pdf>
- Mantilla, M. T., & Moses, B. F. (2022). *La influencia del biocomercio en la cadena de valor de exportación de la nuez del Brasil entre los años 2012 y 2019*. Repositorio de la Universidad de Lima: https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/16040/Mantilla_Moses_Influencia-biocomercio-cadena-valor-exportaci%C3%B3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pedrosa, S. J. (2020). *Riesgo de mercado*. economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/riesgo-de-mercado.html>
- Pictet. (junio de 2020). *Riesgo de mercado: qué es y cuáles son los factores que lo determinan*. <https://am.pictet/es/blog/articulos/guia-de-finanzas/riesgo-de-mercado-que-es-y-cuales-son-los-factores-que-lo-determinan>
- PROMPERÚ. (diciembre de 2020). *Guía práctica para la implementación del sistema de trazabilidad de castaña orgánica*. <https://recursos.expertemos.pe/guia-practica-implementacion-sistema-trazabilidad-castana-organica.pdf>
- Santaella, J. (octubre de 2021). *Mercados*. <https://economia3.com/volatilidad-inversion-que-es/>
- Santander. (29 de junio de 2022). *Riesgos financieros: qué son, tipos y consejos para enfrentarse a ellos*. <https://www.becas-santander.com/es/blog/riesgos-financieros.html#:~:text=El%20riesgo%20de%20mercado%20surge,d e%20consumo%20de%20los%20clientes.>
- SIICEX. (2022). *Sistema integrado de información de comercio exterior*. https://www.siicex.gob.pe/siicex/porta15ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sfichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=0801220000
- Supo, J. C. (2020). *Metodología de la investigación científica* (Tercera ed.). (I. Published, Ed.) Arequipa, Perú: Sociedad Hispana de Investigadores Científicos-SINCIE.

ANEXOS

ANEXO N°01: MATRIZ DE OPERACIONALIZACION DE LAS VARIABLES

DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
<p>Variable dependiente 1: costos de adquisición.</p> <p>(Euroinnova, 2022) es el precio que ha sido reflejado en la inversión necesaria para poder colocarlo en el mercado, es decir, que se trata de cuánto nos ha costado emprender el camino de nuestra marca en el mercado.</p> <p>Los costos de adquisición son aquellos asociados con la inversión que la empresa realiza para adquirir determinada mercancía.</p>	<p>Son operaciones que se calculan a fin de obtener un producto tales como debe contener el costo de adquisición.</p>	Costo de materia prima	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de acopio - Calidad de producto - Estacionalidad 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuál es su capacidad de producción en promedio? 2. ¿su capacidad de producción es suficiente para cubrir sus demandas ante sus clientes? 3. ¿sus productos cumplen con los estándares internacionales de calidad? 4. ¿Ud. ¿Tiene un control de calidad en sus procesos de recolección? 5. ¿Cuál es la estacionalidad de acopio de castaña? 6. ¿es variable la estacionalidad de acopio?
		Costos vinculados	<ul style="list-style-type: none"> - Transporte - Estiva y desestiba - Derechos de aprovechamiento 	<ol style="list-style-type: none"> 7. ¿con qué frecuencia utiliza un medio de transporte? 8. ¿su medio de transporte más frecuente es público o privado? 9. ¿Cuánto personal requiere en promedio para el traslado por cada viaje? 10. ¿sus estibadores son trabajadores de la empresa o son personal temporal? 11. ¿los pagos por derecho de aprovechamiento son realizados por la empresa o por los productores? 12. ¿en caso que los pagos sean realizados por la empresa cuanto es el promedio de pago que realiza?
<p>Variable dependiente 2: costos de comercialización</p> <p>(Euroinnova, 2022) También llamado costo de distribución o costo de venta de un producto o servicio, es el precio que ha sido reflejado en la inversión necesaria para poder colocarlo en el mercado, es decir, que se trata de cuánto nos ha costado emprender el camino de nuestra marca en el mercado.</p>	<p>Son los costos que se incurren tales como el costo de venta y los costos logísticos</p>	Costos de venta	<ul style="list-style-type: none"> - Materia prima - Mano de obra - CIF - 	<ol style="list-style-type: none"> 13. ¿Cuánto es el costo de materia prima en promedio? 14. ¿qué gastos de personal considera? 15. ¿Cuánto es el costo de la mano de obra por cada caja procesada? 16. ¿Qué rubros considera en los CIF? 17. ¿Cuánto es el costo promedio por cada caja procesada?
		Costos logísticos	<ul style="list-style-type: none"> • Transporte • Operador logístico • Agente de aduanas 	<ol style="list-style-type: none"> 18. ¿las condiciones de entrega de la castaña son puesto a destino o puesto en boca de fábrica? 19. ¿Cuánto es el costo promedio de su operador logístico por contenedor por cada envío de la castaña al exterior? 20. ¿Cuánto es el costo de su agente de aduana en promedio por contenedor por cada envío de la castaña al exterior?

