



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

**“El Incremento de las Barreras no Arancelarias en las exportaciones de  
Quinoa hacia EE. UU entre los años 2014 al 2017”**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**AUTOR:**

**Diaz Salazar, Edu Baldemar**

**ASESORES:**

**Dr. Julio Samuel Zárate Suárez**

**Mg. Roque Juan Espinoza Casco**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**Marketing y Comercio Internacional**

**LIMA – PERÚ**

**2018**

## **DEDICATORIA**

La presente Tesis, va dedicada a cada uno de los miembros de mi familia, en principio; menciona a mi madre, un gran ser humano quien en pocas palabras es la artífice de todo lo que soy, a mi querida hermana por ser mi amiga, mi confidente, la persona que siempre me escucho y desempeño diversos roles en mi vida, a mi padre; porque a pesar de que no estuvo en muchos momentos de mi vida, hoy en día gracias a Dios hoy tengo una hermosa relación y por ultimo y no menos importante, agradezco a mi señor Dios, quien siempre ha estado conmigo, ha sido fiel a pesar de mis fallas, mostró su infinito amor y misericordia en los momentos más difíciles de mi vida, me bendijo dándome la oportunidad de estudiar en una universidad y sobre todo, me hizo conocer el propósito de mi vida. Mi familia, es el pilar fundamental de mi vida y gracias a ellos es que hoy en día puedo decir que soy un joven que marca la diferencia no solo por tener conocimientos sino por siempre mostrar los valores y principios y por el buen obrar que tengo día a día con mi prójimo. A ellos este proyecto.

## **AGRADECIMIENTO**

Quiero agradecer a cada uno de los docentes que depositaron su confianza en mí y me dijeron que la actitud que tengo, es el agregado que me permitiría marcar la diferencia y llegar a la meta. En especial a mis asesores tanto al profesor metodólogo y al temático, puesto que, sin su ayuda, conocimientos, experiencia y paciencia, no hubiese sido posible realizar este importante proyecto. A mis tutoras, quienes siempre me animaron a soñar, a creer en mis capacidades y me dieron palabras de motivación y aliento. A mis compañeros con quienes iniciamos nuestros sueños de ser profesionales y compartí la mejor etapa de mi vida. A mis amigos de barrio por su apoyo moral y sus buenos deseos.

## **PRESENTACIÓN**

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “El Incremento de las Barreras no Arancelarias en las exportaciones de Quinoa hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017”, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciado en Negocios Internacionales.

El capítulo I: Comprende la realidad problemática, trabajos previos, teorías relacionadas a las variables de estudio, la formulación del problema, justificación del estudio, la formulación de las hipótesis y objetivos.

En el capítulo II: Se explica el diseño de investigación utilizado, la operacionalización de variables, la población, muestra y muestreo, la técnica e instrumento de recolección de datos junto a su validez y confiabilidad, el método de análisis y los aspectos éticos.

El capítulo III: Presenta los resultados de la confiabilidad del instrumento y la comprobación de nuestras hipótesis, general y específicas.

En el capítulo IV: Se explica la discusión del trabajo investigación.

El capítulo V: Muestra las conclusiones a las que llegó la investigación.

En el capítulo VI: se ofrecen las recomendaciones y finalmente, las referencias bibliográficas. Además, en los anexos presentamos nuestro instrumento utilizado, nuestra matriz de consistencia y las validaciones por juicio de experto.

Edu Baldemar Díaz Salazar

## ÍNDICE

PÁGINA DE JURADO.....	ii
DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD.....	v
PRESENTACIÓN.....	vi
ÍNDICE .....	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	ix
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>15</b>
1.1 Realidad Problemática.....	16
1.2 Trabajos previos.....	18
1.3 Teorías Relacionadas al Tema.....	24
1.3.1 Barreras no Arancelarias.....	24
1.3.1.1 Definición de Restricciones.....	24
1.3.1.2 Teorías del Comercio Exterior .....	24
1.3.1.3 Tipos de Barreras Comerciales.....	26
1.3.2 Exportaciones de Quinoa.....	34
1.3.2.1 Definición de exportación .....	34
1.3.2.2 Formas de Exportar .....	36
1.3.2.3 Clasificación de las mercancías a exportar.....	37
1.3.2.4 La Quinoa.....	39
1.4 Formulación del Problema .....	48
1.5 Justificación del Estudio.....	48
1.6 Hipótesis .....	50
1.7 Objetivos .....	51
<b>II. MÉTODO.....</b>	<b>52</b>
2.1 Diseño de investigación .....	53
2.2 Variables, Operacionalización .....	55
2.3 Población y muestra .....	56
2.4 Técnica e instrumento .....	58

2.5 Validez ... ..	59
2.6 Confiabilidad.....	59
2.7 Método de análisis de datos .....	59
2.8 Aspectos Éticos .....	60
III. RESULTADOS .....	61
IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	110
V. CONCLUSIONES .....	113
VI. RECOMENDACIONES .....	115
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	117
VIII.ANEXOS.....	122
ANEXO 1. Matriz de Consistencia.....	123
ANEXO 2. Matriz de Operacionalización de las Variables.....	125
ANEXO 3. Cuestionario de Barreras no Arancelarias.....	126
ANEXO 4. Cuestionario De Exportaciones De Quinoa.....	128
ANEXO 5 Validación por Juicio de Experto.....	129

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Figura 1:</i> USDA ORGANIC .....	33
<i>Figura 2:</i> FREE GLUTEN.....	34
<i>Figura 3:</i> Producción de Quinoa a nivel Nacional en Miles de Toneladas.....	41
<i>Figura 4:</i> Precio Promedio de Quinoa por Región en S/. por Kg .....	43
<i>Figura 5:</i> Precio Promedio de Quinoa en S/. Por Kg .....	44
<i>Figura 6:</i> Evolución de Exportaciones de Quinoa (2009-2017) en Toneladas .....	45
<i>Figura 7:</i> Evolución de las Exportaciones de Quinoa 2009-2017 (Miles de US\$ FOB) .....	46
<i>Figura 8:</i> Fórmula para el cálculo de una muestra .....	57
<i>Figura 9:</i> Calculo de la Muestra .....	57
<i>Figura 10:</i> Resultado Uno.....	64
<i>Figura 11:</i> Resultado Dos.....	65
<i>Figura 12:</i> Resultado Tres.....	66
<i>Figura 13:</i> Resultado Cuatro.....	67
<i>Figura 14:</i> Resultado Cinco .....	68
<i>Figura 15:</i> Resultado seis .....	69
<i>Figura 16:</i> Resultado Siete.....	70
<i>Figura 17:</i> Resultado Ocho .....	71
<i>Figura 18:</i> Resultado Nueve .....	72
<i>Figura 19:</i> Resultado Diez.....	73
<i>Figura 20:</i> Resultado Once .....	74
<i>Figura 21:</i> Resultado Doce .....	75
<i>Figura 22:</i> Resultado Trece .....	76
<i>Figura 23:</i> Resultado Catorce .....	77
<i>Figura 24:</i> Resultado Quince.....	78

<i>Figura 25 : Resultado Dieciséis</i> .....	79
<i>Figura 26: Resultado Diecisiete</i> .....	80
<i>Figura 27 : Resultado Dieciocho</i> .....	81
<i>Figura 28: Resultado Diecinueve</i> .....	82
<i>Figura 29: Resultado Veinte</i> .....	83
<i>Figura 30: Resultado Veintiuno</i> .....	84
<i>Figura 31: Resultado Veintidós</i> .....	85
<i>Figura 32: Resultado Veintitrés</i> .....	86
<i>Figura 33: Resultado Veinticuatro</i> .....	87
<i>Figura 34: Resultado Veinticinco</i> .....	88
<i>Figura 35: Resultado Veintiséis</i> .....	89
<i>Figura 36: Resultado Veintisiete</i> .....	90
<i>Figura 37: Resultado Veintiocho</i> .....	91
<i>Figura 38: Resultado Veintinueve</i> .....	92
<i>Figura 39 : Resultado Treinta</i> .....	93
<i>Figura 40: Resultado treinta y uno</i> .....	94
<i>Figura 41: Resultado Treinta y dos</i> .....	95
<i>Figura 42: Resultado Treinta y tres</i> .....	96
<i>Figura 43: Resultado Treinta y cuatro</i> .....	97
<i>Figura 44: Resultado Treinta y cinco</i> .....	98
<i>Figura 45: Resultado Treinta y seis</i> .....	99
<i>Figura 46: Resultado Treinta y siete</i> .....	100
<i>Figura 47: Resultado Treinta y ocho</i> .....	101
<i>Figura 48: Resultado Treinta y nueve</i> .....	102
<i>Figura 49 : Resultado Cuarenta</i> .....	103

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: <i>Comportamiento de la Producción de Quinoa 2009-2017 en Toneladas</i> .....	42
TABLA 2: <i>Variables y Operacionalización</i> .....	55
TABLA 3: <i>Interpretación de los resultados del Alfa de Cronbach</i> .....	62
TABLA 4: <i>Instrumentos validados para realizar el Alfa de Cronbach</i> .....	62
TABLA 5: <i>Resultados del Alfa de Cronbach</i> .....	63
TABLA 6: <i>Normas de etiquetado exigidas</i> .....	64
TABLA 7: <i>Normativa de etiquetado de quinoa</i> .....	65
TABLA 8: <i>Capacitación para la exportación de quinoa</i> .....	66
TABLA 9: <i>Especificación en el etiquetado</i> .....	67
TABLA 10: <i>Nombre Comercial del Producto</i> .....	68
TABLA 11: <i>Nombre Comercial según FDA</i> .....	69
TABLA 12: <i>Dimensiones Formatos y Presentación</i> .....	70
TABLA 13: <i>Fecha de Producción y Vencimiento</i> .....	71
TABLA 14: <i>Maquinaria en el Etiquetado</i> .....	72
TABLA 15: <i>Peso Neto y/o Volumen</i> .....	73
TABLA 16: <i>Límites Máximos de Residuos</i> .....	74
TABLA 17: <i>Límites Máximos de Residuos</i> .....	75
TABLA 18: <i>Plaguicidas y Fertilizantes Permitidos</i> .....	76
TABLA 19: <i>Uso de Plaguicidas</i> .....	77
TABLA 20: <i>Trámites Burocráticos</i> .....	78
TABLA 21: <i>Certificación Fitosanitaria</i> .....	79
TABLA 22: <i>Certificación Fitosanitaria</i> .....	80
TABLA 23: <i>Medidas Fitosanitarias como Obstáculo</i> .....	81
TABLA 24: <i>Pruebas de Laboratorio</i> .....	82
TABLA 25: <i>Medidas Fitosanitarias como Obstáculo</i> .....	83

TABLA 26: <i>Exigencias Técnicas</i> .....	84
TABLA 27: <i>Ventaja Competitiva</i> .....	85
TABLA 28: <i>Capacitación al Personal</i> .....	86
TABLA 29: <i>Exigencias Técnicas</i> .....	87
TABLA 30: <i>Terminología en la Exportación</i> .....	88
TABLA 31: <i>Exigencias Técnicas</i> .....	89
TABLA 32: <i>Nuevas Tecnologías</i> .....	90
TABLA 33: <i>Inconvenientes Técnicos</i> .....	91
TABLA 34: <i>Sector Agrícola</i> .....	92
TABLA 35: <i>Exportaciones en los últimos 3 años</i> .....	93
TABLA 36: <i>Caída del Precio en Chacra</i> .....	94
TABLA 37: <i>Exigencias Técnicas</i> .....	95
TABLA 38: <i>Volúmenes VS Estimaciones de Ventas</i> .....	96
TABLA 39: <i>Incremento de Barreras No Arancelarias</i> .....	97
TABLA 40: <i>Menor Exportación de Quinua</i> .....	98
TABLA 41: <i>Efectos en la Economía Peruana</i> .....	99
TABLA 42: <i>Costos de Producción</i> .....	100
TABLA 43: <i>Costos de las Certificaciones para Exportar</i> .....	101
TABLA 44: <i>Costos de las Certificaciones para Exportar</i> .....	102
TABLA 45: <i>Reducción del Margen de Utilidad</i> .....	103
TABLA 46: <i>Resultados de la prueba de normalidad</i> .....	104
TABLA 47: <i>Interpretación de resultados del RHO de Spearman</i> .....	105
TABLA 48: <i>Resultado Hipótesis General</i> .....	106
TABLA 49: <i>Resultado Hipótesis Específica 1</i> .....	107
TABLA 50: <i>Resultado Hipótesis Específica 2</i> .....	108
TABLA 51: <i>Resultado Hipótesis Específica 3</i> .....	109

## RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es determinar el incremento de las barreras no arancelarias en las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos durante los años 2014-2017. El objeto de estudio de la investigación está constituido por las empresas exportadoras de quinua; la investigación tiene un diseño no experimental y es de tipo básico descriptivo correlacional porque se está midiendo la relación entre una variable y la otra, la técnica empleada fue la encuesta y como instrumento se utilizó el cuestionario en base a la Escala de Likert que permitió medir las dimensiones. Después de obtener los datos y haber sido analizados de acuerdo a lo requerido concluimos que el 30% de encuestados, considera que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos, siempre significan un obstáculo para la exportación y posterior internacionalización de las empresas. Así mismo, para el 56.7% de encuestados, las exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos; afectan al sector agro. Respecto a la correlación, el índice de Spearman, muestra que la correlación es considerable y significativa obteniendo un valor de  $r_s = 0.625$ ,  $p < 0.05$  permitiendo aceptar la hipótesis de investigación.

Palabras claves: Barreras No Arancelarias, Límites Máximos de Residuos, Exportación, quinua.

## **ABSTRACT**

The objective of this research is to determine the increase of non-tariff barriers in quinoa exports to the United States market during the years 2014-2017. The object of study of the investigation is constituted by the companies that export quinoa; the research has a non-experimental design and is of a descriptive basic correlational type because the relationship between one variable and the other is being measured, the technique used was the survey and as a tool the questionnaire was used on the basis of the Likert Scale that allowed measuring the dimensions. After obtaining the data and having been analyzed as required, we conclude that 30% of respondents consider that the phytosanitary measures adopted by the United States always represent an obstacle to the export and subsequent internationalization of companies. Likewise, for the 56.7% of respondents, the non-tariff requirements established by the United States; they affect the agricultural sector. Regarding the correlation, the Spearman index shows that the correlation is considerable and significant, obtaining a value of  $r_s = 0.625$ ,  $p < 0.05$  allowing accepting the research hypothesis.

**Keywords:** Non-Tariff Barriers, Maximum Residue Limits, Exportation, quinoa.

# **I. INTRODUCCIÓN**

## 1.1 Realidad Problemática

A lo largo de la historia, el comercio internacional ha pasado por una serie de evoluciones; desde el mercantilismo donde los países realizaban más exportaciones que importaciones pues solo les interesaba la acumulación de riquezas y metales preciosos hasta llegar a la teoría, que en pleno siglo XXI plantea Paul Krugman quien propone la idea de establecer un libre comercio pues la imposición de barreras arancelarias trae como consecuencia, la notable ineficiencia en los productores nacionales, siendo los principales perjudicados los consumidores.

A partir de la fundación de la Organización Mundial del Comercio (OMC), se inicia la firmar de acuerdos bilaterales, hoy conocidos como Tratados de Libre Comercio (TLC) los cuales son suscritos entre dos o más países y cuya finalidad es la de reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias en el comercio internacional. Según Mejía (2015): “El acceso a los mercados tiene como objetivo, la eliminación gradual de los aranceles en la exportación de las mercancías por sectores productivos, las medidas no arancelarias y las salvaguardias” (p. 3).

En el caso del Perú, lo referido en párrafos anteriores, cobra relevancia pues se evidencia un mayor flujo en cuanto al intercambio de bienes y servicios e inversión extranjera a partir del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos suscrito en el 2006 y puesto en vigencia en el 2009 esto, influye directamente en el crecimiento económico del país pues generan divisas, incrementan los puestos de trabajo y permite que micro y pequeñas empresas (MYPES) lleven a cabo actividades de comercio exterior tales como la exportación e importación apuntando a la internacionalización.

Según SIICEX en el 2016, las exportaciones del sector agropecuario sumaron US\$ 612 millones en diciembre de 2016 reportando un crecimiento de 4,9%, mientras que en los doce meses del 2016 se acumularon US\$ 4 653 millones, creciendo un 6% en comparación con el año 2015. Los cinco principales mercados (Estados Unidos, Países Bajos, España, Reino Unido y Ecuador) concentraron 65% de las exportaciones. Los envíos a Estados Unidos aumentaron de forma importante (+ US\$ 63 millones), y continúa siendo el principal destino al representar 32% de los envíos del sector.

Uno de los principales productos del sector no tradicional exportados a Estados Unidos; es la quinua grano andino que goza de preferencias arancelarias gracias al TLC suscrito en el 2006 y que, a partir de su entrada en vigencia, se le aplica una tasa de Ad Valorem de 0%. Dicho producto, resalta por su alto contenido de macro nutrientes, aminoácidos y minerales que han sido desde hace más de cinco mil años atrás la base de la dieta alimenticia de los pobladores de las zonas andinas en especial, del antiguo Perú que comprendía Bolivia, parte de Ecuador, Chile y Argentina.

Cabe mencionar que, para poder exportar este producto que en la actualidad se encuentra en pleno auge pues viene siendo demandado por los principales mercados del mundo tales como Estados Unidos, Europa y Asia; es necesario que las empresas peruanas, cumplan con varios estándares de calidad tales como regulaciones fitosanitarias, etiquetado, normas técnicas y límites máximos de residuos (LMR) pues el grano de oro, es considerado como alimento orgánico.

En tal sentido, para poder satisfacer la alta demanda, las zonas costeras han implementado la producción de quinua, sin embargo, tanto en junio del 2014 como del 2015; el país americano rechazo contenedores indicando que el grano peruano, no cumple con los estándares de calidad. Es decir, excede los límites máximos de residuos (LMR) y que, por dicha razón, atenta contra la salud de sus consumidores. Además de ello, según la información estadística obtenida de Trade Map; tanto en el año 2015 como en el 2016, nuestras exportaciones mostraron un comportamiento desfavorable para los intereses de nuestro país pues, arrojan caídas consecutivas de -26% y -28%. No obstante, el panorama desalentador presente en los últimos años, comienza a cambiar de rumbo pues en el año 2017, nuestras exportaciones alcanzaron un valor de (US\$ 122.127 millones) lo cual significa un crecimiento de 17% en comparación al monto exportado el año anterior (US\$ 104.155 millones)

Basándonos en todo lo mencionado en párrafos anteriores, nace un particular interés por elaborar una investigación que permita establecer cuál es el nivel de relación entre dichas barreras no arancelarias establecidas por Estados Unidos y la disminución de las exportaciones de quinua por parte de las empresas peruanas exportadoras de quinua desde el año 2014 hasta el 2017.

