



Desarrollo de la exportación de castaña pelada de Madre de Dios-Perú al mercado de Estados Unidos

Development of the export of peeled chestnut from Madre de Dios-Peru to the United States market

Erika Carmen Linares Muñoz ¹, Miriam Huaman Condori ¹, Shirley Villafuerte Salazar ¹

¹ Universidad Andina del Cusco, Cusco, Perú.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo conocer la factibilidad y beneficios de la exportación de la castaña pelada al mercado estadounidense, el cual busca generar una economía equilibrada y adecuada para el desarrollo del comercio internacional, evitando las barreras comerciales. El presente artículo expone tipos de revisión bibliográfica en base a estadísticas, planes estratégicos, bases de datos, reportes anuales y artículos de investigación. En el Perú, principalmente en Madre de Dios se desarrolla la producción de castañas con una superficie de siembra y cosecha del 30 % del total de la región; poseen una marca colectiva, denominada “Morikke”; siendo su principal mercado hasta el 2016, Estados Unidos. Dicha exportación aporta al desarrollo de la región de Madre de Dios tanto en lo ecológico, social y económico. Durante el primer trimestre del 2017, la castaña de Perú llegó a 20 mercados. El segundo, después de Corea del Sur, fue Estados Unidos, ambos tienen una participación del 74% del total. Se concluye que Estados Unidos sigue siendo un mercado llamativo y potencial para la exportación de castaña pelada o nuez de Brasil, por el creciente incremento de su población y por la tendencia de consumo orgánico, siendo el Perú, Madre de Dios, un país potencial para la exportación de dicho producto.

Palabras clave: Castaña pelada, nuez de Brasil, mercado Estados Unidos, exportación, castaña pelada de Perú.

Correspondencia:
svillafuertes01@uandina.edu.pe

Recibido: 18/10/2020

Aprobado: 29/01/2021

Citar como:

Linares Muñoz, E.C., Huaman Condori, M., Villafuerte Salazar, S., (2020). Desarrollo de la Exportación de Castaña Pelada de Madre de Dios-Perú al Mercado de Estados Unidos. *Kallpay*, N° 3, 139-143

ABSTRACT

The objective of this research is to know the feasibility and benefits of the export of peeled chestnuts to the US market, which seeks to generate a balanced and adequate economy for the development of international trade, avoiding trade barriers. This article presents types of bibliographic review based on statistics, strategic plans, databases, annual reports and research articles. In Peru, mainly in Madre de Dios, chestnut production is developed with a planting and harvesting area of 30% of the total in the region; they own a collective brand, called “Morikke”; being its main market until 2016, the United States. This export contributes to the development of the Madre de Dios region both ecologically, socially and economically. During the first quarter of 2017, the chestnut from Peru reached 20 markets. The second, after South Korea, was the United States, both have a share of 74% of the total. It is concluded that the United States continues to be a striking and potential market for the export of peeled chestnut or Brazil nut, due to the growing increase in its population and due to the trend of organic consumption, being Peru, Madre de Dios, a potential country for the export of said product.

Keywords: Peeled chestnut, Brazil nut, United States market, export, peeled chestnut from Peru.

Introducción

Las exportaciones internacionales permiten la apertura de nuevos mercados, nuevas carteras de negocios, así como la ruptura de barreras comerciales entre países, es por ello que las empresas de todo tamaño buscan ingresar a nuevos mercados.

La castaña o nuez de Brasil es una semilla de *Bertholletia excelsa* H.B.K. Un árbol destacado de la familia *Lecythidaceae*, de más de 50 m de altura y más de 2m de diámetro de tronco, es una especie nativa que se

encuentra en concentraciones significativas en la zona de bosque húmedo tropical en la Amazonia de Brasil, Bolivia y Perú, donde crece en rodales naturales de Madre de Dios, la recolección de castaña es una actividad que vienen realizando los campesinos de la región amazónica desde tiempos antiguos, este producto del bosque es comercializado en dos formas: como “almendras en cáscara” (in-shell) y como almendra sin cáscara (kernels) (Ministerio de Agricultura y Riego [MINAGRI], s/f).

La castaña o Nuez de Brasil es un fruto seco, su parte comestible es esencialmente oleaginosa, con un buen tenor (porcentaje y calidad) de proteínas, que contiene los ocho aminoácidos esenciales para la dieta humana, siendo el alimento de origen vegetal que posee la mayor concentración de metionina, posee un valor nutricional excepcional por su gran porcentaje de proteínas y vitaminas (calcio, fósforo, vitamina A, B1, B2) además, de aminoácidos esenciales y cuenta con un contenido proteico equivalente al de la leche. La cosecha de castaña se realiza aproximadamente entre los 12 a 15 años, teniendo como disponibilidad estacionaria entre los meses de mayo a noviembre (Canazas, 2015).