<p>Riesgos de mercado: el riesgo de mercado es el riesgo provocado por imprevistos que inciden en el valor de los activos. En otras palabras, es la posibilidad (que puede gestionarse, pero no evitarse) de obtener una rentabilidad inferior de la esperada. Los factores que lo determinan son múltiples y pueden combinarse entre sí y tener distinto peso, entre otras cosas, en función del tipo de operación efectuada. (Pictet, 2020)</p>	<p>Es un factor provocado por los productos sustitutos, así como la volatilidad de precios en donde los productos requieren certificación.</p>	<p>Productos sustitutos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Variedad de tipos de nueces - La costumbre 	<p>21. ¿Cuál es producto sustituto que compite con la castaña? 22. ¿Cuántas variedades de nueces conoce? 23. ¿Considera que las personas en la localidad no están habituadas a consumir castaña? 24. ¿Considera que la castaña cuenta con nutrientes que aportan a la salud?</p>
		<p>Volatilidad de precios</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de producción 	<p>25. ¿Su capacidad de producción es suficiente para atención de sus exportaciones? 26. ¿Alguna vez se quedó sin atender algún cliente por falta de capacidad de producción?</p>
		<p>Certificación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Cantidad de certificaciones - Renovación de certificación 	<p>27. ¿Qué certificaciones cuenta? 28. ¿es suficiente las certificaciones que cuenta para atender a sus clientes? 29. ¿cada cuánto tiempo renueva sus certificaciones? 30. ¿a perdido algún cliente por no renovar su certificación?</p>

ANEXO N° 02: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”				
PROBLEMAS	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES /INDICADORES	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL		
¿Como los costos de adquisición y comercialización son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?	Analizar como los costos de adquisición y comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.	Los costos de adquisición y comercialización son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.	Variable dependiente 1: Costos de adquisición Dimensión 1 Costo de materia prima Indicador <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de acopio • Calidad de producto • Estacionalidad 	Enfoque de investigación Enfoque cuantitativo Diseño de investigación No experimental Nivel de investigación descriptiva Tipo de investigación Investigación aplicada
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPOTESIS ESPECÍFICOS	Dimensión 2 Costos vinculados Indicador <ul style="list-style-type: none"> • Transporte • Estiva y Desestiba • Derechos de aprovechamiento 	Métodos Deductivo de recolección de datos Documentación, entrevista De procesamiento de datos Fiabilidad Alfa de Cronbach Gráficos estadísticos Tablas de frecuencia
¿Cómo los costos de adquisición de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?	Analizar como los costos de adquisición de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.	Los costos de adquisición de la castaña son afectados significativamente por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.	Variable dependiente 2: costos de comercialización Dimensión 1 Costos de venta	Población muestra

<p>¿Como los costos de comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023?</p>	<p>Analizar como los costos de comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.</p>	<p>Los costos de comercialización de la castaña son afectados por los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Materia prima • Mano de obra • CIF <p>Dimensión 2 Costos logísticos</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> • Transporte • Operador logístico • Agente de aduanas <p>Variable independiente: Riesgos de mercado</p> <p>Dimensión 1 - Productos sustitutos</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> -variedad de tipos de nueces -La costumbre <p>Dimensión 2 Volatilidad de precios</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> -Capacidad de producción <p>Dimensión 3 Certificación</p> <p>Indicadores</p> <ul style="list-style-type: none"> -cantidad de certificaciones -renovación de certificación 	<p>9 empresas castañeras exportadoras</p> <p>muestra 5</p>
---	---	---	---	--

**ANEXO N° 03: INSTRUMENTO
GUIA DE ENTREVISTA**

INSTRUCCIONES:

- Título: **“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”**
- Fecha:
- Encuestado:

Costo de adquisición		
1	¿Cuál es su capacidad de producción en promedio?	
2	¿Su capacidad de producción es suficiente para cubrir sus demandas ante sus clientes?	
3	¿Sus productos cumplen con los estándares internaciones de calidad?	
4	¿Ud. ¿Tiene un control de calidad en sus procesos de recolección?	
5	¿Cuál es la estacionalidad de acopio de castaña?	
6	¿Es variable la estacionalidad de acopio?	
7	¿Con que frecuencia utiliza un medio de transporte?	
8	¿Su medio de transporte más frecuente es público o privado?	
9	¿Cuánto personal requiere en promedio para el traslado por cada viaje?	
10	¿Sus estibadores son trabajadores de la empresa o son personal temporal?	
11	¿Los pagos por derecho de aprovechamiento son realizados por la empresa o por los productores?	
12	¿En caso que los pagos sean realizados por la empresa cuanto es el promedio de pago que realiza?	
Costos de comercialización		
13	¿Cuánto es el costo de materia prima en promedio?	
14	¿qué gastos de personal considera?	
15	¿Cuánto es el costo de la mano de obra por cada caja procesada?	
16	¿Qué rubros considera en los CIF?	
17	¿Cuánto es el costo promedio por cada caja procesada?	

18	¿Las condiciones de entrega de la castaña son puesto a destino o puesto en boca de fabrica?	
19	¿Cuánto es el costo promedio de su operador logístico por contenedor por cada envió de la castaña al exterior?	
20	¿Cuánto es el costo de su agente de aduana en promedio por contenedor por cada envió de la castaña al exterior?	
	Productos sustitutos	
21	¿Cuál es producto sustituto que compite con la castaña?	
22	¿Cuántas variedades de nueces conoce?	
23	¿Considera que las personas en la localidad no están habituadas a consumir castaña?	
24	¿Considera que la castaña cuenta con nutrientes que aportan a la salud?	
	Volatilidad de precios	
25	¿Su capacidad de producción es suficiente para atención de sus exportaciones?	
26	¿Alguna vez se quedó sin atender algún cliente por falta de capacidad de producción?	
	Certificación	
27	¿Qué certificaciones cuenta?	
28	¿Es suficiente las certificaciones que cuenta para atender a sus clientes?	
29	¿Cada cuánto tiempo renueva sus certificaciones?	
30	¿A perdido algún cliente por no renovar su certificación?	

GUIA DE ANALISIS DOCUMENTAL

- Título: **“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”**
- Empresa:
- Fecha:.....

Detalle	Descripción	Importe a analizar
Costo de recolección	Costo de acopio de materia prima	
	Costo de personal de acopio	
	Otros costos	
Costo del procesamiento de la castaña	Costo de producción	
	Otros costos	
	Mano de obra	
Costo de comercialización	Costo de seguro	
	Costos aduaneros	
	Otros costos	
Hoja de costos	Resumen y calculo	

ANEXO N° 04: SOLICITUD DE VALIDACION DE INSTRUMENTO



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE DE DIOS

“Madre de Dios, Capital de la Biodiversidad del Perú”

Tambopata, 02 de abril 2023

CARTA 001- 2023-IRP-GQM

SEÑORA: Mgt. Ruth Raquel Navio Condori

Presente. –

ASUNTO. SOLICITO OPINION PARA VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION.

Es grato dirigirnos a Ud. Para saludarla cordialmente y a la vez manifestarle que en condición de bachilleres de la carrera profesional de contabilidad y finanzas de la universidad nacional amazónica de madre de dios venimos realizando el trabajo de investigación cuyo título es: **“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”** Por tal razón, recorro a su conocimiento y experiencia en el campo de la investigación para solicitarle su opinión profesional respecto a la estructura y valides de los instrumentos que acompaño a la presente.

- **Matriz de consistencia de la investigación.**
- **Matriz de operacionalización de variables.**
- **Matriz de recolección de datos.**
- **Instrumento**

Agradecemos por anticipado su aceptación a la presente, quedando de Ud. Muy reconocido.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Isabel Rojas Poma'.

.....
Isabel Rojas Poma
Tesista

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Gladys Quispe Mamani'.

.....
Gladys Quispe Mamani
Tesista



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE DE DIOS
 “Madre de Dios, Capital de la Biodiversidad del Perú”

Tambopata, 19 de marzo 2023

CARTA 002- 2023-IRP-GQM

SEÑOR: Mgt. Franklin Jara Rodríguez

Presente. –

ASUNTO. SOLICITO OPINION PARA VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION.

Es grato dirigirnos a Ud. Para saludarla cordialmente y a la vez manifestarle que en condición de bachilleres de la carrera profesional de contabilidad y finanzas de la universidad nacional amazónica de madre de dios venimos realizando el trabajo de investigación cuyo título es: **“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”** Por tal razón, recorro a su conocimiento y experiencia en el campo de la investigación para solicitarle su opinión profesional respecto a la estructura y valides de los instrumentos que acompaño a la presente.

- **Matriz de consistencia de la investigación.**
- **Matriz de operacionalización de variables.**
- **Matriz de recolección de datos.**
- **Instrumento**

Agradecemos por anticipado su aceptación a la presente, quedando de Ud. Muy reconocido.