## 1.2 Trabajos previos

### A Nivel Internacional

Tudela (2015) en su tesis “*Factores determinantes de las Medidas No Arancelarias aplicadas al comercio agroalimentario*”. El objetivo, consiste en aportar en la comprensión del funcionamiento del comercio agroalimentario, la intención es contribuir, como objetivo general, a la mejor comprensión de las MNA en el comercio agrario español. La investigación propone un análisis de los factores que contribuyen a explicar el alcance de la utilización de las MNA, a través de dos enfoques complementarios entre sí: el primer enfoque o pregunta de investigación estudia si la profusión de MNA está relacionada con la eliminación de los aranceles para el comercio y el segundo enfoque si la aplicación de notificaciones alimentarias está guiada por consideraciones económicas y políticas más allá de la aplicación específicas y problemas de sanidad y salud. En conclusión, las sociedades cada vez más globalizadas adoptan un número creciente de normativas sobre los productos que responde a la demanda social en materia de salud, inocuidad y protección del medio ambiente, y desde la creación de la OMC y la firma del GATT se promueve activamente la reducción de las formas tradicionales de la política comercial.

Aportación: Los conceptos empleados en esta investigación, fueron fundamentales para la elaboración de nuestro trabajo de investigación pues, aborda temas como la creación de la Organización Mundial del Comercio y sus incidencias en las actividades de comercio internacional.

Mataveli (2014) “*La Internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar las Barreras a la Exportación y dinamizar el nivel de Internacionalización de la empresa*”. Señala la relevancia de investigar las barreras que perciben las empresas brasileñas en su proceso de internacionalización y en ese sentido demostrar en papel protagónico que juega la intervención de la entidad financiera para superar esas barreras ; a su vez escoge el caso de Brasil , por la relevancia que cobra en Latinoamérica y la alta calificación en el sector bancario a nivel mundial que obtiene, además de que son pocos los estudios que abordan la problemática de la internacionalización de la empresa en países en desarrollo, por lo cual sus resultados pueden tener un efecto duplicador en realidades semejantes, siendo su aporte un buen punto

de referencia para esas economías. Puntualmente el autor concluye que las barreras de gestión, barreras aduaneras, barreras de crédito y barreras culturales tienen una influencia negativa en el nivel de internacionalización de la empresa, pero transversalmente un mejor acceso al financiamiento ayuda a su superación en mayor o menor medida, dependiendo del tipo, de estas barreras a su vez hace un despliegue de los motivos para elección de un banco señalando como la más importante a los recursos tecnológicos.

Aportación: Este trabajo de tesis, aporta para el desarrollo en las recomendaciones de nuestro proyecto de investigación debido a que establece como factor fundamental para poder hacer frente a las barreras del comercio internacional; el conocimiento de la realidad al país al que se planea exportar, así como la importancia de tener una relación estrecha con los bancos para facilitar los procedimientos al hacer uso de cartas de crédito y para los cobros y pagos internacionales.

García (2014) en su investigación "*Propuesta Para La Implementación De Un Sistema De Evaluación Ntms En Colombia*". El propósito de este documento es proporcionar un conjunto de herramientas para la revisión y el examen de las políticas comerciales, para ayudar a los gobiernos a determinar si realmente están siguiendo los objetivos justificados o simplemente constituyen una barrera comercial. La idea inicial es indicar cuál puede ser el mejor método para realizar tales evaluaciones, cuál debe ser el procedimiento y la estructura básica del sistema de revisión. En conclusión, los tiempos en que los países se preocuparon por la aplicación de aranceles, sus efectos sobre el comercio internacional y cómo reducirlos se han dejado en el pasado; ahora, esas preocupaciones se dirigen hacia la proliferación de MNA. La adopción de MNA no es nueva en el comercio internacional, porque estas medidas son mecanismos a los que los gobiernos pueden recurrir cuando persiguen la protección de objetivos de interés público; el problema es que su uso ha tenido un aumento significativo en la última década, lo que sugiere que su adopción no está exclusivamente relacionada con el logro de esos objetivos, sino que existe un interés oculto detrás de su aplicación.

Aportación: Esta tesis, al hacer un estudio a profundidad de las barreras no arancelarias, influye en la construcción de nuestra investigación ya que; no solo se enfoca en el cuidado de la salud, el ambiente y bienestar de los ciudadanos propios del país que

aplica dicha medida sino también de aquellos objetivos y motivaciones políticas que hay detrás de su aplicación.

Murillo (2014) en su proyecto de investigación “*Análisis Para La Ampliación De Las Exportaciones De Productos No Tradicionales Agrícolas Como Piña Y Mango, Hacia Los Países Miembros Del Bloque Aladi Y Su Incidencia En La Balanza Comercial 2007 – 2012*”. Su objetivo es, analizar la ampliación de las exportaciones de productos no tradicionales agrícolas como piña y mango, hacia los países miembros del bloque ALADI y su incidencia en la balanza comercial 2007 – 2012. Los métodos de investigación son: el inductivo, utilizado con la finalidad de conocer cómo las exportaciones de productos no tradicionales (piña y mango), han aportado en la estabilidad de la balanza comercial, además se analizaron a los productores, exportadores para conocer su forma de exportar sus productos. El método deductivo, utilizado para conocer las exportaciones de productos no tradicionales (piña y mango), que se han realizado a cada uno de los países miembros del bloque ALADI, con el fin de saber su aportación en la balanza comercial. Esta investigación, es de tipo descriptiva ya que por medio de este se pudo analizar y describir las características importantes que tienen los productos no tradicionales que se van a exportar al bloque (ALADI). En conclusión, las exportaciones de productos no tradicionales han dado un gran giro en la economía del país, tanto que el 2012 apporto en un 23.83 %, lo que ha ayudado a que la balanza comercial mejore a pesar de ser deficitaria en la actualidad, esto indica que se está motivando a las personas a exportar.

Aportación: Esta investigación, suma en el desarrollo de la segunda variable en la que; se desarrollará la teoría de exportaciones de productos no tradicionales, se evaluará su incidencia en la economía peruana y su significancia en la creación de trabajo.

Dugarte (2010) en su tesis “*Las Trabas No Arancelarias Y Los Conflictos Comerciales En La Comunidad Andina*”. En el que su objetivo fue analizar el impacto de las trabas no arancelarias en el proceso de Integración económica de los países miembros la Comunidad Andina de Naciones entre 1994 y 2006. De acuerdo con la naturaleza del estudio, determinada tanto por el objetivo de la misma como por las fuentes que utiliza para la obtención de la información objeto de análisis, se corresponde con la investigación documental, realizada con el objeto de construir los marcos referenciales teóricos y

metodológicos en los que se sustenta la investigación. Las barreras no arancelarias que más destacan en la investigación realizada, son las de aplicación de gravámenes y las de Licencias previas. Asimismo, tanto estas dos como todas las restantes se aplicaron a productos agro-alimenticios. Igualmente, el país miembro de la Comunidad Andina que más casos en controversia originó por la aplicación de barreras no arancelarias tipificadas como gravámenes fue Ecuador seguido de Venezuela y el que menos recurrió a este mecanismo de protección de su economía de mercado fue Bolivia.

Aportación: Las teorías empleadas, influyen de manera óptima en el desarrollo de nuestra investigación pues se aprecia que, la aplicación de barreras no arancelarias en la Comunidad Andina, generan controversias pues están dirigidas principalmente a productos agroindustriales.

### **A Nivel Nacional**

Cabanillas y Cori (2017) en su investigación *“Nivel De Dificultad De Las Barreras De Exportación Para El “Vaccinium Corymbosum “Arándano” A Estados Unidos En El Periodo 2012- 2016”*. Donde su objetivo, se enfocó en establecer la barrera de mayor dificultad en la exportación de arándano hacia Estados Unidos en el periodo 2012 – 2016. La investigación será transaccional o transversal, dado que solo se le encuestará una vez a la muestra. La técnica a emplear será la encuesta, la cual se hará llegar a los directivos de las empresas exportadores por medio electrónico. La población, estuvo conformada por 34 empresas exportadoras de arándano hacia Estados Unidos. La técnica a emplear será la encuesta, la cual se hará llegar a los directivos de las empresas exportadores por medio electrónico. A partir de la operacionalización y específicamente de los indicadores, se procederá a la elaboración del instrumento el cual será aplicado en una sola ocasión

Aportación: El instrumento y la técnica empleada en este proyecto de investigación, apporto en gran medida pues permitió establecer de manera más eficiente el planteamiento de preguntas y la escala en nuestro cuestionario.

Asqui (2016) en su proyecto de investigación *“Análisis De Las Limitaciones Para La Exportación De Aceituna De Mesa En Envases Destinados Al Consumo En La Empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C.”*. Cuyo objetivo fue determinar las limitaciones que pueden afectar a las exportaciones de aceituna de mesa en envases de consumo final hacia

el mercado de Estados Unidos. Se trata de una investigación de tipo aplicada, nivel de tipo descriptiva-correlacional y su diseño es transversal, utilizaron como instrumento una guía documental, para obtención de los requisitos al mercado de destino y la guía de entrevista basadas en un cuestionario auto diagnóstico para determinar el potencial exportador de la empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C. La confiabilidad del instrumento, tiene un valor de  $\alpha$  de 0.753, que indica que este instrumento si tiene un alto grado de confiabilidad basado en este coeficiente, validando su uso para la recolección de datos. Los mismos que han sido objeto de validación de parte de juicio experto adicionalmente.

Aportación: Contenido que amplía un poco más el conocimiento que debemos tener sobre los términos establecidos por Estados Unidos en la Ley contra el Bioterrorismo; normativa que promueve el control riguroso de alimentos frescos y procesados.

Calderón (2016) en su proyecto *“Las Barreras No Arancelarias Como Problemática Para La Exportación De Aceite De Oliva De Las Mypes Formales De La Región Tacna, 2015”*. El objetivo, consistió en analizar y establecer el impacto de las barreras no arancelarias como problemática en el proceso de exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la Región. El tipo de investigación es aplicada, su nivel es correlacional y su diseño es transversal. Se utilizó el instrumento de la encuesta que fue aplicada a las 5 mypes, la prueba estadística utilizada en esta investigación, fue la Paramétrica ANOVA. Los resultados a un nivel de confianza del 95%, error absoluto del 5%, y, observado el resultado de P- Valor es 0,046, la cual es menor que 0,05, por lo tanto, concluimos que se rechaza la hipótesis nula y, se confirma que existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las empresas exportadoras de la Región Tacna, la exportación de aceite de oliva.

Aportación: La argumentación realizada en esta tesis, permite darle mayor consistencia nuestra investigación pues se evidencia una relación significativa entre las barreras no arancelarias y las exportaciones de aceite de oliva.

Llamoga (2016) en su investigación *“La Influencia De Las Barreras No Arancelarias Impuestas Por La Unión Europea Sobre Las Exportaciones De Productos Agroalimentarios Frescos De La Región La Libertad, 2014-2015”*. Cuyo objetivo fue

determinar de qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influye sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, 2014-2015. La metodología empleada en el presente trabajo de investigación, es básica descriptiva y de diseño no experimental- correlacional- transversal. La muestra de la población tomada, está conformada por el sector agroalimentario fresco de la Región La Libertad entre los años 2014-2015. La investigación está basada en la recolección de información mediante entrevistas. Por otro lado, se recolecto datos de fuentes secundarias como sitios web: Promperú, MINCETUR, FAO, SUNAT, SIICEX, Adex Data Trade, Export Helpdesk, Portal de la Delegación Europea en el Perú. También se utilizó programas de Excel, gráficos y barras estadísticas.

Aportación: Los términos conceptuales empleados en la elaboración del trabajo de investigación en mención, su enfoque y su metodología; son de suma importancia para el desarrollo de nuestro marco teórico y metodológico.

Rojas (2016) en su tesis *“La Demanda Externa de Quinua y su Incidencia en el Nivel de Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales Peruanas”*. El objetivo que persigue esta investigación es, analizar la incidencia de la demanda externa de Quinua sobre el nivel de exportaciones agropecuarias no tradicionales en el Perú, periodos 2004-2014. La investigación es de carácter no experimental, longitudinal y explicativo. Es no experimental porque la variable exógena (demanda externa de quinua) y la variable endógena (exportaciones nacionales del sector agropecuario no tradicional) son analizadas en su contexto real sin ser manipuladas. La información estadística, los cuadros y los datos obtenidos, proviene de la Dirección Agraria de Puno, MINAGRI, PROMPERU y la FAO.

Aportación: Las ideas expuestas en este trabajo de investigación, permiten afinar el desarrollo de nuestra variable denominada como Exportaciones de Quinua que resalta por ser uno de los principales productos del sector no tradicional exportado.

## **1.3 Teorías Relacionadas al Tema**

### **1.3.1 Barreras no Arancelarias**

#### **1.3.1.1 Definición de Restricciones**

Según el diccionario de la Real Academia Española, citada por Llamoga (2016) define el término restricción como el resultado de la acción de restringir, derivada del latín “restringere” con el significado de limitar o comprimir. Por lo tanto, la restricción es lo que establece límites, topes, o impide superar ciertos máximos. Es lo contrario a lo amplio, abierto o irrestricto (p.9).

Pérez (2014) define a las restricciones como “una noción con origen etimológico en el latín restricto. Se trata del proceso y la consecuencia de restringir. Este verbo, por su parte, refiere a limitar, ajustar, estrechar o circunscribir algo” (π.9).

A principios de los años 1980 el Dr. Eliyahu Goldratt, escribió su libro “La Meta” y empezó el desarrollo de una nueva filosofía de gestión llamada “Teoría de Restricciones”. Los tipos de restricciones que establece son:

Restricciones físicas: Cuando la limitación pueda ser relacionado con un factor tangible del proceso de producción.

Restricciones de mercado: Cuando el impedimento está impuesto por la demanda de sus productos o servicios.

Restricciones de políticas: Cuando la compañía ha adoptado prácticas, procedimientos, estímulos o formas de operación que son contrarios a su productividad o conducen (a veces inadvertidamente) a resultados contrarios a los deseados.

#### **1.3.1.2 Teorías del Comercio Exterior**

Huilca (2015) indicó:

Si la política comercial, se realizase a partir de consideraciones puramente nacionales; sería difícil conseguir el progreso hacia la liberalización comercial. Sin embargo, los países industriales han alcanzado, sustanciales reducciones arancelarias a través de un proceso de negociación internacional. La negociación internacional, apoya la reducción arancelaria de dos formas: en primer lugar, amplía la base de la liberación comercial pues apoya directamente a los exportadores y, permite que los estados eviten las guerras comerciales (p .6).

## **Mercantilismo**

Huilca (2015) indicó:

El mercantilismo, surgió en Inglaterra a mediados del siglo XVI. Su declaración de principios consistía en que el oro y la plata eran los pilares fundamentales de la riqueza nacional y eran esenciales para un comercio vigoroso. El principio fundamental planteaba que era conveniente para un país mantener un excedente de comercio, a través de un mayor nivel de exportación que de importación. Esta teoría, defiende la intervención del gobierno con la finalidad de lograr una balanza comercial positiva (p.7).

## **Ventaja Absoluta**

Smith (1776), citado por Krugman, Obstfeld y Melitz (2012) mencionan que esta teoría, se basa en la especialización de los países en la producción de mercancías en las que tienen una ventaja absoluta con la finalidad de posteriormente, intercambiarlas por artículos producidos en otros países.

Dicha teoría a pesar de ser la primera en considerar la especialización como un factor estratégico para los países, tomaba al país como un todo y no consideraba a las regiones.

## **Ventaja comparativa**

Ricardo (1817), citado por Krugman et al. (2012, p. 27) indican que un país tiene ventaja comparativa al especializarse en aquellos bienes y servicios que pueda producir de manera más eficiente, es decir, aquellos que involucran menor esfuerzo y más ganancias y que, debería adquirir de otros países aquellos que le son más escasos incluso cuando esto represente adquirir bienes extranjeros cuya producción final puede ser más eficiente.

## **Teoría de la Dotación de Factores**

Heckscher-Ohlin (1919-1933), citado por Krugman et al. (2012, p. 81) precisan que la ventaja comparativa, se ve afectada por la interacción de recursos tales como (tierra, mano de obra, capital y tecnología). En tal sentido, existe una clara interacción entre la abundancia de factores con la que cuenta un país y la exportación de bienes que utilizan dichos factores de manera intensiva.

### **1.3.1.3 Tipos de Barreras Comerciales**

Del Orbe, (2011) Indica que “para corregir los desequilibrios de la balanza de pagos, los gobiernos, tratarán de fomentar las exportaciones. En algunos casos, utilizan medidas perjudiciales para el resto de los países, que pueden provocar reacciones indeseables”. (π. 8)

Las principales barreras para el acceso a mercados internacionales son:

**Barreras cuantitativas:** El gobierno establece un límite a la cantidad de producto otorgando licencias de importación de forma restringida. (π. 10)

**Barreras impositivas:** El gobierno establece una tasa aduanera provocando una subida en el precio de venta interior del producto importado buscando que la demanda de dicho producto disminuya. (π. 11)

**Barreras administrativas:** Se aplican de diversas formas las cuales pueden empezar con trámites aduaneros complejos que retrasan y encarecen los movimientos de mercancías, y concluir con sofisticadas normas sanitarias y de calidad que, impidan la venta en el interior a los productos que no hayan sido fabricados expresamente para el país. (π. 12)

#### **A. Barreras Arancelarias**

Cuando se habla de aranceles, siempre se hace hincapié en unidades monetarias en tal sentido, Krugman et al. Refieren que:

Se trata de un impuesto o gravamen aplicado a los bienes que son objeto de importación [...]. Este tipo de políticas tradicionalmente han sido utilizadas como una fuente de ingresos para los gobiernos y como una medida de protección para la industria nacional. (2012, p.195).

#### **Tipos de Aranceles**

Krugman et al. (2012) clasifican los aranceles como: Fijos y ad valorem el primero, es una cantidad fija exigida por cada unidad de bien importada (tres dólares por barril de petróleo) y el segundo, son porcentajes exigidos del valor de los bienes importados (25% del valor de los camiones importados a Estados Unidos). En ambos casos, el efecto del arancel es aumentar el costo de llevar los bienes a un país (p.195).