Asimismo, la castaña no solo presenta un valor nutricional importante, sino también un valor gastronómico peruano ya que es usado en diversos platos y postres, se consume tanto cruda, tostada, en harina y en leche; para la preparación de galletas, tortas, dulces, manjares, platos característicos del Perú como ají de gallina, lomo a la gordon blue, entre otros.

El aprovechamiento de castaña a nivel comercial y para exportación se inició a comienzos del siglo XX, después de que esta especie fue “descubierta” y descrita por los botánicos Humboldt y Bonpland en 1807. Al conocer todas las bondades de la castaña a nivel mundial, diversos países buscan el producto en diferentes presentaciones. Por tal motivo se realiza la presente investigación para ingresar al mercado de Estados Unidos con castañas peladas, siendo el objetivo del presente artículo dar a conocer la factibilidad y beneficios de la exportación de la castaña pelada al mercado estadounidense.

El Perú, en su infinita diversidad de especies agrícolas, es uno de los 3 principales países en el mundo que producen las Nueces de Brasil (castañas) seguido de Bolivia y Brasil. Madre de Dios es el único lugar del país donde se da la producción de este fruto, siendo Tambopata la zona de mayor producción; además, la recolección y procesamiento de este fruto es la actividad económica de productos no tradicionales más importante de la zona debido a que, ya sea directa o indirectamente, esta

contribuye alrededor del 67% del total de los ingresos de las familias (Instituto de Investigaciones de la Amazonia Peruana [Promamazonia], 2013).

La gran biodiversidad peruana, especialmente en zonas como Madre de Dios ayudan a la producción de la castaña, teniendo en cuenta que el 30% de la superficie de la región es ocupada por árboles de castaña que generan semillas con características específicas para generar un aprovechamiento económico (Ministerio del Ambiente [MINAM], 2014).

La actividad castañera es reconocida como una actividad sostenible, ya que la interacción con el ecosistema es mínima y mantiene intacta la conservación de nuestra Amazonía (Pinchi, 2009).

Es así, que después de un largo proceso de desarrollo, en marzo del 2019 se dio a conocer la marca colectiva “Morikke”, la cual ayudará a dar realce a la castaña de Madre de Dios, tanto en el mercado nacional como internacional, dentro de esta marca se destaca tres variantes de la castaña: castaña sin cáscara, aceite y leche de castaña con fines alimenticios, castaña azucarada con fines de confitería y castaña con cáscara y fresca (Diario Gestión – Economía, 2019).

En el Perú, durante el periodo enero-septiembre del año 2017, nuestro país exportó un total de 2.672.664 kilos de nueces de Brasil sin cáscara por un valor FOB de USD 37.714.191. (Agencia Agraria de Noticias, 2017).

Por todas estas peculiaridades de la castaña, existen países que desean la importación del mencionado producto, siendo uno de ellos Estados Unidos. Dicho país posee una población de 327.352.000 habitantes, con un ingreso per cápita de USD 59 495 dólares americanos, ubicándolo en la posición diez de 196 países, por lo que supone que su población tiene un buen nivel de vida y buscan continuamente mejorar su calidad, según el índice de desarrollo humano (Datos Macro, 2019).

Por otro lado, posee un ranking de competitividad de 83,67 para el año 2019, ubicándolo como el segundo país con mayor competitividad, lo cual también asegura que su población tiene un alto nivel de prosperidad (Figura 1).

Figura 1
Índice de Competitividad Global de Estados Unidos

Estados Unidos - Índice de Competitividad Global		
Fecha	Ranking de Competitividad	Índice de Competitividad
2019	2°	83.67
2018	1°	85.64
2017	3°	83.57
2016	3°	80.19
2015	3°	79.2
2014	5°	78.32
2013	7°	78.11
2012	5°	77.53
2011	4°	77.59
2010	2°	79.86
2009	1°	82.06
2008	1°	81.04
2007	1°	82.84



Fuente: Datos Macro (2019), Índice de Competitividad. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-competitividad-global/usa>

Como se indicó anteriormente, los árboles de las Nueces de Brasil crecen naturalmente en los bosques amazónicos de Brasil, Bolivia y Perú. Según el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA, 2017), los efectos climáticos de dichos países afectan directamente a la producción de este producto, sin embargo, la alta demanda internacional genera un importante incremento en el precio. Asimismo, la Gerencia de Agroexportaciones de la Asociación de Exportadores- ADEX, la exportación peruana de castañas sumó USD 23.490.000 entre enero y junio del año 2017, lo que representó un crecimiento de 58% respecto a similar periodo del 2016.