Atentamente,

.....
Isabel Rojas Poma
Tesista

.....
Gladys Quispe Mamani
Tesista



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE DE DIOS

“Madre de Dios, Capital de la Biodiversidad del Perú”

Tambopata, 19 de marzo 2023

CARTA 003- 2023-IRP-GQM

SEÑOR: Dra. Ana Maria Fpuro Taiña

Presente. –

ASUNTO. SOLICITO OPINION PARA VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION.

Es grato dirigimos a Ud. Para saludarla cordialmente y a la vez manifestarle que en condición de bachilleres de la carrera profesional de contabilidad y finanzas de la universidad nacional amazónica de madre de dios venimos realizando el trabajo de investigación cuyo título es: **“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”**

Por tal razón, recorro a su conocimiento y experiencia en el campo de la investigación para solicitarle su opinión profesional respecto a la estructura y valides de los instrumentos que acompaño a la presente.

- **Matriz de consistencia de la investigación.**
- **Matriz de operacionalización de variables.**
- **Matriz de recolección de datos.**
- **Instrumento**

Agradecemos por anticipado su aceptación a la presente, quedando de Ud. Muy reconocido.

Atentamente,

.....
Isabel Rojas Poma
Tesista

.....
Gladys Quispe Mamani
Tesista

ANEXO N° 05: FICHA DE VALIDACION

VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

I. DATOS GENERALES:

Título del trabajo de investigación:

“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”

CRITERIO	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelentes
			0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
FORMA	1.REDACCION	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.					95
	2.CLARIDAD	Esta formulado con un lenguaje apropiado.					95
	3.OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.					95
CONTENIDO	4.ACTUALIDAD	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					95
	5.SUFICIENCIA	Los ítems son adecuados en cantidad y profundidad.					95
	6.INTENCIONALIDAD	El instrumento mide en forma pertinente las variables de investigación.					95
ESTRUCTURA	7.ORGANIZACION	Existe una organización lógica entre todos los elementos básicos de la investigación					95
	8.CONSISTENCIA	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativa.					95
	9.COHERENCIA	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables.					95
	10.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					95

II. PROMEDIO DE VALORACION:

95

III. LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO:

Procede su aplicación

Debe corregirse



Mgt. Ruth Raquel Navio Condori

VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

I.-DATOS GENERALES:

Título del trabajo de investigación:

“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”

CRITERIO	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelentes
			0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
FORMA	1.REDACCION	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.					95
	2.CLARIDAD	Esta formulado con un lenguaje apropiado.					95
	3.OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.					95
CONTENIDO	4.ACTUALIDAD	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					95
	5.SUFICIENCIA	Los ítems son adecuados en cantidad y profundidad.					95
	6.INTENCIONALIDAD	El instrumento mide en forma pertinente las variables de investigación.					95
ESTRUCTURA	7.ORGANIZACION	Existe una organización lógica entre todos los elementos básicos de la investigación					95
	8.CONSISTENCIA	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativa.					95
	9.COHERENCIA	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables.					95
	10.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					95

II.- PROMEDIO DE VALORACION:

95

III.-LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO:

Procede su aplicación

Debe corregirse



Mgt. Franklin Jara Rodríguez

DNI 44159226

VALIDACION DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACION

- I. DATOS GENERALES:
Título del trabajo de investigación:

“Costos de adquisición y comercialización de la castaña y los riesgos del mercado en las empresas castañeras de Madre de Dios, 2021-2023”

CRITERIO	INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente	Regular	Bueno	Muy Bueno	Excelentes
			0-20%	21-40%	41-60%	61-80%	81-100%
FORMA	1.REDACCION	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.					90
	2.CLARIDAD	Esta formulado con un lenguaje apropiado.					90
	3.OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.					90
CONTENIDO	4.ACTUALIDAD	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					90
	5.SUFICIENCIA	Los ítems son adecuados en cantidad y profundidad.					90
	6.INTENCIONALIDAD	El instrumento mide en forma pertinente las variables de investigación.					90
ESTRUCTURA	7.ORGANIZACION	Existe una organización lógica entre todos los elementos básicos de la investigación					90
	8.CONSISTENCIA	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación educativa.					90
	9.COHERENCIA	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables.					90
	10.METODOLOGIA	La estrategia responde al propósito del diagnostico					90

II. PROMEDIO DE VALORACION:

90

III. LUEGO DE REVISADO EL INSTRUMENTO:

Procede su aplicación

Debe corregirse


Dra. Ana María Fpuro Taiña