## **B. Barreras no arancelarias**

La Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales de Chile (2016), conceptualiza el término barrera comercial como:

Medidas adoptadas por los países con el objetivo de proteger las economías nacionales que bloquean de cierta forma las importaciones de otros países. Ellas buscan distintos propósitos como son: resguardar a la población en materia de salud, para así garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos; resguardar la seguridad pública regulando o prohibiendo el ingreso de productos que signifiquen un peligro; permitir la recaudación de ingresos para los programas o proyectos de gobierno; e incentivar la producción nacional. No obstante, este tipo de medidas pueden ocasionar ciertos efectos negativos. A modo de ejemplo, una política restrictiva a las importaciones puede limitar la oferta de productos en el mercado nacional, causando colateralmente el aumento de precios al reducirse la oferta, entre otras posibles consecuencias. ( $\pi$ . 1)

Arcos (2005) define a las barreras no arancelarias como dispositivos de regulación al comercio exterior que, quedan fuera del régimen fiscal, encajan estrictamente dentro de las facultades administrativas otorgadas al ejecutivo por el constituyente, y precisadas por el legislador ordinario a través de las leyes de la materia, y que tienen por objeto la protección de una serie de situaciones que guardan estrecha vinculación con la economía del país, la salud de la población y la seguridad de la nación (p. 14).

Por otro lado, para el Instituto Peruano de Economía (IPE, 2013) una barrera no arancelaria:

Es toda medida distinta a la imposición de un arancel que restringe o dificulta el ingreso de un producto a determinado mercado. Por ejemplo: las cuotas de importación limitan o restringe el volumen de importaciones de bienes mediante el otorgamiento de licencias de importación. Estas medidas tienen como objetivo, beneficiar a los productores nacionales y proteger la industria local, sin embargo, al restringir la oferta se impide el libre intercambio entre los consumidores del país y los productores externos por lo que reduce el bienestar de la sociedad. ( $\pi$ . 1)

A su vez, para la Organización Mundial del Comercio (OMC, 2012) una medida centrada en el precio (como una subvención) actúa modificando los precios relativos, en tanto que una medida cuantitativa (como un contingente) funciona limitando directamente la cantidad de una actividad determinada. Las medidas cualitativas funcionan (como un

obstáculo técnico) al comercio y una medida sanitaria y fitosanitaria modifican alguna característica de un producto o del proceso mediante el cual se produce (p. 51).

## **Tipos de barreras no arancelarias según la Organización Mundial del Comercio**

### **Medidas relativas a la cantidad**

Para la OMC, (2012) el ejemplo clásico de una restricción cuantitativa es un contingente de importación que fija las corrientes comerciales a un nivel determinado. Se destacan casos en que un contingente de importación fue un instrumento utilizado para transferir ingresos (rentas contingentarias) a grupos de intereses especiales y en que un gobierno podría utilizar un contingente de importación para lograr un objetivo de política pública (p. 60).

### **Medidas relativas al precio**

Continuando con la OMC, (2012) las medidas relativas a los precios tales como (impuesto interno, subvención a la producción y subvención a la exportación), son utilizadas para hacer frente a fallas del mercado como las externalidades y la asimetría de información y para modificar las relaciones de intercambio y desplazar los beneficios. Estas medidas pueden dar por resultado una ampliación o una contracción de las corrientes comerciales (p. 61).

### **Medidas relativas a la calidad**

Según la OMC, (2012) una medida relativa a la calidad requerirá modificaciones de las características técnicas de los productos importados que pueden ser un obstáculo al comercio o un catalizador del comercio. El requisito de que los exportadores cumplan con las medidas OTC/MSF del país importador puede aumentar los costos del comercio y disminuir sus perspectivas de exportación (p. 62).

Por otro lado (Mercado, 2015) describe que las barreras no arancelarias son las medidas que no permite el libre flujo de las mercancías entre países. A su vez, afirma que existen diversos tipos de dichas barreras, sin embargo, hay algunas que son utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional, las cuales son:

## **Regulaciones de etiquetado**

Son regulaciones que deben estar presentes en todas las mercancías involucradas en el comercio exterior y que, establecen los requerimientos de los fabricantes, exportadores, los distribuidores e importadores de un producto.

Mercado (2015, p. 325) señala que la dimensión de regulaciones de etiquetado fue medida por los siguientes indicadores:

- a) Nombre comercial del producto
- b) Nombre y dirección del producto, exportador, distribuidor e imputador.
- c) País de origen.
- d) Registro ante la autoridad competente.
- e) Peso neto, cantidad del producto o volumen.
- f) Fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima.

## **Regulaciones fitosanitarias**

(Mercado, 2015) Indica que el Acuerdo sobre la Aplicación de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias entró en vigor junto con el Acuerdo por el que se establece la Organización Mundial del Comercio (OMC) el 1° de enero de 1995 y que son medidas establecidas por los países importadores cuya finalidad, es proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos agentes de riesgo que no existen dentro de su territorio (p. 498).

Dichas medidas, han sido impuestas por los países con la finalidad de proteger la vida y la salud humana, animal y vegetal de ciertos agentes riesgosos que no existen dentro de su territorio.

Señala que, la dimensión de regulaciones de etiquetado fue medida por los siguientes indicadores:

Uso de plaguicidas y fertilizantes, los límites máximos de residuos, las pruebas de laboratorio, las certificaciones sanitarias, los regímenes de cuarentena y la determinación de zonas libres de plagas y enfermedades.

## **Normas técnicas**

Son aquellas características y propiedades técnicas que deben cumplir los productos en el mercado importador. Estas normas, sirven para garantizar a los consumidores que los productos que compran cuentan con la calidad, la seguridad y las especificaciones de fabricación necesarias (Mercado, 2015p. 35).

Señala que la presente dimensión fue medida por los siguientes indicadores:

Calidad, seguridad o dimensiones, terminología, métodos de ensayos, requisitos de embalaje, marcado y etiquetado de los productos.

## **Otras Barreras No Arancelarias:**

Krugman et al. (2012) Consideran que existen diversos tipos de barreras comerciales y que su aplicación, está supeditada a la política comercial de cada país las cuales son:

### **Dumping**

El Dumping es una práctica competitiva desleal de precios pues las empresas que aplican esta práctica, venden un producto a otro país por debajo de sus costos de producción con la finalidad de tener mayor participación de mercado, ser más atractivo para los clientes potenciales y expulsar del mercado a la competencia. (Krugman et al., 2012, p.180).

Por otro lado, Mercado (2015) citado por Llamoga (2016) una manera práctica de poder determinar la existencia de dumping, es comparando los precios de un mismo producto en dos mercados. De esta manera al tratarse de una competencia desleal, tiene consecuencias nefastas para el consumo nacional y para el comercio internacional. Por este motivo; todos los acuerdos internacionales condenan dicha práctica y prevén medidas de represión (derechos antidumping y acciones judiciales) (p. 21).

### **Subsidios de Exportación**

Para Krugman et al. (2012) “Los subsidios, son los pagos realizados por el Estado a empresas o individuos que venden un bien en el extranjero con la finalidad de hacerlas más competitivas” (p. 206).

Según Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2013) citado por Llamoga (2016) la prueba de los subsidios puede ser más sencilla que el propio dumping por estar contenidas en las leyes y normas que regulan su concesión por las entidades oficiales que los otorgan. Los subsidios, toman diversas formas como: aportaciones en efectivo, préstamos con intereses bajos, anulación de impuestos y participación del gobierno como capital contable. Al disminuir los costos, los subsidios benefician a los productores domésticos de dos maneras: permiten competir con las importaciones y ganar nuevos mercados para la exportación (p. 22).

### **Cuotas a la Importación**

Siguiendo con Krugman et al. (2012) expresan que una cuota de importación:

Es una restricción directa de la cantidad que se puede importar de algún bien. Esta restricción normalmente se aplica otorgando licencias de importación a un grupo de individuos o firmas que pueden comprar los productos importados y volver a venderlos a un precio más elevado en el mercado local (p. 208).

Para (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2013) normalmente las cuotas de importación aumentan los precios por dos razones:

Por limitar el suministro y por proporcionar poco incentivo para aplicar competencia de precios para aumentar las ventas.

A su vez, Daniels et al. (2013) citado por Llamoga (2016) señalan que en la práctica las compañías para evadir las cuotas, convierten un producto en otro que no está sujeto a ellas. Por ejemplo: Estados Unidos mantiene cuotas por importación de azúcar que dan como resultado que su precio en Estados Unidos sea en promedio aproximadamente el doble de su precio en el mercado mundial (p.22).

### **Restricciones Voluntarias a las Exportaciones**

Krugman et al. (2012) “las restricciones voluntarias a la exportación, es una cuota al comercio impuesta por parte del país exportador por exigencia del importador y aceptadas para evitar otras restricciones comerciales” (p. 211).

### **Barreras Administrativas**

Krugman et al. (2012) señalan que las barreras administrativas, son medidas adoptadas por los países que tiene como finalidad, complicar los procedimientos sanitarios, de seguridad y aduaneros normales para establecer sustanciales obstáculos comerciales.

Citando como ejemplo el decreto francés de 1982 el cual establece que, todos los reproductores de video japoneses debían pasar a través de un pequeño puesto aduanero de Poitiers que limitaba la importación de manera sustancial (p. 214).

Arrellano, (2009) señala que existen diversos tipos de barreras, éstas dependen de la clase de producto a exportar:

Normas de calidad para frutas y hortalizas, regulaciones ecológicas, normas internacionales de calidad. Aun cuando cada mercado tenga sus propias normas de calidad, cada vez más se busca su estandarización, la más conocida es la ISO 9000.

Miyagusuku (2011) citado por Llamoga (2016) señala que a través de su informe publicado por Promperú, clasifica que las barreras no arancelarias más utilizadas para el sector agroalimentario son:

### **Alimentos frescos**

Certificado Fitosanitario. - Certifica que las plantas y productos vegetales han sido inspeccionados acorde con procedimientos apropiados y son considerados libres de plagas.

Tratamiento Cuarentenario. - Procedimiento oficial para matar, inactivar o eliminar plagas o ya sea para esterilizarlas o desvitalizarlas.

Embalaje de madera. - Los embalajes de madera utilizados en el comercio internacional se encuentran regulados internacionalmente por la Norma Internacional de Medidas Fitosanitarias N° 15 (NIMF N° 15) del 28 de abril de 2009 y a nivel nacional por el Reglamento Específico NIMF N°15. Esta regulación contempla a la madera utilizada para la confección de los embalajes y la aplicación de algún tratamiento fitosanitario cuya finalidad es la de impedir el alojamiento de plagas. Además, se establece que los embalajes de madera deben de tener una marca reconocida internacionalmente para certificar que el tratamiento ha sido realizado correctamente.

Límites Máximos de Residuos (LMR). - La cantidad de residuos encontrada en los alimentos debe ser segura para los consumidores y lo más baja posible. El límite máximo de residuos es el máximo nivel de residuos de plaguicida legalmente tolerado en los alimentos o en los piensos. Cada país cuenta con una legislación de LMR que será inspeccionada a criterio de los especialistas de aduana al ingreso del alimento en destino.

Etiquetado. - Cada país cuenta con una regulación propia al respecto. Es incorrecto pensar que las normas de etiquetado son iguales. Es necesario conocer el mercado de destino para adecuar el producto a la norma de etiquetado.

## **Certificaciones Internacionales**

### **Certificación orgánica**

El Departamento de Agricultura de los Estados Unidos USDA, (2012) señala que el certificado orgánico, permite a una granja o instalación de procesamiento vender, etiquetar y representar sus productos como orgánicos. La marca orgánica ofrece a los consumidores más opciones en el mercado. El (USDA) protege las opciones del consumidor mediante el sello orgánico. Cualquier operación orgánica que viole las regulaciones orgánicas del USDA enfrenta acciones de cumplimiento, que pueden incluir sanciones económicas o la suspensión y/o revocación de su certificado orgánico.



*Figura 1: USDA ORGANIC*

### **Certificación Libre de Gluten.**

Según (Anderson 2017) este certificado; es colocado en el etiquetado de los productos y garantiza que las personas con enfermedad cética y sensible al gluten, puedan consumir sin ningún inconveniente. En términos generales, si un fabricante se ha tomado la molestia (y el costo) de que sus productos se certifiquen sin gluten, es muy probable

(aunque no seguro) que el fabricante cumpla estrictamente con dichos estándares fijados por la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA).



*Figura 2: FREE GLUTEN*

## **1.3.2 Exportaciones de Quinoa**

### **1.3.2.1 Definición de exportación**

La Súper Intendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT, 2013) define el termino exportación como el régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el extranjero. La condición para el cumplimiento de dicho régimen, es que la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado fuera del territorio nacional.

Estas ventas, a diferencia de las nacionales, deben contar con los “estándares de calidad” claramente expuestos por los países. Por ejemplo, las certificaciones fitosanitarias que se dan para las exportaciones de frutas o verduras y que son otorgados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA) y las certificaciones para productos procesados, otorgados por la Dirección General de Salud Ambiental (DIGESA) entre otras certificaciones.

Otra definición señala que: “La exportación es la venta de bienes o servicios producidos por una empresa con sed e en un país a clientes que residen en otro país”. (Daniels, Radebaugh y Sullivan, 2013, p. 483).

Según Bancomext (2008) “Exportar es simplemente vender en el mercado magnífico, insaciable del mundo entero. Vender bienes y servicios elaborados en el país y que se consume en otro diferente.” (p. 23).

En pocas palabras, la exportación es el medio más común del que sirven las empresas para iniciar sus actividades internacionales. En resumen, las empresas que se involucran en las exportaciones, buscan incrementar sus ingresos en ventas, conseguir economías de escala en la producción y, sobre todo, poder diversificar sus sedes de ventas.

### **Razones para Exportar**

Las empresas deben tener claro las razones por las que buscan internacionalizarse entre ellas, podemos destacar: diversificar productos y mercados, ganar competitividad, vender mayores volúmenes y aprovechar las ventajas de los acuerdos preferenciales.

Entre otras motivaciones, podemos mencionar:

Diversificar productos y mercados para afrontar la competencia internacional y la situación de la economía nacional, ganar competitividad mediante la adquisición de tecnología, know how y capacidad gerencial obtenida en el mercado, hacer alianzas estratégicas con empresas extranjeras para reducir costos, mejorar la eficiencia y diversificar productos, disminuir el riesgo de pertenecer a un solo mercado, realizar economías de escala, aprovechar ventajas comparativas y oportunidades de mercado debido a acuerdos preferenciales, necesidad de involucrarse en el mercado mundial por la globalización de la economía.

Por su parte Daniels, Radebaugh y Sullivang (2013) señala que las empresas pueden crear valor al volverse globales y que los principales objetivos operativos que subyacen en las razones para participar en los negocios internacionales son:

Expandir las ventas, adquirir recursos y reducir riesgos. Normalmente, estos tres objetivos guían las decisiones de participar en los negocios internacionales (p.15).

Por otro lado, Pro México (2015, p.15) señala que algunas ventajas que se obtienen de la actividad exportadora son:

Mejorar la competitividad e imagen de la empresa, mayor estabilidad financiera de la empresa por flujos en otras divisas, mejor aprovechamiento de la capacidad instalada de producción, acceso a nuevos mercados y menores riesgos por variación de la demanda interna.

### **1.3.2.2 Formas de Exportar**

Bancomext (2008, p. 23) manifiesta que, las diferentes formas que existen para exportar están estrechamente relacionadas con las formas que existen para penetrar a un mercado internacional y esto es un elemento clave dentro de los planes de exportación de una empresa. Los tipos de exportación son:

#### **Exportación Directa**

Se determina cuando la empresa toma la iniciativa de buscar la oportunidad de exportación, la cual puede deberse a varias causas entre las que destacan:

La contracción del mercado interno, nuevos nichos de mercado en el extranjero y obtener mayores ganancias.

#### **Exportaciones Indirectas**

Esta modalidad, es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están iniciando a realizar transacciones en los mercados internacionales. En otras palabras, hacen uso de un intermediario para poder llevar a cabo dicha transacción; una de las modalidades más empleadas, es la del bróker quien en base a la carta de clientes a nivel internacional que maneja y acompañada de su experiencia, permite realizar este tipo de transacciones con eficiencia.

A su vez, Pro México (2015) señala que cada una de las diferentes formas de exportar, implican riesgos, costos y oportunidades de negocios diferentes. Puede empezar como un proveedor [...] o incursionar en los mercados internacionales vendiendo en forma directa a su cliente ubicado en el extranjero o a través de distribuidores.

A continuación (Pro México, 2015) presenta algunas estrategias para incursión en los mercados de destino que se hayan seleccionado y analizado, ya sea como exportador directo o indirecto.

### **Exportador Directo:**

Se encarga de entregar el producto a una comercializadora en territorio extranjero, operar con una firma en el mercado de destino, que actúe como agente o representante trabajando a base de comisiones, establece una oficina de representación en el mercado de destino, que levante pedidos, o incluso mantenga inventarios, actuando como importador, establecer una empresa en sociedad con una firma local que se encargaría de la distribución, participar como proveedor de un gobierno extranjero concursando en licitaciones internacionales, y proveer a una cadena de supermercados, surtiéndoles productos con su propia marca.

### **Exportador Indirecto**

En el camino de la exportación es común encontrar empresas (pequeñas y medianas) que no tienen la infraestructura para realizar esta actividad en forma directa. Sin embargo, esto no debe significar un obstáculo pues, es posible hacerlo de manera indirecta enviando sus mercancías a través de terceros (p.27).

### **Los beneficios a conseguir son:**

Integración de la cadena productiva en el país de exportación y la especialización en la producción mejorando la calidad mientras que, la empresa exportadora se encarga de realizar otras actividades de comercialización (investigación de mercados, publicidad, transporte, seguros, financiamiento, etc.) y alentar la participación de los proveedores nacionales en el mercado de exportación.

#### **1.3.2.3 Clasificación de las mercancías a exportar**

**Según Valor Agregado.** - Las exportaciones nacionales, se encuentran conformadas por los sectores tradicionales y no tradicionales; los primeros se dividen en productos mineros, pesqueros y petroleros gasíferos; mientras que, el segundo, se compone de textiles, artesanías, bisuterías, agropecuarios, etc.

La Súper intendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT, 2014) los principales destinos de las exportaciones peruanas fueron: Estados Unidos, China, Canadá, Suiza, Unión Europea y Brasil a los cuales se les vende minerales, petróleo y harina de pescado, etc.

Tradicional: Son aquellos bienes que se exportan de manera consecutiva y frecuente a lo largo de los años. Como por ejemplo podemos mencionar: minerales (oro, plata, cobre, etc.), harina de pescado, café, algodón, azúcar, etc. Presentan la desventaja que la mayoría de sus precios dependen de las cotizaciones en el mercado internacional, por lo cual el exportador no puede ejercer influencia alguna sobre el precio al no contar con valor agregado.