Según las Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc. (TRADEMAP), el principal mercado de este producto ha sido Estados Unidos hasta el 2016, sumando un valor de USD 25,319 Miles de dólares ese año. Sin embargo, en el 2017 tomó protagonismo Corea del sur con unas cifras bastante atractivas, pasó a importar de USD 0 Miles de dólares en el 2015 a USD 1,125 Miles de dólares en el 2016. Y el año siguiente sumó USD 28,544 Miles de dólares, un increíble incremento de 2438% con respecto al año anterior, superando el valor exportado a Estados Unidos y situándose como el principal importador de Nueces de Brasil de Perú.

Materiales y métodos

Para obtener el objetivo propuesto, se realizó una revisión bibliográfica en base a información estadística, planes estratégicos y reportes de entidades gubernamentales y bases de datos de artículos de investigación, en los cuales

se analizaron la posibilidad de exportación de la castaña pelada o nuez de Brasil, tomando como referencia el mercado internacional, exclusivamente el mercado Norteamericano.

La búsqueda se efectuó en la información contenida entre los años 2003 al 2020, en publicaciones en español e inglés, luego de realizar exclusiones por título, resumen y contenido, utilizando las palabras clave como “nuez de Brasil”, “castaña pelada”, “mercado estadounidense” y “exportación de castaña pelada”. Las bases de datos y fuentes de información consultadas fueron: Agencia Agraria de Noticias, Informe de coyuntura comercial del Perú, International Trade Statistics yearbook, Factores críticos para la exportación de castaña pelada de Madre de Dios, Impact of export promotion programs on firm competencies, strategies and performance, Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos.

Los criterios de revisión utilizados para seleccionar los artículos fueron: que existiera una relación con la exportación de castaña, comportamiento del mercado estadounidense con respecto a la castaña pelada, tendencias de mercado y capacidad de producción de castaña pelada en el Perú y Latinoamérica.

Resultados

Un mercado potencial como Estados Unidos, especialmente el Estado de California, presenta un total poblacional de 39 557 045 personas, con un poder adquisitivo de USD 75 909 dólares; teniendo una demanda potencial estimada de USD 50 582 miles de dólares, lo que representa una producción nacional de 4.5 toneladas mil, con un porcentaje de participación de

Tabla 1

Factibilidad de exportación del producto de la castaña pelada del Perú al mercado Estadounidense

Segmentación De Castañas (Nueces Del Brasil)				
Criterio	100%	Cantidades	Unidades	Fuente
Población del País	100%	328 239 523	personas	https://www.census.gov
Población del Nicho	12.08%	39 512 223	personas	https://datosmacro.expansion.com/
Sexo: Femenino y Masculino	12.08%	39 512 223	personas	https://datosmacro.expansion.com/
Poder Adquisitivo		79 287	dólares	https://datosmacro.expansion.com/
Demanda Potencial Estimada		72 872	dólares miles	https://datosmacro.expansion.com/
Demanda Potencial				
(+)Producción Nacional		4.5	toneladas mil	https://www.comexperu.org.pe/
(+)Importaciones				
(-)Exportaciones		51	millones	https://www.comexperu.org.pe/
DIA o Demanda Satisfecha	60%			https://www.comexperu.org.pe/
Demanda Insatisfecha	40%			
% Participación de Mercado	60%			

mercado del 60% , considerando una población de nicho del 12% para considerar la factibilidad de exportación del producto de la castaña pelada del Perú al mercado Estadounidense, dicho análisis se presenta en la Tabla 1.

La promoción de exportaciones es una medida de política pública que potencialmente conduce a la actividad exportadora a nivel empresarial, industrial o nacional (Seringhaus, 1986). Muchas empresas se limitan a exportar agresivamente debido a la falta de conocimiento, experiencia y recursos. Las entidades gubernamentales y asociaciones comerciales apoyan a las empresas, principalmente a las Pequeñas y Medianas Empresas - PYMES, a superar estos obstáculos. El objetivo de estas entidades es mejorar el desempeño del exportador otorgando conocimiento, recursos y ventajas competitivas (Francis & Collins-Dodd, 2004). Además, estas entidades promueven la asistencia a eventos, ferias comerciales, misiones comerciales, financiamiento, misiones al exterior, entre otros, a fin de ejercer un impacto directo en las actividades de exportación. Los principales organismos peruanos encargados de esta promoción son: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERÚ, ADEX y Ministerio de Comercio Exterior y turismo – MINCETUR.

Por lo tanto, los principales destinos de exportación según Agro Data Perú fueron Corea del Sur al que se realizaron envíos por valor de USD 6.514.000. Le siguen en importancia Estados Unidos (USD 4.326.000), Reino Unido (USD 989.000), Australia (USD 499.000) y Alemania (USD 181.000) (Agencia Agraria de Noticias, 2017). Entre los mayores exportadores resaltan El Bosque EIRL (USD 9.306.000). A continuación, figuran Agrícolas y Forestales SAC con ventas por USD 7.476.000, Manutata SAC (USD 2.224.000), La Nuez SRL (USD 3.988.000), Comité de Productores No Tradicional y Descentralizado en Latino América (USD 799.000) y Exportadora El Sol SAC (USD 264.000).

Es así que Madre de Dios es la única región de Perú en la que se encuentran árboles de castaña en concentraciones suficientes que permiten que sea económicamente viable su aprovechamiento, actualmente la producción se presenta variable fluctuando entre 1.8 a 4.5 mil toneladas anuales. La actividad es una de las de mayor impacto en la economía local debido a que genera muchos puestos de trabajo en todas sus fases de aprovechamiento.

Por consiguiente, al tener la castaña gran demanda internacional, ayudará a la reforestación de este árbol y al desarrollo de una producción sostenible y ecológica, ofreciendo al mercado internacional estadounidense un producto peruano de alta calidad; brindando así un incremento en las agro exportaciones del Perú.

Discusión

La castaña pelada a nivel global es considerada un alimento de origen natural con alto valor nutricional,

siendo este consumido en diferentes presentaciones, los cuales garantizan la producción y exportación a diferentes mercados internacionales. Por su gran variedad hace posible el manejo responsable y adecuado de los bosques de la selva tropical de Perú, generando de esta manera un manejo sustentable y sostenible en el tiempo, en tal sentido se buscará mantener la oferta exportable de futuras generaciones.

Asimismo, en el presente artículo se da a conocer el análisis de toda la revisión bibliográfica, donde se llega a demostrar que Estados Unidos sigue siendo un mercado potencial para la exportación de castaña pelada o nuez de Brasil.

De la revisión de artículos de investigación, datos estadísticos, reportes, bases de datos, entre otros, más de la mitad analizaron la capacidad de oferta y demanda vinculadas a este producto, mostrando el comportamiento del consumidor en los diferentes mercados potenciales, es así que siendo el Perú uno de los países que cuenta con mayor área geográfica favorable para el crecimiento de los árboles de las nueces de Brasil, se debe de tomar en cuenta como uno de los productores orgánicos más potenciales dentro de los países factibles de exportación de castaña pelada.

Por consiguiente, según las Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc. (TRADEMAP), en el 2017 las exportaciones de los tres principales países Bolivia, Perú y Brasil en conjunto representaron el 80% de las exportaciones mundiales de Nueces de Brasil sin cáscara y según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2007), los precios de las Nueces de Brasil están regulados por los precios de las nueces sustitutas en el mercado internacional. Siendo las nueces más comerciales: maníes o cacahuates, avellanas, almendras, castañas amazónicas, nueces de nogal, castañas de cajú y cocos. Debido a tener varios sustitutos, este producto tiene una demanda elástica en precios y cantidad, además que su producción está ligada a condiciones climáticas y naturales.

Básicamente la totalidad de la producción de castaña de primera calidad se destina al mercado internacional, por ello su precio está sujeto a la demanda de los países consumidores y a la oferta de países con la mayor producción, es decir Bolivia, Perú y Brasil (Cornejo, 2003). Es sabido que los precios internacionales de la castaña fluctúan muy rápidamente haciendo muy vulnerable la actividad (MINCETUR, 2007). Es así que, para los Recolectores orgánicos de la nuez amazónica del Perú -RONAP el precio FOB promedio por saco de 50 kilogramos de la Nuez de Brasil sin cáscara en el mercado internacional oscila entre 60 y 70 dólares.