No tradicional: Son aquellos que se exportan en forma irregular o esporádicamente. Como, por ejemplo: cemento, artesanías, frutos frescos, menestras, espárragos, paprika, cosméticos, joyería, etc. En este caso, al tratarse de productos al tener valor agregado, el exportador puede ejercer influencia sobre el precio según su estructura de costos y según los precios de la competencia.

Ley General de Aduanas, Decreto Legislativo 1053

### **Según Régimen Aduanero**

Artículo 76°. - Exportación Temporal Para el Perfeccionamiento Pasivo

Régimen suspensivo que permite la salida del territorio nacional de mercancías nacionales o nacionalizadas hasta por un plazo máximo de 12 meses, para su transformación, reparación o elaboración

Artículo 60.- Exportación definitiva

Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. La exportación definitiva no está afectada a ningún tributo y las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo de treinta (30) días calendario contado a partir del día siguiente de la numeración de la declaración.

### **Según Situación Legal**

Artículo 62°. - Mercancías Prohibidas o Restringidas

La exportación definitiva no procederá para las mercancías que sean patrimonio cultural y/o histórico de la nación, mercancías de exportación prohibidas y para las

mercancías restringidas que no cuenten con la autorización del sector competente a la fecha de su embarque.

### **Según Valor Comercial de las Mercancías:**

Exportación sin Valor Comercial: Mercancías cuyo valor de exportación no supera los USD 2000 en términos FOB. El trámite de exportación puede ser realizado por el exportador pues no requiere la contratación de un agente de aduana. Se utiliza la Declaración Simplificada de Exportación (DSE).

Exportación con Valor Comercial: Son mercancías cuyo valor de exportación es mayor a USD 2000 en términos FOB. Según la normatividad aduanera, es obligatoria la contratación de un agente de aduana para realizar los trámites de exportación tales como el llenado de la Declaración Aduanera de Mercancías, presentación de factura a las SUNAT, etc.

#### **1.3.2.4 La Quinua**

La quinua o quínoa es un pseudocere perteneciente a la familia Quenopodiáceas. Este cereal, es una planta andina que se originó en los alrededores del lago Titicaca de Perú y Bolivia; fue cultivada y utilizada por las civilizaciones prehispánicas pues este constituía un alimento básico para la población de ese entonces.

Para Dubrin (2013) la quinua, es conocida como uno de los alimentos de origen vegetal más nutritivo y completos, su valor biológico y nutricional es comparable o superior a muchos alimentos de origen animal como carne, leche, huevos o pescado. Varios estudios han demostrado que la composición nutricional de la quinua es comparable al de la leche materna (p. 3).

Según la (FAO, 2011) “la quinua es considerada como el único alimento del reino vegetal que provee todos los aminoácidos esenciales, que se encuentran extremadamente cerca de los estándares de nutrición humana establecidos por la entidad anteriormente mencionada”.

Al respecto (Risi, 1993) acota que el balance de los aminoácidos esenciales de la proteína de la quinua es superior al trigo, cebada y soya, comparándose favorablemente con la proteína de la leche.

## **Valor Nutricional**

El consumo de quinua es cada vez más popular entre las personas interesadas en la mejora y el mantenimiento de su estado de salud mediante el cambio de los hábitos alimenticios, ya que es un excelente ejemplo de “alimento funcional” (que contribuye a reducir el riesgo de varias enfermedades y/o ejerciendo promoción de la salud). El cereal en mención, cuenta con muchas vitaminas y nutrientes que permiten fortalecer el sistema inmunológico, permite desarrollar una mejor capacidad de memoria y es utilizado también en dietas para bajar de peso.

Lo mencionado anteriormente, influye de manera directa en un mejor estilo de vida saludable por lo cual, países como Estados Unidos y otros de la Unión Europea donde los índices de obesidad son excesivos, están importando productos orgánicos para poder disminuir dichos índices y promover un mejor tipo de alimentación.

Desde el punto de vista comercial se desea que la semilla sea de tamaño grande de color blanco uniforme, libre de ayaras (semillas de color negro), libre de saponinas, libre de impurezas de origen orgánico y mineral, semilla no manchada ni amarillenta.

El tipo de quinua que más se exporta es el grupo de la llamada quinua real, que se cultiva en las tierras altas del sur de Perú, se caracteriza por un grano de gran tamaño, cuyo diámetro supera los 2,2 mm. La quinua orgánica, independientemente de su variedad, es objeto de una gran demanda en mercados diferenciados. Habitualmente en el mercado se prefiere la quinua de color (blanco o crema), especialmente para su uso en la industria alimentaria o agrícola. Sin embargo, debido al desarrollo de su potencial gastronómico la demanda de quinua de color también se está incrementando.

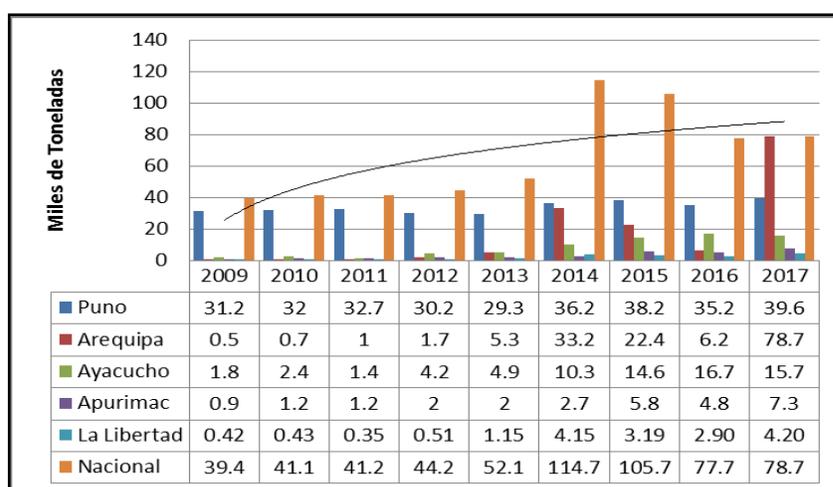
La FAO recomienda que en el futuro los productores no solo se centren en la apariencia estética de los tipos de quinua, sino también en el aumento de la producción de quinua por sus cualidades nutricionales que contribuyen a mejorar la nutrición en el mundo.

### **1.3.2.4.1 Producción Nacional de Quinua**

Según el Sistema Integrado de Estadística Agraria (SIEA, 2017) la producción, comprende el volumen total obtenido de producto primario al cosechar una determinada área (p. 43).

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) la quinua, es un grano que se produce hace muchos siglos en el Perú, sin embargo, en los años noventa la producción cayó por debajo de las 20 mil toneladas, pero a partir del año 2000 empieza su revalorización alimenticia. Ante una mayor demanda, la producción se eleva alrededor de las 30 mil toneladas y paralelamente se empieza a exportar tímidamente porque la mayor parte de la producción estaba orientada hacia el mercado interno. En el año 2010 la producción supera las 40 mil toneladas, en el 2012 pasa las 44.2 mil toneladas, y se logra exportar 10 mil toneladas.

La producción se centra en dos regiones del territorio peruano (costa y sierra) gracias a que se adapta fácilmente al tipo de suelo y se puede cultivar a 4000 m de altitud en los Andes, y común mente a partir de los 2500 m.s.n.m.



*Figura 3:* Producción de Quinua a nivel Nacional en Miles de Toneladas  
Fuente: DGESEP – MINAGRI  
Elaboración: PROPIA

Por otro lado, gracias a la adaptabilidad que presenta dicho producto y los altos niveles de demanda mostrados por los países extranjeros tales como los miembros de la Unión Europea, Estados Unidos y otros del continente asiático, el presente cereal, amplió su producción a otras regiones del Perú ubicadas en las zonas costeras de La Libertad, Lambayeque, Lima entre otras.

Para el (MINAGRI, 2017) el 2014 la Región Sierra disminuye su participación a casi un 60% de la producción histórica (114.7 mil toneladas), no obstante que Puno registra una producción

record de 36.2 mil toneladas. La producción costeña participa con el 40% restante, siendo la región Arequipa responsable de casi el 71% de la producción de esta zona, el resto corresponde a La Libertad, Lambayeque, Lima, Tacna y Moquegua (p. 4).

TABLA 1: *Comportamiento de la Producción de Quinua 2009-2017 en Toneladas*

Años	Nacional	Puno	Ayacucho	Junín	Cusco	Apurímac	Arequipa	La Libertad	Lambayeque
<b>2009</b>	39 397	31 160	1 771	1 454	2 028	933	473	415	<b>0</b>
<b>2010</b>	41 079	31 951	2 368	1 586	1 890	1 212	650	430	<b>0</b>
<b>2011</b>	41 182	32 740	1 444	1 448	1 796	1 190	1 013	354	<b>0</b>
<b>2012</b>	44 213	30 179	4 188	1 882	2 231	1 981	1 683	505	<b>0</b>
<b>2013</b>	52 130	29 331	4 925	3 852	2 818	2 010	5 326	1146	<b>427</b>
<b>2014</b>	114 725	36 158	10 323	10 551	3 020	2 690	33 193	4155	<b>3 262</b>
<b>2015</b>	105 666	38 221	14 630	8 518	4 290	5 785	22 379	3187	<b>778</b>
<b>2016</b>	77 652	35 166	16 657	3 802	3 937	4 805	6 157	2900	<b>28</b>
<b>2017</b>	78657	39643	15653	2753	3697	7315	78657	4169	<b>2360</b>

Fuente: MINAGRI-DGSEP-DE

Elaboración: DGESEP – MINAGRI

Como se puede apreciar en el presente cuadro, la región con mayor participación en el año 2015; fue Puno con 36.17% de cuota con respecto a la producción nacional, seguida de Arequipa que presenta un 21.18%. Para el año siguiente, la producción nacional, sufrió una caída de -26.51% con respecto al año anterior; Para el año 2017, nuestra producción fue de 78657 toneladas lo cual, significa un crecimiento de 1.29% a comparación del año anterior; resaltan como las principales regiones productoras, Puno, con 39610 toneladas, lo cual representó el 50.4% de la producción nacional, seguido por Ayacucho 19.9%, Apurímac 9.3%, Cusco 4.7%, Arequipa 3.9% y Junín 3.5%.

#### ▪ Precios de la Quinua en Chacra

Para el (MINAGRI, 2017) la producción está ligada al comportamiento del precio de la quinua al productor. La importante elevación de la producción nacional en el 2013, se explica por el alza del precio promedio pagado por kilo de quinua, que pasa de S/. 3,8 a S/. 6,3 soles por Kg. (62% de incremento). Caso aparte, el precio al productor en la región Arequipa que se eleva a la cifra récord de S/. 9,1 soles por Kg. (157,5% de aumento), mientras el precio promedio pagado en las demás regiones está por debajo del precio promedio (p. 4).

En el año 2014 el precio promedio pagado al productor por kilogramo, fue de S/. 7.88 por kilogramo que, en comparación con el año anterior, significó un crecimiento de 25.28%, explicada por un mejor precio pagado a la quinua de las regiones de la sierra; la región que presenta un mayor crecimiento en cuanto al precio promedio en chacra es Ayacucho con un 60.37% a comparación del año anterior mientras que, la región que presenta un descenso fue Arequipa con -24.29%, en los años posteriores la presente región, continuó con una tendencia negativa.

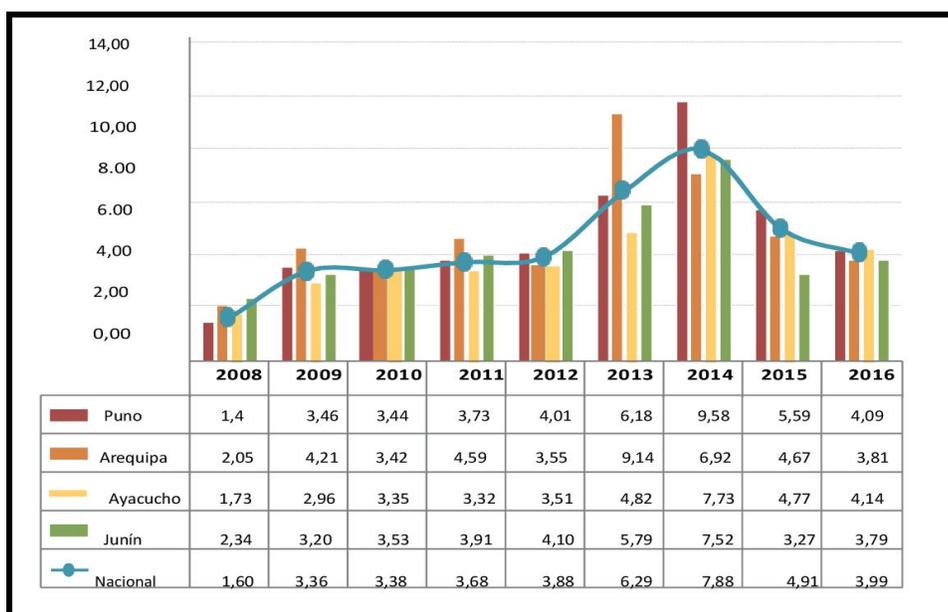


Figura 4: Precio Promedio de Quinua por Región en S/. por Kg

Fuente: SUNAT

Elaboración: DGPA-DEEIA – MINAGRI

En tal sentido, se evidencia un declive constante del precio de quinua por kilogramo en chacra, siendo el 2015 el año donde el precio fue más afectado pues, desciende en -38% en comparación al año anterior y los próximos años se muestra una caída menos abultada -19% en el 2016 y -8% en el 2017. Se prevé que, a finales de este año, los precios empiecen a recuperarse por los esfuerzos que se vienen realizando.

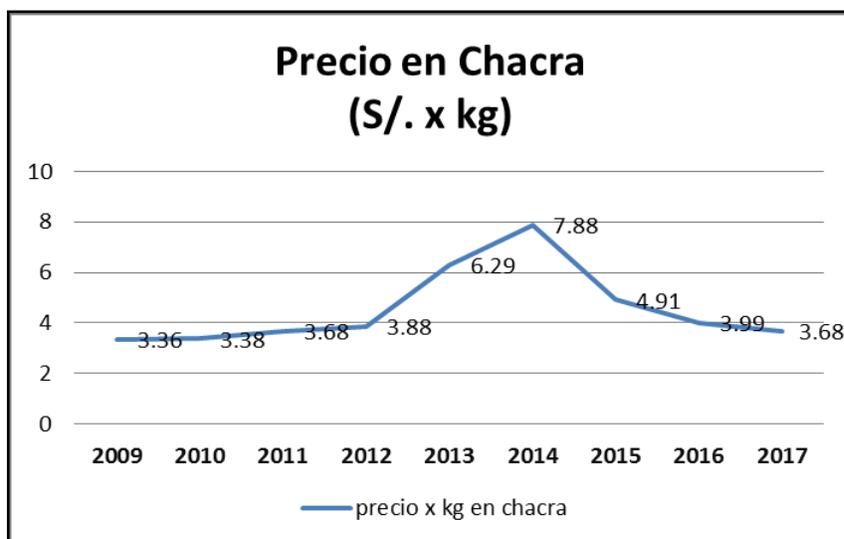


Figura 5: Precio Promedio de Quinua en S/. Por Kg  
Fuente: DGESEP – MINAGRI  
Elaboración: PROPIA

### 1.3.1.3.1 Estadística de la Quinua

La Estadística del Comercio Exterior, tienen la obligación de atender simultáneamente a las necesidades y especificidades de información para análisis y estudios de carácter macroeconómico y microeconómico. Así como registrar las exportaciones e importaciones de mercancías (Roig, 2014, p. 15).

En el año 2013, las Naciones Unidas denomina el Año Internacional de la Quinua (AIQ) con la finalidad de dar a conocer al mundo las bondades de la quinua andina. Esta promoción comercial, fue determinante para que nuestro país, impulsara las exportaciones de este cereal y que el año siguiente, se posicionase como el principal exportador de quinua en el mundo con cifras mayores a los (US\$ 196 millones) equivalente a 36 224 Toneladas desplazando a Bolivia.

Nuestras exportaciones, comienzan a consolidarse y ampliarse principalmente en el mercado americano pues, se convierte en el principal importador de quinua.

En el 2015 y 2016 debido a la caída de los precios se afectó sensiblemente el valor de las exportaciones que caen en -27% en el 2015 respecto al 2014 y en -28% en el 2016 (se exportó US\$ 143 millones y US\$ 104 millones respectivamente); en el año 2017, se observa una mejora en las exportaciones registrándose, un valor acumulado de US\$ 122

millones con un crecimiento de 17% con respecto al 2016 lo cual se debe en gran parte a la recuperación del mercado norteamericano.

En los últimos años, el mercado americano y el europeo, han representado en promedio el 75% del total exportado por Perú al mundo, aunque esta importancia ha disminuido a un 73% en el 2017 debido a la presencia de pequeños mercados, pero muy activos, tales como Canadá, Australia, Brasil, Chile, Hong Kong, Taiwán, entre otros, hacia donde se ha incrementado nuestras exportaciones.