Adicionalmente, se debe de considerar que gracias a RONAP las castañas peladas poseen dos certificaciones : BIO NEU, la Eurohoja es el certificado que distingue por excelencia los productos ecológicos de la Unión Europea y la certificación USDA ORGANIC, Orgánica Kiwa BCS Oko, generada por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.

A pesar de poseer certificaciones para el mercado internacional, se genera un efecto negativo por el cambio climático en la producción de la castaña. No obstante, la alta demanda internacional genera un importante aumento en el precio de alrededor de 64%. “Aunque las comunidades recolectoras de Madre de Dios sufrieron la caída de sus cosechas (70%), lograron un importante monto en ese periodo”. Se debe de destacar que, si bien la nuez de Brasil se produce en Perú, Brasil y Bolivia, la peruana tiene importantes propiedades, lo que es un factor diferenciador, según Isabel Segura, Gerente ADEX Perú.

Conclusiones

Tal como se describe en la página web del Ministerio del

Ambiente, la exportación de la castaña aporta activamente al desarrollo de Madre de Dios, tanto en lo ecológico, porque permite frenar la depredación de los bosques haciendo uso sostenible de los recursos naturales; en lo social, otorgando puestos de trabajo a más del 20% de la población que se dedica a esta actividad; y en lo económico porque contribuye al desarrollo mismo de la región económicamente.

Adicionalmente, según cifras del Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade, en el primer semestre del año 2017, la nuez de Brasil de Perú llegó a 20 mercados. El segundo, después de Corea del Sur, fue Estados Unidos (USD 6.802.000). De esa forma, ambos mercados tienen una participación del 74% del total.

A pesar de generar un cambio del año 2017 al actual, según los últimos datos, teniendo un descenso de posición del primero al segundo, Estados Unidos aún sigue siendo un mercado llamativo, por el incremento constante de su población, además se debe de considerar que actualmente se viene generando una tendencia de consumo natural, buscando beneficios nutricionales, donde se destaca con gran prevalencia la castaña o nuez de Brasil.