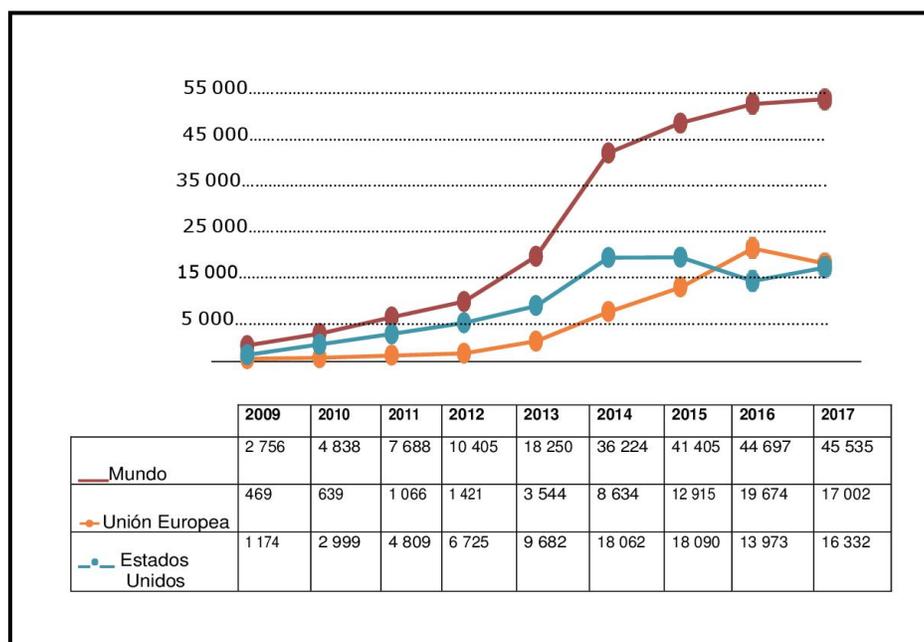


Figura 6: Evolución de Exportaciones de Quinoa (2009-2017) en Toneladas

Fuente: SUNAT

Elaboración: DGPA-DEEIA – MINAGRI

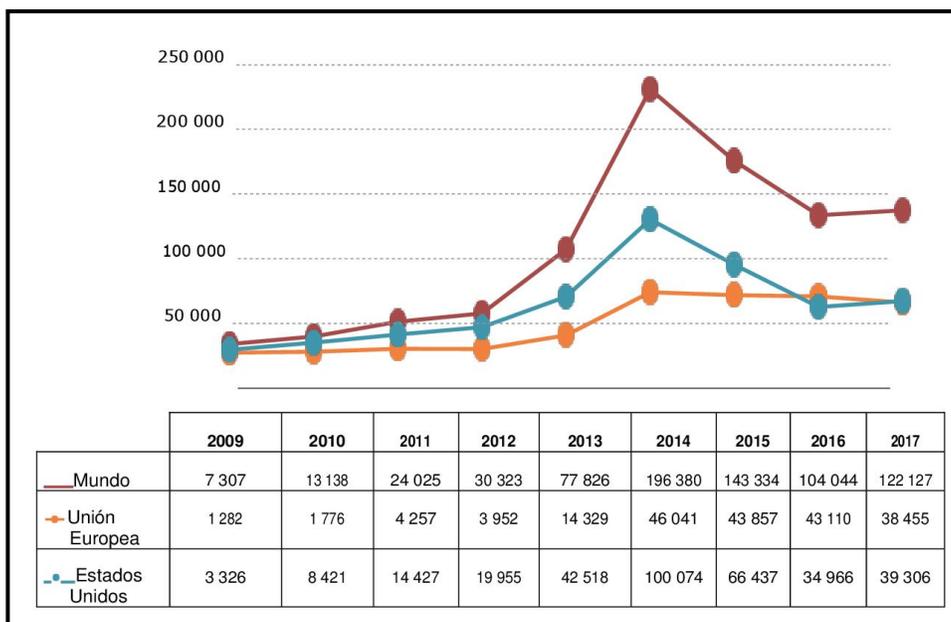


Figura 7: Evolución de las Exportaciones de Quinoa 2009-2017 (Miles de US\$ FOB)

Fuente: SUNAT

Elaboración: DGPA-DEEIA– MINAGRI

### 1.3.1.3.2 Precio de Exportación

Se le denomina precio de exportación al valor monetario que se le pide al importador a cambio de un bien que será exportado y el cual, determinará la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa (MINCETUR, 2013).

La estrategia para fijar un precio de exportación, consiste en recopilar información respecto a la medición de los costos, la identificación de los clientes y de los competidores luego de ello, es necesario realizar un análisis estratégico que permita elaborar estrategias de negociación que beneficien tanto a la empresa como a los clientes.

En conclusión, una empresa debe contar con 3 políticas principales para fijar precios estos son: costos, mercados y competencia. La política de costos que implica agregar un porcentaje de utilidad al costo total y así determinar el precio, la política de mercado que implica aumentar precios, cuando hay mayor demanda y disminuir precios cuando el interés del consumidor es débil y, por último, la política de competencia orientada al comportamiento de los consumidores (estrategia competitiva).

## **Técnicas para la fijación de precios**

### **Costing (precio con base en costos)**

El costing, es una de las técnicas usadas con mayor frecuencia y que consiste en conocer los costos totales por producto, agregar un margen de utilidad deseada y con ello obtener el precio de venta. En las exportaciones, para determinar el precio de venta internacional de un producto, el exportador toma como base el precio puesto en planta (costo exwork) que ya incluye la utilidad; en caso se utilice otro tipo de incoterm en la compra venta internacional, se le adiciona los costos que implicará el traslado es decir toda la logística internacional y así obtendrá un precio que dependerá del lugar donde entregué la mercancía. (Álvarez, 2013, p. 4).

La desventaja de esta modalidad, consiste en que el precio fijado por el exportador, no guarde relación con la realidad del mercado, es decir, un precio muy bajo que genera desconfianza para los clientes o por el contrario ser muy alto y por ende poco competitivo.

### **Pricing (precio con base en el mercado/competencia)**

Continuando con (Alvarez, 2013, p 4) El pricing, es una técnica que consiste en determinar el precio tomando como referencia el precio definido del mercado por lo general al precio en el mercado, se le descuentan todos los gastos relacionados con la logística de exportación y de esa manera se obtiene una referencia del precio del producto puesto en planta de origen.

Si la diferencia entre este precio de venta es decir el puesto en planta y los costos es grande, el exportador tendrá la facilidad de manejar los precios pudiendo optar por utilizar la estrategia de liderazgo en costos (fijar un precio inferior al del mercado) o una estrategia de diferenciación (precios mayores al promedio del mercado). No obstante, antes de utilizar cualquiera de las dos estrategias el exportador debe preguntarse cómo reaccionarán los consumidores, ya que si se opta por definir un precio bajo (estrategia de liderazgo), el consumidor puede pensar que la calidad del producto es inferior, por el contrario, si se opta por definir un precio alto, habría que preguntarse si el consumidor estaría dispuesto a pagar o si podría generar alguna desviación en el mercado.

## **1.4 Formulación del Problema**

### **General**

- ¿Qué relación existe entre el incremento de las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?

### **Específicas**

- ¿Qué relación existe entre el incremento de las regulaciones de etiquetado y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?
- ¿Qué relación existe entre el incremento de las medidas fitosanitarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?
- ¿Qué relación existe entre el incremento de las normas técnicas y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?

## **1.5 Justificación del Estudio**

### **Teórica**

El proyecto en mención, encuentra su justificación teórica en la medida que ayudará a los productores y/o empresas del sector agrícola y en particular de quinua, a tener mayor conocimiento e importancia sobre las barreras no arancelarias tales como: certificaciones, medidas y requisitos que impone el mercado estadounidense en el proceso de exportación a dicho mercado.

En pleno siglo XXI, la tendencia en cuanto al modelo económico empleado por los países, se centra fuertemente en la apertura de mercados a través de la desgravación de los aranceles con la finalidad de que estos se eliminen y con ello, sea mucho más dinámico el intercambio comercial generando oportunidades comerciales para varias empresas sin embargo; los países en su afán de mantener la seguridad interna, velar por el bienestar de las personas, prevenir la contaminación y evitar atentados; aplican barreras no arancelarias aun cuando se hace difícil determinar si existe una aplicación objetiva y si representa efectos negativos sobre las importaciones y exportaciones. Esto, debido a que las

barreras no arancelarias son menos visibles, y con frecuencia resultan más costosas que muchos aranceles.

De tal manera esta tesis, contribuirá en el desarrollo de futuras investigaciones relacionadas con las barreras empleadas en el comercio exterior y su impacto en las exportaciones de productos agrícolas.

### **Práctica**

La presente investigación tiene como finalidad, conocer la realidad de las medidas no arancelarias impuestas por Estados Unidos y lo que esto representa para las empresas peruanas exportadoras de quinua. Así mismo, al identificar las barreras no arancelarias que tienen impacto en las empresas exportadoras, comprender su naturaleza, procesos de aplicación y efectos de las mismas en el proceso de exportación, permitirá el diseño de estrategias para combatir las prácticas restrictivas y proteccionistas que aplica Estados Unidos.

### **Social**

La presente investigación se justifica de manera social pues, más allá de probar la relación entre las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua, todos los agricultores, quienes son parte fundamental en la cadena del comercio exterior tomarán decisiones en cuanto a las prácticas agrícolas empleadas hasta el momento a la vez, el público en general y en especial los estudiantes; sumarán información relevante en cuanto a las medidas aplicadas en el comercio exterior validada científicamente.

### **Metodológica**

El proyecto aporta un instrumento que proporcionará información verídica y permitirá probar la hipótesis de estudio. Además, se conocerá las diferentes medidas no arancelarias aplicadas por Estados Unidos, sus motivaciones y su impacto en las exportaciones peruanas.

## **1.6 Hipótesis**

### **General**

El incremento de las barreras no arancelarias se relaciona con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

### **Específicos**

El incremento de las regulaciones de etiquetado se relaciona con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

El incremento de las medidas fitosanitarias se relaciona con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

El incremento de las normas técnicas se relaciona con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

## **1.7 Objetivos**

### **General**

Determinar la relación que existe entre el incremento de las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

### **Específicos**

Determinar la relación que existe entre el incremento de las regulaciones en el etiquetado y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

Determinar la relación que existe entre el incremento de las medidas fitosanitarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

Determinar la relación que existe entre el incremento de las normas técnicas y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.

## **II. MÉTODO**

## **2.1 Diseño de investigación**

El enfoque más adecuado para esta investigación es el cuantitativo tal como lo señala Hernández, Fernández y Baptista (2014) indican que el estudio cuantitativo “se utiliza para consolidar las creencias formuladas de manera lógica en una teoría o un esquema teórica, y poder establecer con exactitud patrones de comportamiento de una población, buscando ser objetivo” (p.11) además ofrece la posibilidad de extender los resultados considerablemente, y centrarse en puntos específicos para facilitar la comparación entre estudios similares.

### **No experimental**

La presente es una investigación no experimental, transaccional o transversal por lo cual Hernández, Fernández, Baptista (2014) lo define como:

La investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos. (p.149).

Por lo cual, las variables presentadas no van a ser manejadas por el hombre sino va depender del ámbito donde se generan para así poder obtener información verídica dentro de un tiempo determinado, sin la obtención de experimentos para su verificación de las mismas variables.

### **Transversal**

Liu, y Tucker (como se citó en Hernández, et al, 2014) “Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único, con el propósito de describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (p.154).

### **Correlacional**

Por lo señalado por Bernal (2010) optar por una investigación correlacional entre dos variables no define que las dos variables tienen que tener un acontecimiento de la otra por lo cual verifica la relación que existe entre ellos. La relación que puede existir entre la

variable predictora y de criterio no significa que una es la causa de la otra, sino que pueden estar vinculadas por algún resultado que existe entre sí.

Por su parte Hernández, et al. (2014) define a los diseños correlacionales-causales como “Diseños que describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. A veces, únicamente en términos correlacionales, otros en función de la relación causa-efecto” (p.157).

## 2.2 Variables, Operacionalización

**TABLA 2:** Variables y Operacionalización

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO
<b>Barreras no Arancelarias</b>	(Mercado, 2015) describe que las barreras no arancelarias son las medidas que no permiten el libre flujo de las mercancías entre países. A su vez, afirma que existen diversos tipos de dichas barreras, sin embargo, hay algunas que son utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional.	La presente investigación está estructurada en tres dimensiones, con catorce indicadores, a la vez contiene 28 ítems, a través de éstos se recogerá la información mediante una encuesta y un cuestionario en escala Likert.	Regulaciones de Etiquetado.	• Nombre y dirección de productor, exportador, distribuidor e imputador.	1 - 2	Encuesta	Cuestionario
				• País de Origen.	3 - 4	Encuesta	Cuestionario
				• Nombre comercial del producto.	5 - 6		
				• Fecha de producción y caducidad.	7 - 8	Encuesta	Cuestionario
			• Peso neto, cantidad de producto o volumen.	9 - 10			
			Medidas Fitosanitarias	• Uso de plaguicidas y fertilizantes.	11 - 12	Encuesta	Cuestionario
				• Límites Máximos de Residuos.	13 - 14		
				• Certificaciones fitosanitarias.	15 - 16		
				• Regímenes de cuarentena.	17 - 18	Encuesta	Cuestionario
			• Pruebas de Laboratorio.	19 - 20			
			Normas técnicas	• Requisitos de embalaje, marcaje y etiquetado de los productos.	21 - 22	Encuesta	Cuestionario
				• Terminología.	23 - 24		
• Seguridad- Dimensiones.	25 - 26	Encuesta		Cuestionario			
• Calidad.	27 - 28						
<b>Exportaciones</b>	La Súper Intendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT, 2013) define el termino exportación como el régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el extranjero. La condición para el cumplimiento de dicho régimen, es que la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado fuera del territorio nacional (pg.35).	La presente investigación se estructura mediante tres dimensiones, con seis indicadores, a su vez implica 12 ítems, a través de los cuales se recogerá la información mediante una encuesta y un cuestionario en escala Likert.	Producción Nacional de Quinua	• Toneladas de quinua producidas anualmente.	29 - 30	Encuesta	Cuestionario
				• Precio promedio por kg en chacra.	31 - 32	Encuesta	Cuestionario
			Estadística de la Exportación de Quinua	• Volúmenes de exportación	33 - 34	Encuesta	Cuestionario
				• Millones de US\$ de quinua exportadas.	35 - 36	Encuesta	Cuestionario
			Precio de Exportación de la Quinua	• Costos.	37 - 38	Encuesta	Cuestionario
				• Margen de Utilidad.	39 - 40	Encuesta	Cuestionario

## **2.3 Población y muestra**

La población es un conjunto de individuos de la misma clase, limitada por el estudio. Según Tamayo y Tamayo, (1997), define a la población como el total de personas que habitan en un lugar de las cuales tienen la misma característica de estudio y es la base para hallar la muestra.

Según Sampieri la muestra es un subconjunto de elemento que pertenece a ese conjunto definido al que llamamos población. Es poco posible medir a toda la población, por lo que obtenemos o seleccionamos una muestra y desde luego se pretende que este subconjunto sea un reflejo fiel del conjunto de población.

Por lo cual se divide la muestra en dos ramas: las muestras probabilísticas en la cual todos los de la población tienen la opción de ser seleccionados y no probabilísticas va depender de las causas relacionadas con las características de la investigación o de quien hace la muestra asimismo depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores.

### **2.3.1 Población.**

La población, estará comprendida por las empresas exportadoras de quinua peruana que según SIICEX, para el año 2017 fueron 43 empresas.

La población de nuestra investigación, estará comprendida por los representantes del área de comercio exterior de las empresas exportadoras de quinua pues estos, al estar inmersos en el proceso de exportación; tienen el conocimiento necesario para poder absolver nuestras preguntas y acercarnos a desarrollar un trabajo de investigación que contribuya con los diferentes grupos de interés.

### **2.3.2 Muestra.**

En referencia a este tema, se presenta esta opinión: “[...] la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, además de que debe ser representativo de la población” (Hernández et al., 2014, p. 173).

En este caso, para determinar la muestra, estamos utilizando la formula en la que se conoce a la población la cual; está conformada por 41 empresas agro exportadoras.

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{E^2 (N - 1) + (Z^2 \times p \times q)}$$

Figura 8: Fórmula para el cálculo de una muestra

Dónde se tiene que:

n= tamaño de muestra

N= tamaño de la población

Z= 1.96 al cuadrado (si el nivel de confianza= 95%)

P= proporción de éxito (0.5)

Q= 1-P

E = error de la estimación

$$n = \frac{N \times Z^2 \times P \times Q}{(N - 1) \times E^2 + (Z^2 \times P \times Q)}$$

$$n = \frac{43 \times 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}{(43 - 1) \times 0,05^2 + 1,96^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{41}{0,11 + 0,9604}$$

$$n = \frac{41}{1,07}$$

$$n = 38$$

Figura 9: Calculo de la Muestra

Como podemos apreciar, la prueba nos arroja que nuestra muestra, debería estar compuesta por 38 empresas que exportan quinua sin embargo, se optó por trabajar con una cantidad mínima de 30 empresas pues, en nuestra condición de estudiantes universitarios con espíritu de investigadores, no contamos con un presupuesto tan elevado que nos ayude a cubrir con encuestar y/o entrevistar a cada una de las empresas y teniendo presente que; no todas se encuentran ubicadas en la ciudad de Lima sino que residen en provincia.

Por otro lado, al hacer un análisis en cuanto a la cuota de mercado que manejan las empresas a las que encuestamos, llegamos a la conclusión de que en conjunto, tienen una participación mayor al 50% del total de exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos por consiguiente, nos permite confiar que los resultados que se obtendrá de esta muestra, al aplicarlo en otro momento, será el mismo.

#### **Muestreo:**

El tipo de muestreo utilizado es el probabilístico.

“Los muestreos probabilísticos son procedimiento de selección que se caracterizan porque los elementos de la población no tienen una probabilidad conocida de la selección”. (Vivanco, M, p187, 2014).

## **2.4 Técnica e instrumento**

### **2.4.1 Técnica:**

La técnica utilizada para el desarrollo de presente investigación, es la encuesta, con la cual podremos entablar una conversación con los representantes del área de exportaciones de las empresas del sector agrícola logrando así, obtener sus opiniones y diferentes perspectivas respecto a los indicadores que manejamos en nuestro estudio.

### **2.4.2 Instrumento:**

El instrumento que hemos seleccionado es el cuestionario, mediante el cual buscamos obtener la información que necesitamos.

Según Chasteauneuf (como se citó en Hernández et al., 2014, p. 217), “Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir”.

Para nuestro estudio utilizaremos un cuestionario que consta de 40 preguntas las cuales, se encuentran distribuidas por veintiocho preguntas para la primera variable y doce para la segunda variable; cabe recalcar que los niveles de respuesta de nuestro instrumento se manejan bajo una Escala Likert. (**Ver Anexo 1**)

### **2.5 Validez.**

La validez se refiere al grado en que un instrumento refleja un dominio específico del contenido de lo que se quiere medir. Para validar el instrumento de medición se realizará la prueba de juicio de expertos, que consiste en la evaluación y en el análisis de dicho instrumento por dos especialistas y por un especialista en metodología de investigación (Hernández et al, 2014).

Las encuestas a realizar, tendrán que ser validadas con la ayuda de expertos en comercio exterior; en este caso, las personas que se encargaron de realizar la validación, fueron cuatro docentes de la escuela profesional de Negocios Internacionales.

- Dr. Julio Zárate Suárez
- Mg. Roque Espinoza Casco
- Mg. Vladimir Villanueva Orbegoso

Los formatos presentados para cada una de las validaciones por juicio de experto serán presentados más adelante. (**Ver Anexo 3**)

### **2.6 Confiabilidad.**

“La confiabilidad se refiere al grado en que un instrumento produce resultados coherentes y consistentes, y que se determina mediante diversas técnicas.” (Hernández et al, p. 200).

La confiabilidad del instrumento se demostrará mediante la realización de una prueba piloto a 10 individuos de la empresa Interloom S.A.C, y para su posterior evaluación utilizaremos el coeficiente estadístico conocido como Alfa de Cronbach, donde deberemos alcanzar los parámetros exigidos para que nuestro cuestionario sea aceptado sin observación alguna.

### **2.7 Método de análisis de datos**

En la siguiente investigación se utilizará el método de Estadística- Descriptiva, también se utilizará Tablas de Frecuencias y gráficos donde se arrojará resultados en cuadros, porcentajes y frecuencias de forma tabulada detallada y ordenada, y serán presentados en cuadros y gráficos permitiendo el análisis rápido y objetivo.

## **2.8 Aspectos Éticos**

En el presente proyecto de investigación, se ha dado con el cumplimiento a la ética profesional por lo cual la investigación estará orientada a presentar información y datos reales, con trabajos obtenidos de datos verídicos y transparentes, mediante los valores y principios éticos, como el proceso integral, organizado, coherente, secuencial y racional a través de las normas y reglas dadas, con la finalidad que a través de la búsqueda de conocimientos adquiridos se pueda encontrar resultados que permita el diseño de estrategias para que los exportadores de quinua, consigan mejorar sus niveles de ventas y sobre todo, poder combatir las exigencias no arancelarias establecidas por estados unidos que en muchas ocasiones, carece de sustento y parece más un argumento netamente político-comercial.

## **III. RESULTADOS**

### 3.1 Análisis Descriptivo

**TABLA 3:** Interpretación de los resultados del Alfa de Cronbach

RESULTADOS	NIVEL DE CONFIABILIDAD
Coeficiente alfa > 0.9	Es excelente
Coeficiente alfa > 0.8	Es bueno
Coeficiente alfa > 0.7	Es aceptable
Coeficiente alfa > 0.6	Es cuestionable
Coeficiente alfa > 0.5	Es pobre
Coeficiente alfa < 0.5	Es inaceptable

Fuente: Elaboración Propia.

Para obtener la respuesta del Alfa de Cronbach, aplicamos la prueba sobre 10 instrumentos rellenos del total de encuestas a realizar. Obteniendo estos resultados:

**TABLA 4:** Instrumentos validados para realizar el Alfa de Cronbach  
Case Processing Summary

		N	%
Cases	Valid	10	100,0
	Excluded <sup>a</sup>	0	,0
	<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100,0</b>

Fuente: SPSS

**TABLA 5:** *Resultados del Alfa de Cronbach*

<b>Estadísticos de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.9	30

Fuente: SPSS

Dónde:

$$r = 0,9$$

r= coeficiente de alfa de CRONBACH.

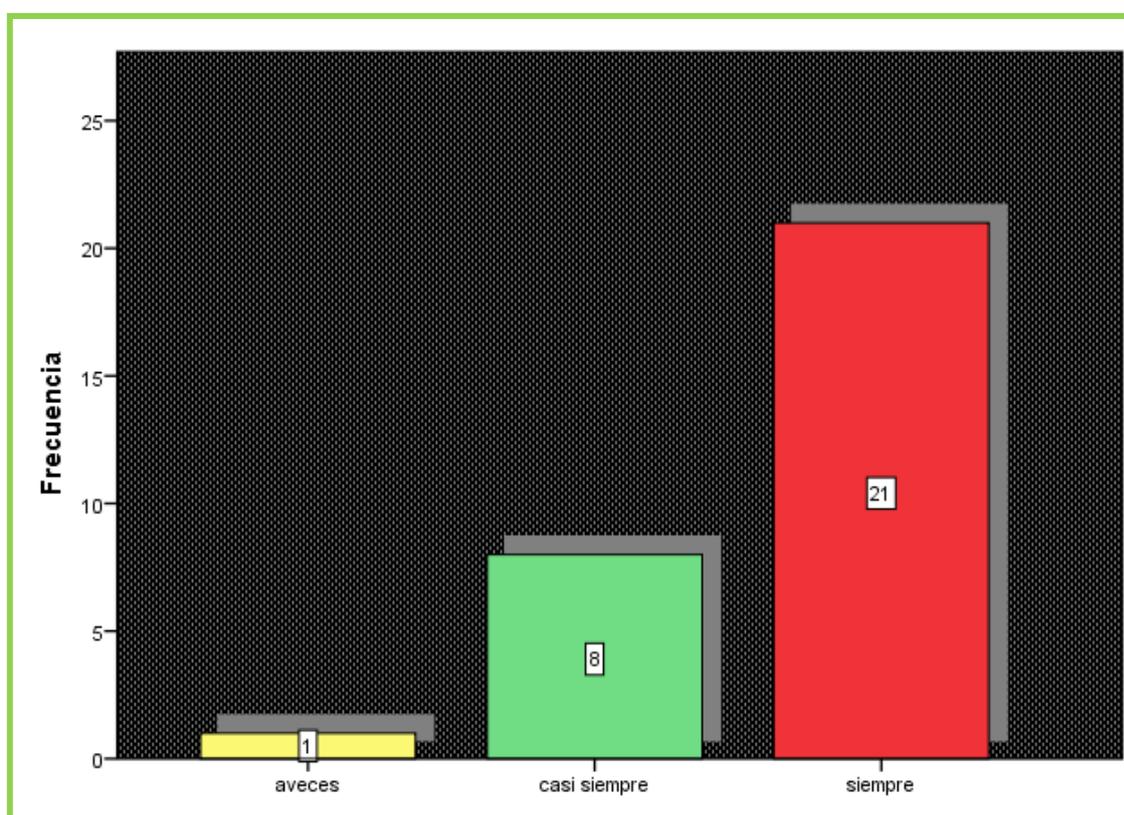
**INFERENCIA:**

En función de los resultados, teniendo en cuenta el índice de correlación obtenido por el alfa de Cronbach igual a 0,9 los resultados tienen una confiabilidad aceptable, además de ser totalmente válido el instrumento, puesto que es mayor a 0.60, según el barómetro de estimación razón por la cual, se acepta dicho instrumento.

### 3.1.1 Resumen de las principales Gráficas

**TABLA 6:** Normas de etiquetado exigidas

<b>Considera usted necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	30,0
	Siempre	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 10:* Resultado Uno

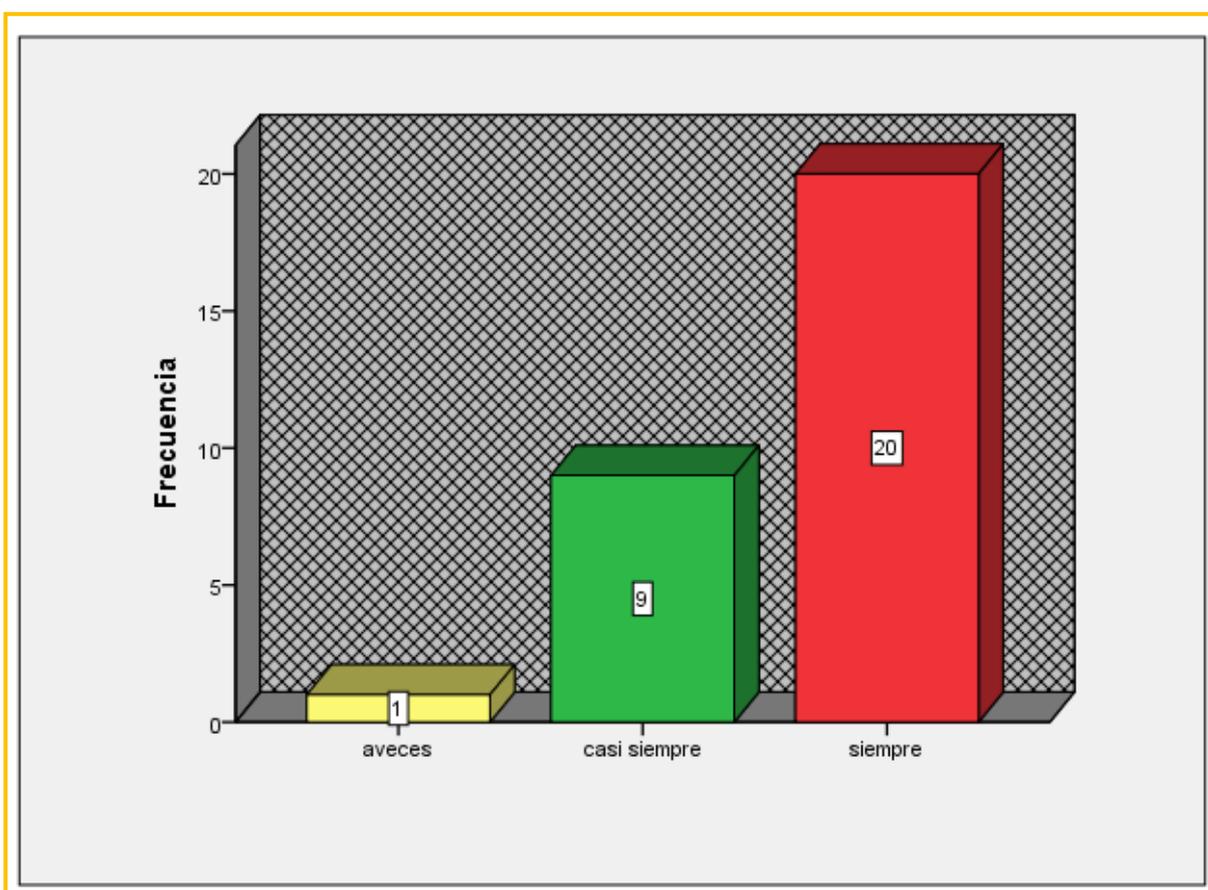
Fuente: SPSS

En la pregunta número 1, del total de representantes del área de comercio exterior de las principales empresas exportadoras de quinua encuestadas; el 3.3% compuesto por 1 empresa; señaló que considera a veces necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos mientras que, un 26.7% de los encuestados, mencionaron que de acuerdo a su experiencia; consideran casi siempre necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por el país en mención. Por su parte un 70% que comprende a 21 empresas, precisaron que consideran siempre necesario cumplir con las

normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos puesto que, esto garantiza que su producto pueda ser comercializado.

**TABLA 7: Normativa de etiquetado de quinua**

<b>Cumple con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	9	30,0	30,0	33,3
	Siempre	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 11: Resultado Dos*

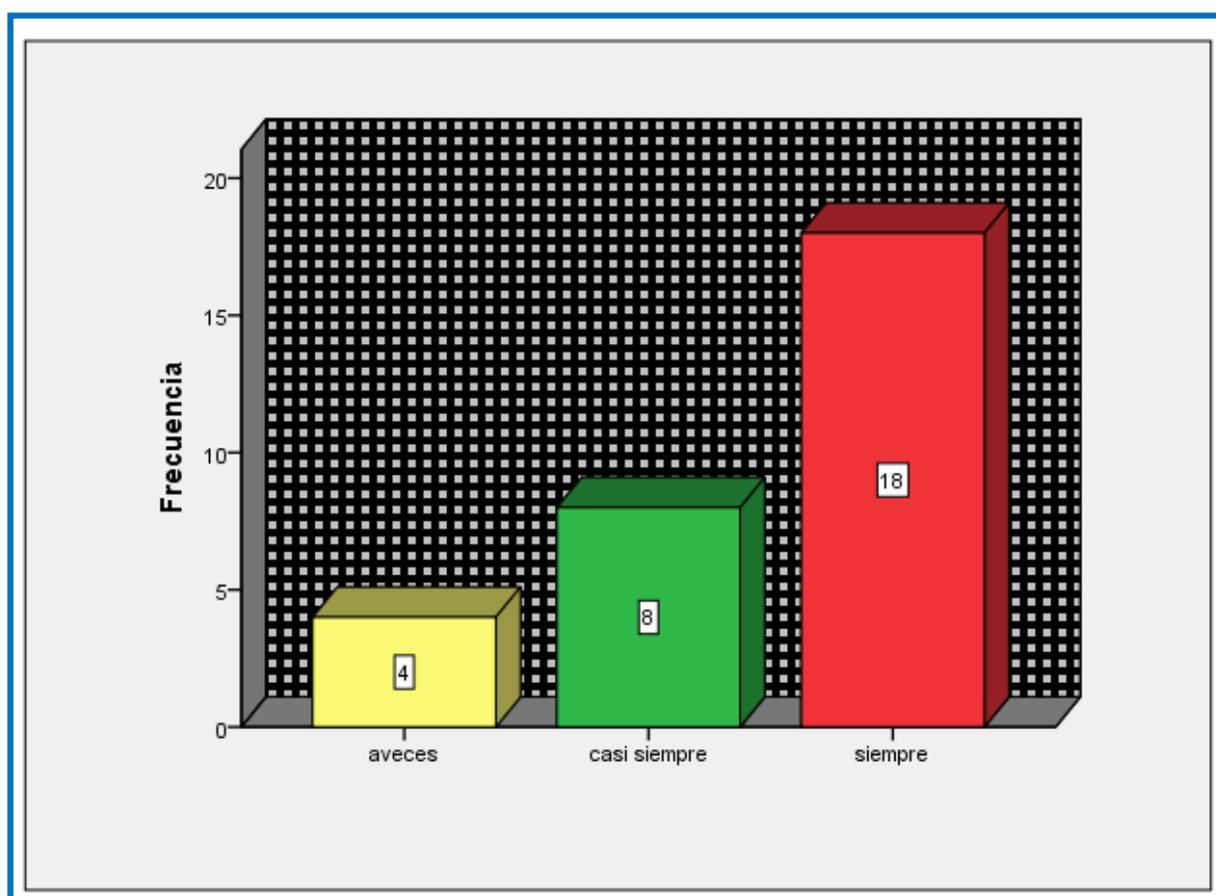
Fuente: SPSS

En la pregunta 2, se encontró que; solo existe 1 empresa que cumple a veces con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos; por otro lado, existe un 30% de empresas que, realizan todas las gestiones y trámites necesarios para cumplir con dichas medidas mientras que, un 66.7% mencionó de forma rotunda que

siempre cumple con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua al mercado estadounidense.

**TABLA 8:** Capacitación para la exportación de quinua

<b>Usted se capacita constantemente en lo que refiere a normativa de etiquetado para la exportación de productos orgánicos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	4	13,3	13,3	13,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 12:* Resultado Tres  
Fuente: SPSS

La presente gráfica en la que se plantea la pregunta 3, nos permite apreciar que 13% del total de agro exportadoras encuestadas, capacitan a veces a sus trabajadores en todo aquello que guarda relación con actualizaciones de normativa para etiquetado de productos orgánicos, por su parte, existe un 27% que los capacita casi siempre mientras

que, un 60% señala que siempre capacita a sus trabajadores en todo aquello relacionado con actualizaciones de normas para etiquetado de productos orgánicos para exportación.

**TABLA 9: Especificación en el etiquetado**

<b>Especifica con claridad en el etiquetado el origen de procedencia de la quinua que exporta.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	10	33,3	33,3	36,7
	Siempre	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