Referencias

- Arévalo, U., & José, A. (2015). Investment portfolio Agencia Agraria de Noticias (2017). Madre de Dios, productores líderes de castañas. Recuperado de <http://agraria.pe/noticia.php?url=exportaciones-peruanas-denuces-de-brasil-ya-superan-los-us&id=15152>
- Cabezas, C. (2018). Estimación del Potencial Energético de los residuos de la cadena de valor del fruto de la castaña (*Bertholletia excelsa*) en la región Madre de Dios. Tesis de grado, Universidad Nacional Agraria de la Molina, Lima, Perú. Recuperado de <http://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/UNALM/3748/cabezas-loayza-carla-mycet.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Canazas, K. (2015). Formulación y elaboración de turrón con características funcionales, a partir de chia (salvia hispánica L.), nuez de brasil (*bertholletia excelsa* H & 8) y nuez de pecana (*Carya Pecan* L.) Fortificado, utilizando el diseño de mezclas. Repositorio de la Universidad Nacional de San Agustín de Arequipa. Arequipa - Perú. Recuperado de <http://repositorio.unsa.edu.pe/bitstream/handle/UNSA/119/B2-M-18184.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2014). Informe de Coyuntura Comercial del Perú. Recuperado de https://www.cepal.org/sites/default/files/peru_informe_de_coyuntura_comercial_n1.pdf
- Cornejo, F. (2003). Historia Natural de la castaña y propuestas para su manejo. Recuperado de https://www.nybg.org/botany/mori/lecythidaceae/Cornejo/BNuts_FC.pdf
- Department of Economic and Social Affairs (2020). International Trade Statistics Yearbook, 2019. United Nations. New York. Recuperado de <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2019/Vol2019.pdf>
- Diario Gestión – Economía (18 marzo 2019). Madre de Dios obtiene marca colectiva para su castaña bajo el nombre “Morikke”. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/comunidad-nativa-madre-dios-exportara-castana-marca-morikke-261709-noticia/?ref=gesr>
- Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas, datos comerciales mensuales, trimestrales y anuales. Valores de importación y exportación, volúmenes tasas de crecimiento, cuotas de mercado, etc.- TRADEMAP(2019). Estadísticas de Importaciones y Exportaciones de Nueces peladas de Brasil. Recuperado de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- Flores, M. & Morales, B. (2018). Factores críticos para la exportación de castaña pelada de Madre de Dios - Perú hacia Corea del Sur desde el 2014 hasta 2017. Tesis de grado de la Universidad Privada de Ciencias Aplicadas. Recuperado de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624424/Flores_CM.pdf?sequence=14&isAllowed=y
- Francis, J. & Collins-Dodd, C. (2004). Impact of export promotion programs on firm competencies, strategies and performance. The case of Canadian hightechnology SMEs. Recuperado de <https://www.emeraldinsight.com/doi/pdfplus/10.1108/02651330410547153>
- Guariguata, M. & Rochwell, C. (2015). La producción de castaña (*Bertholletia excelsa*) en el contexto de la extracción de madera en Madre de Dios, Perú. Revista INFOBRIEF. Recuperado de http://www.cifor.org/publications/pdf_files/infobrief/5747-infobrief.pdf
- Datos Macro (2019). Índice de Competitividad. Recuperado de <https://datosmacro.expansion.com/estado/indice-competitividad-global/usa>
- Instituto de Investigaciones de la Amazonia Peruana - Promamazonia (2013). Definición del Producto: Castañas. Recuperado de http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr_LineaProductivaItem.aspx?Tef_IdTemaFicha=171
- Instituto Nacional de Calidad (2018). Castaña amazónica, norma técnica peruana NTP 011.060. Recuperado de https://www.inacal.gob.pe/repositorioaps/data/1/1/1/jer/catalogoespecializado/files/Setiembre_castana.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (s/f). Oportunidades Comerciales para productos peruanos. Recuperado de [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PDM/canada/index.html?id=282#:~:text=para%20Productos%20Peruanos-,10.15%20Nueces%20comestibles%3A%20casta%C3%B1a%20%20nuez%20del%20Brasil%20(Partida%20Arancelaria%3A%200802.41%20y%200801.21))
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (s/f). Plan Estratégico Nacional Exportador 2025. Recuperado de https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/plan_exportador/Penx_2025/PENX_FINAL_101215.pdf
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2007). Plan Operativo de Castaña Región Madre de Dios.
- Ministerio de Agricultura y Riego (2018). Ficha Técnica de la castaña. Recuperado de http://agroaldia.minagri.gob.pe/biblioteca/download/pdf/tematicas/f-taxonomia_plantas/f01-cultivo/2018/ficha_tecnica_castaa.pdf
- Ministerio de Agricultura y Riego (s/f). Nuez de Brasil. Recuperado de http://minagri.gob.pe/portal/download/pdf/sectoragrario/agricola/lineasdecultivoemergentes/NUECES_DEL_BRASIL.pdf
- Ministerio del Ambiente (2014). Sistematización de experiencias de investigación y manejo de castañas. Recuperado de <https://www.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2014/11/TdR-CASTA%3c%91A.pdf>
- Pinchi, H. (2009). Efecto de diferentes dosis de bocashi em, sobre el crecimiento en vivero de plantas de castaña (*Bertholletia excelsa* hbk.), producidas en tubetes. Tesis de grado, Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María, Perú. Recuperado de <http://repositorio.unas.edu.pe/bitstream/handle/UNAS/694/T.FRS69.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Reduello, F. (2010). Global Sweet and Savory Snacks. Recuperado de <http://web.a.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=1&sid=f25b3040-8057-4c26-9219-5a6905070a51%40sdc-v-sessmgr01>
- Recolectores orgánicos de la nuez amazónica del Perú, (s/f). Recuperado de <https://www.ronap.com.pe/>
- Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria, (2017). ADEX: Exportaciones peruanas de nueces de Brasil crecieron 58% en el primer semestre del año. Lima: Senasa. Recuperado de <https://www.senasa.gob.pe/senasacontigo/adex-exportaciones-peruanas-denucesde-brasil-crecieron-58-en-el-primer-semestre-del-ano/>
- Seringhaus, R. (1986). The impact of government export marketing assistance. *International Marketing Review*. Recuperado de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/eb008306/full/html>
- Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (2017). Reporte de comercio bilateral Perú – Estados Unidos. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/PER_USA_RCB_2017_s.pdf
- Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (Octubre del 2020). Partida arancelaria de la nuez de Brasil. Recuperado de http://www.sicex.gob.pe/sicex/portal/5ES.asp?_page_=172.17100&_portletid_=sichaproductoinit&scriptdo=cc_fp_init&pproducto=0801220000
- Sociedad de Comercio Exterior del Perú -COMEX (Junio 15 del 2018). Castañas de Perú al Mundo. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/castanas-del-peru-al-mundo>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (s/f). Partida arancelaria, Sección II, Capítulo 8. Recuperado de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/EAIScroll?Partida=802310000&Desc=>