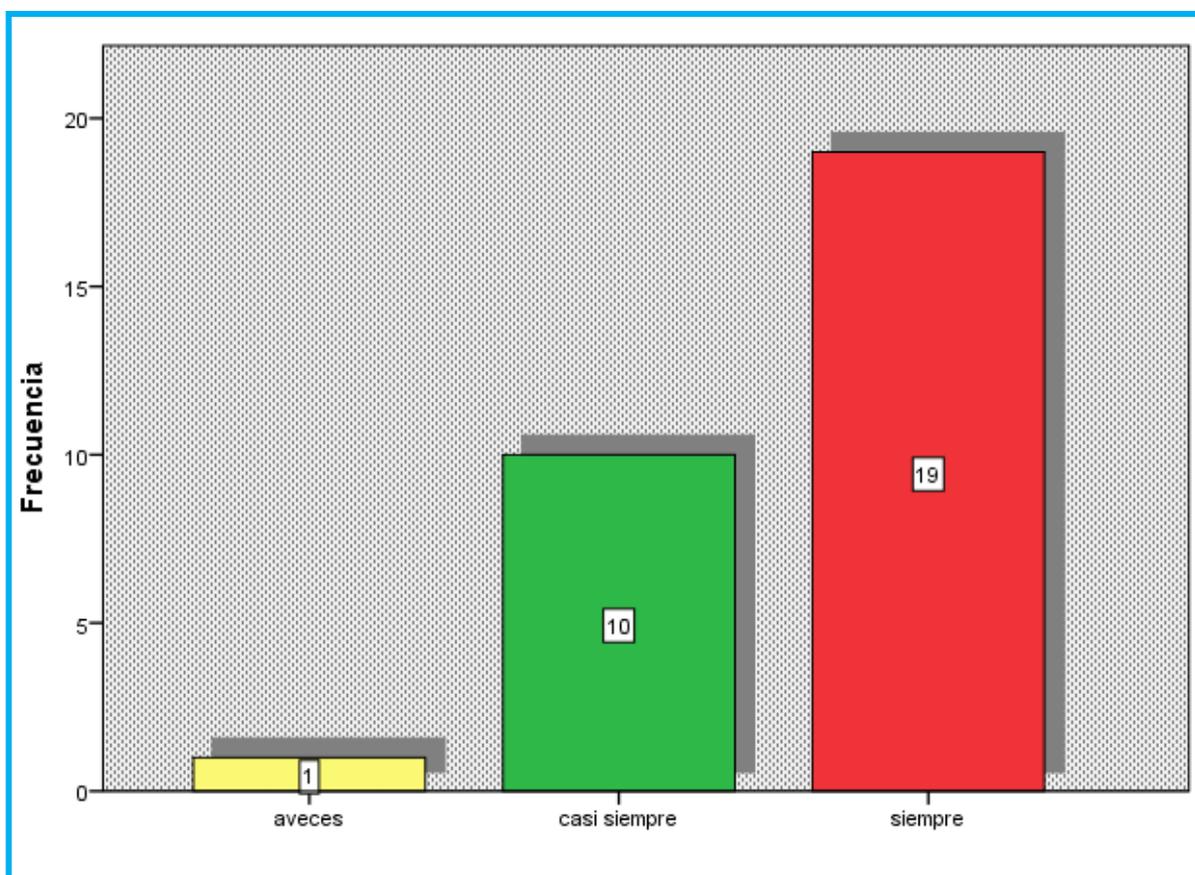


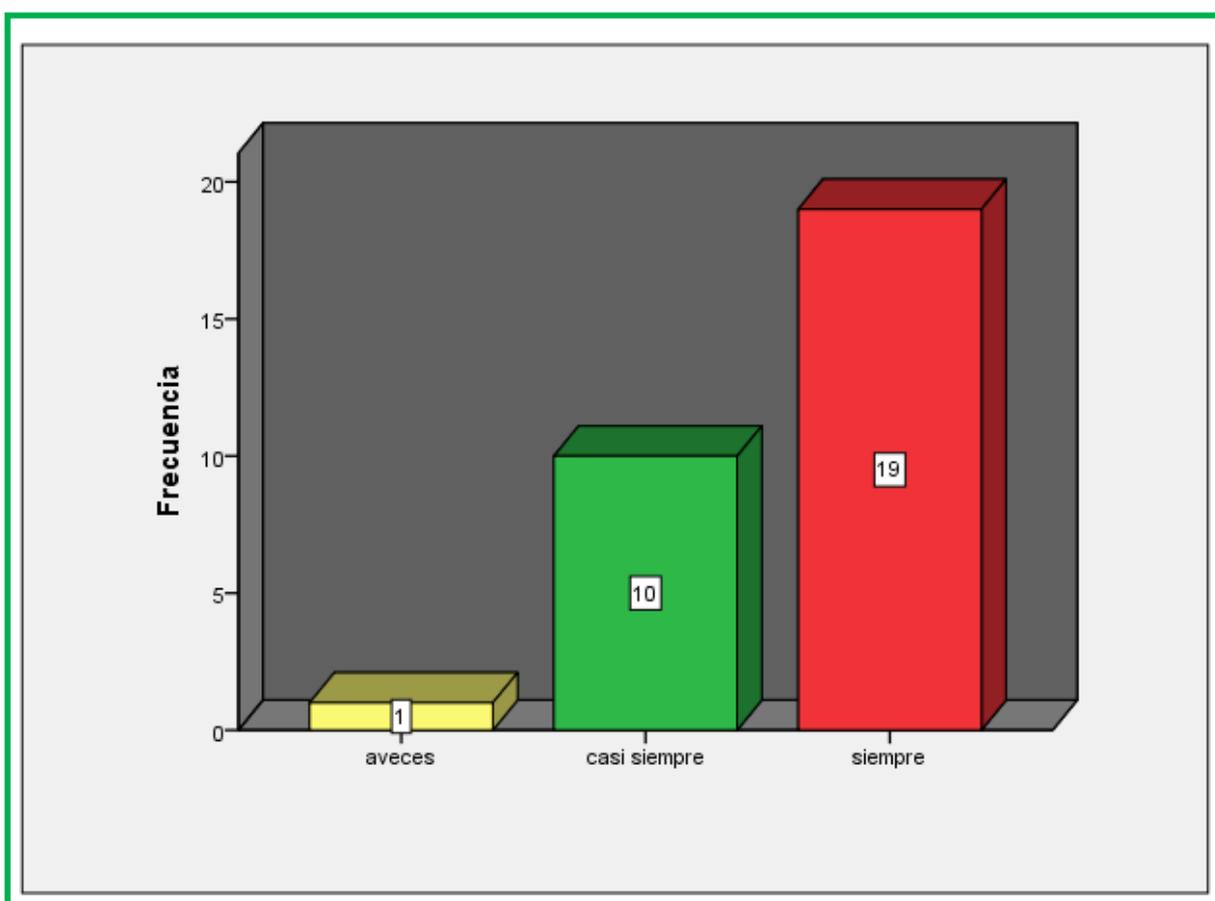
Figura 13: Resultado Cuatro  
Fuente: SPSS

La pregunta 4, nos presenta que existe 1 empresa con una participación de 3% con respecto al 100% de encuestados que no siempre especifica con claridad en el etiquetado el origen de procedencia de la quinua pues su respuesta es a veces. Por otro lado, existe un 33.3% que casi siempre especifica en el etiquetado su origen de procedencia mientras

que, un 60%, comentaron que siempre tienen sumo cuidado al especificar con claridad en el etiquetado, el origen de la quinua que comercializa en mercados internacionales.

**TABLA 10: Nombre Comercial del Producto**

<b>Señor(a) exportador, usted cumple con señalar en el etiquetado el nombre comercial de su producto.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	10	33,3	33,3	36,7
	siempre	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



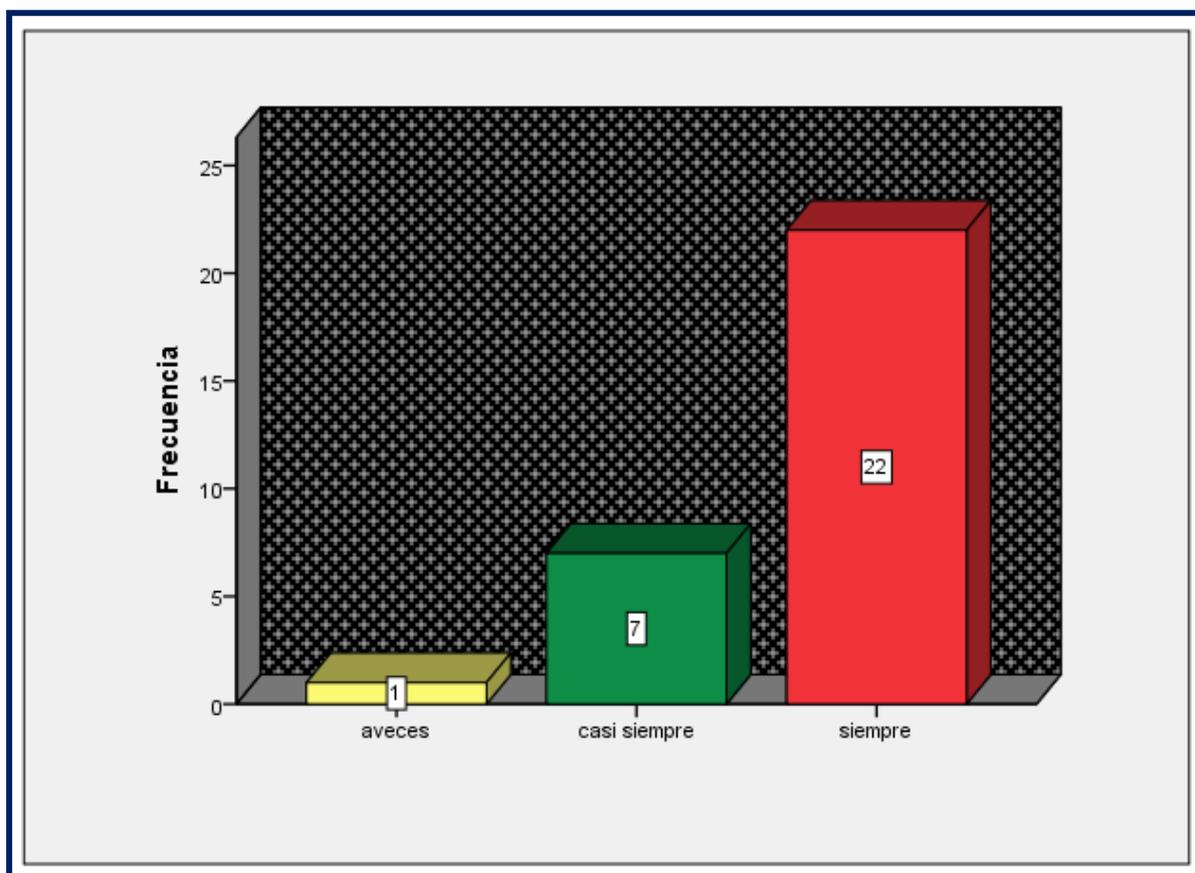
*Figura 14: Resultado Cinco*  
Fuente: SPSS

La grafica de barras de la presente pregunta, arrojó como resultado que 1 empresa con una participación de 3%, a veces señala el nombre comercial de la quinua que exporta, por su parte; un 33% especificó que casi siempre señala en el etiquetado el nombre comercial del producto que exporta mientras que un 63%, siempre señala su nombre

comercial en el etiquetado pues respondieron que esta exigencia garantiza confianza para el cliente y sobre todo, contribuye con la internacionalización de las exportadoras.

**TABLA 11: Nombre Comercial según FDA**

Señala el nombre comercial de su producto de acuerdo a la normativa establecida por la Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA)					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	7	23,3	23,3	26,7
	siempre	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 15: Resultado seis*  
Fuente: SPSS

En la presente pregunta, el 3.3% del 100% de encuestados a veces, señala el nombre comercial de su producto de acuerdo a la Administración de Medicamentos y Alimentos FDA , por su parte, existe un 23% de los representantes de las agro exportadoras

encuestados, indicaron que casi siempre cumplen con la normativa anteriormente señalada mientras que, hay un 73% que siempre cumple con la normativa dispuesta por la Administración de Medicamentos y Alimentos en lo que refiere a etiquetado de productos que buscan ingresar a Estados Unidos.

**TABLA 12:** Dimensiones Formatos y Presentación

<b>Las etiquetas que emplea, coinciden con las dimensiones, formato y tipo de presentación que exige Estado Unidos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	3	10,0	10,0	13,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

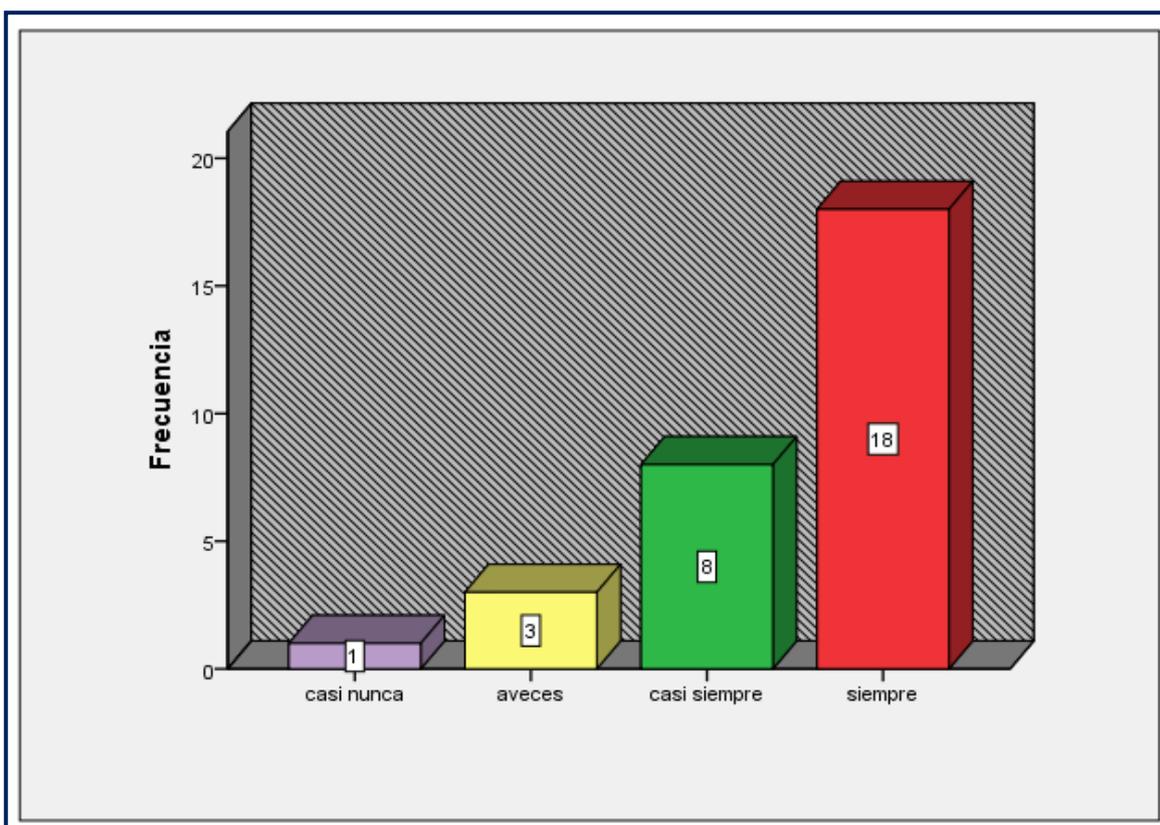


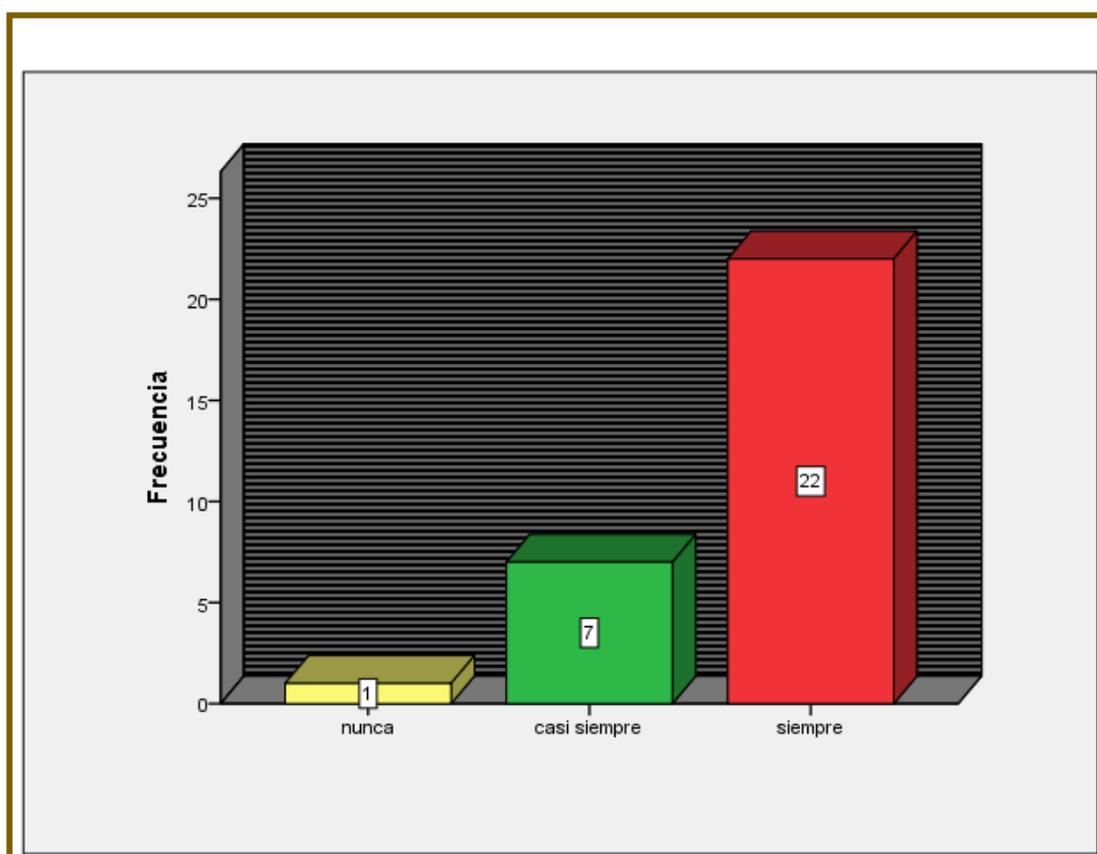
Figura 16: Resultado Siete  
Fuente SPSS

En esta grafica de barras, apreciamos que 3.3% de encuestados, conformado por una empresa exportadora de quinua, manifestó que casi nunca las etiquetas que emplea, coincide con las dimensiones, formatos y exigencias que presenta el mercado de Estados

Unidos mientras que, un 10% señala que a veces coincide, un 26.7% precisa que casi siempre coincide y por último, hay un 60% que menciona que siempre coincide y por tanto, no tienen inconvenientes al momento de ingresar sus productos.

**TABLA 13:** *Fecha de Producción y Vencimiento*

Señala con claridad la fecha de producción y vencimiento.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	7	23,3	23,3	26,7
	Siempre	22	73,3	73,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



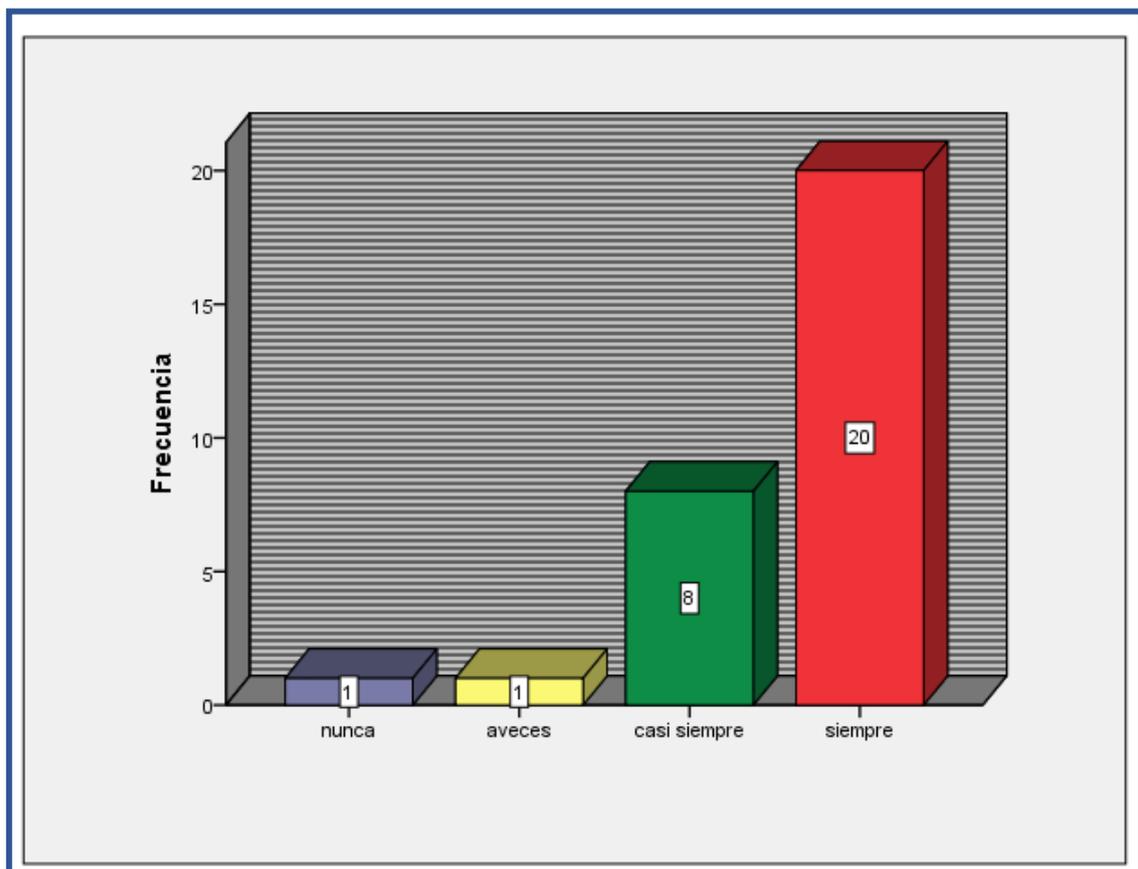
*Figura 17:* Resultado Ocho  
Fuente SPSS

La pregunta número 8, trae consigo los siguientes resultados: Existe 1 una empresa equivalente al 3.3% que nunca señala con claridad la fecha de producción y vencimiento por su parte, el 23.3% integrado por 7 representantes del área de comercio exterior de las agroexportadoras; mencionaron que casi siempre, señalan con claridad la fecha de producción y vencimiento y por último, el 73.3% de total de encuestados precisaron que

siempre enfatizan en señalar correctamente la fecha de producción y vencimiento de los productos que exportan hacia Estados Unidos.

**TABLA 14: Maquinaria en el Etiquetado**

<b>Utiliza maquinarias que le permiten realizar un correcto etiquetado.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	1	3,3	3,3	6,7
	casi siempre	8	26,7	26,7	33,3
	Siempre	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



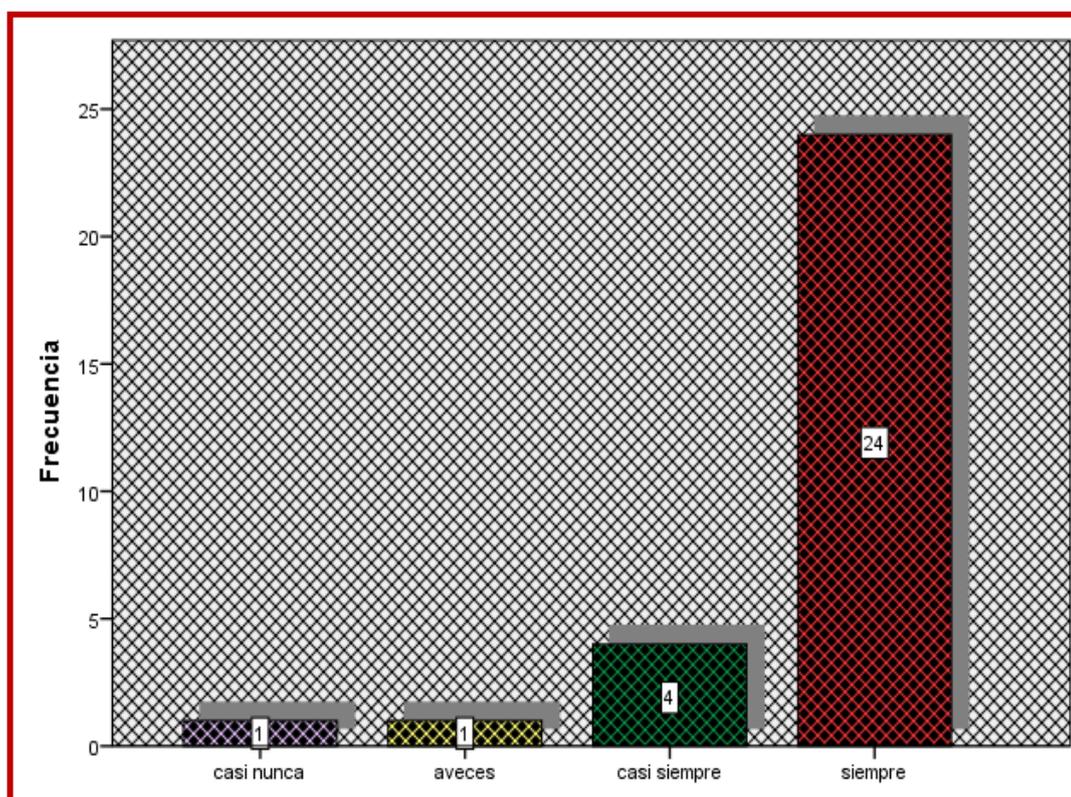
*Figura 18: Resultado Nueve*  
Fuente: SPSS

En la pregunta 9, se muestra que del 100% de empresas encuestadas, existe 1 que nunca utiliza maquinarias que le permiten realizar un correcto etiquetado, mientras que; existe otra empresa que utiliza maquinarias de última tecnología que le facilita el etiquetado de sus productos mientras que; hay 8 empresas que hacen todo lo posible por utilizar este tipo

de maquinarias y, un 66.7% conformado por 20 empresas que siempre utilizan maquinarias modernas para realizar su etiquetado.

**TABLA 15: Peso Neto y/o Volumen**

<b>Cumple usted con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen en el etiquetado.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	A veces	1	3,3	3,3	6,7
	casi siempre	4	13,3	13,3	20,0
	Siempre	24	80,0	80,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 19: Resultado Diez*  
Fuente: SPSS

La pregunta 10 presenta que del total de exportadoras de quinua, el 3.3% casi nunca cumple con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen de etiquetado mientras que, existe otro 3.3% que realiza este procedimiento a veces; por otro lado, se presenta un 13.3% de los encuestados que casi siempre cumplen con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen en el etiquetado procedimiento que se encuentra acompañado de un 80% de las

empresas a las que se le aplico la encuesta y que señalan que siempre llevan a cabo la secuencia anteriormente mencionada.

**TABLA 16: Límites Máximos de Residuos**  
**Respeto los Límites Máximos de Residuos.**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	11	36,7	36,7	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

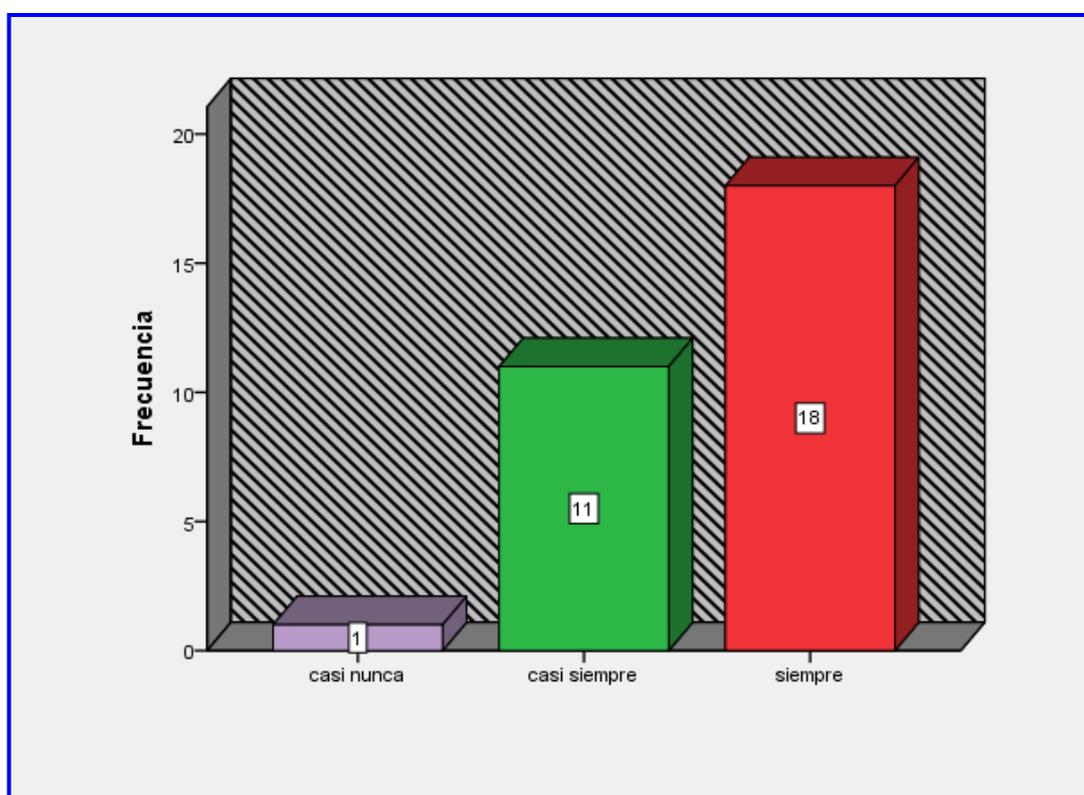
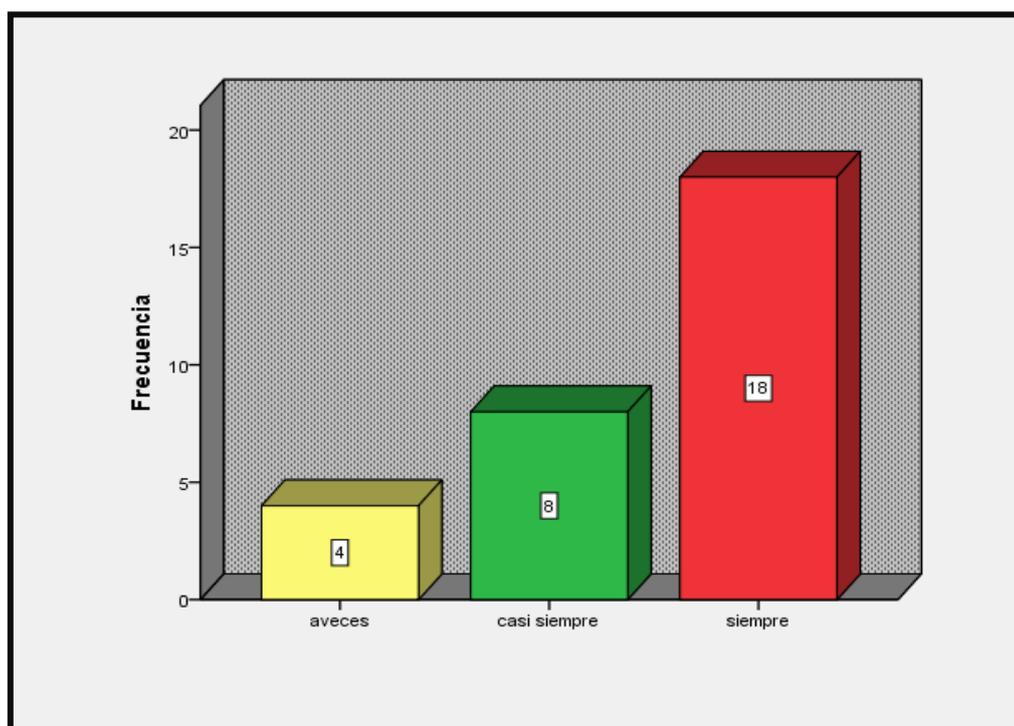


Figura 20: Resultado Once  
 Fuente: SPSS

Los resultados de la pregunta 11, evidencia que en su mayoría, las empresas exportadoras de quinua, respetan los Límites Máximos de Residuos siendo así, tenemos que del 100%, el 60% de encuestados lo hace siempre, un 36.7% casi siempre no obstante, existe 1 exportadora que casi nunca cumple con respetar esta medida no arancelaria lo cual, podría perjudicar sus aspiraciones de crecimiento internacional así como el de comercializar en el mercado americano.

**TABLA 17: Límites Máximos de Residuos**

<b>Para usted, los Límites Máximos de Residuos establecidos por Estados Unidos representan una desventaja frente a otros países exportadores de quinua.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	4	13,3	13,3	13,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

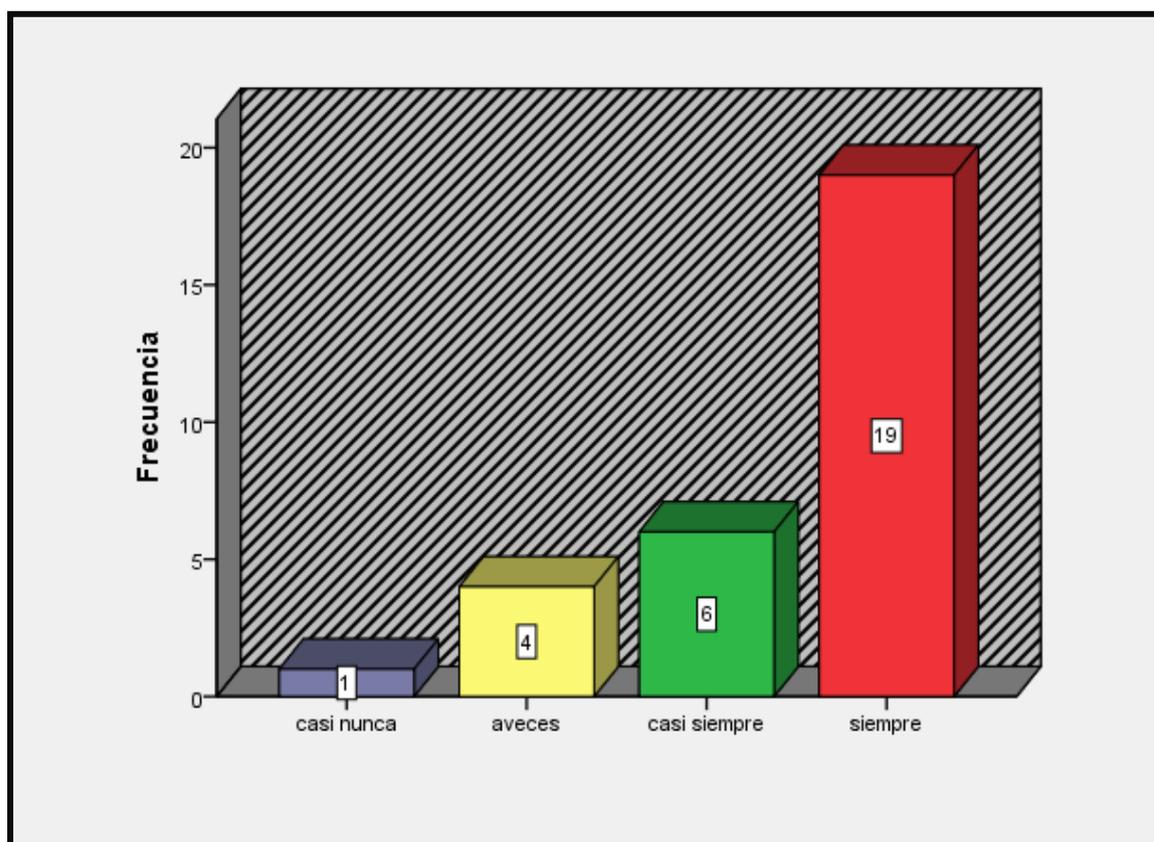


*Figura 21: Resultado Doce*  
Fuente: SPSS

La presente gráfica, refleja que el 60% de los encuestados, consideran que los Límites Máximos de Residuos representa una desventaja al momento de competir con empresas exportadoras internacionales mientras que, el 26.7% de los encuestados alegaron que esta desventaja se presenta casi siempre y el 13.3% del total de empresas, a veces.

**TABLA 18:** *Plaguicidas y Fertilizantes Permitidos*

<b>Tiene conocimiento de los plaguicidas y fertilizantes permitidos para la exportación de quinua.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	A veces	4	13,3	13,3	16,7
	casi siempre	6	20,0	20,0	36,7
	Siempre	19	63,3	63,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



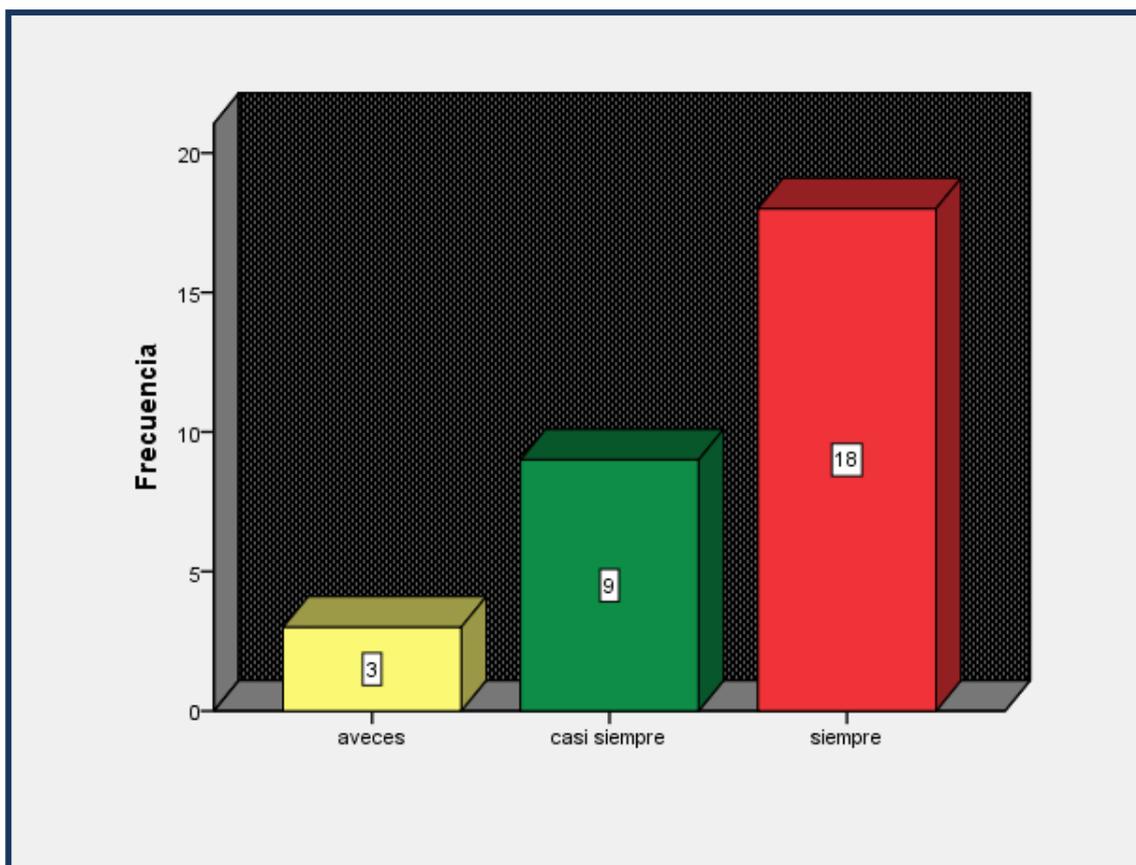
*Figura 22:* Resultado Trece

Fuente: SPSS

La pregunta 13, nos permite apreciar que, todavía existe desconocimiento en cuanto a los plaguicidas y fertilizantes que se emplean en la producción de quinua puesto que, del total de encuestados; el 3.3% respondió que casi nunca tiene conocimiento sobre lo referido anteriormente, un 13.3% tiene un conocimiento muy somero pues respondió diciendo a veces. Por su parte, un 20% de los encuestados respondieron que casi siempre tienen conocimiento de los plaguicidas y fertilizantes permitidos y por último, un 63.3% señaló que tienen un total conocimiento con respecto a los insumos químicos permitidos.

**TABLA 19: Uso de Plaguicidas**

Usa de manera adecuada los plaguicidas y/o fertilizantes.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	3	10,0	10,0	10,0
	casi siempre	9	30,0	30,0	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

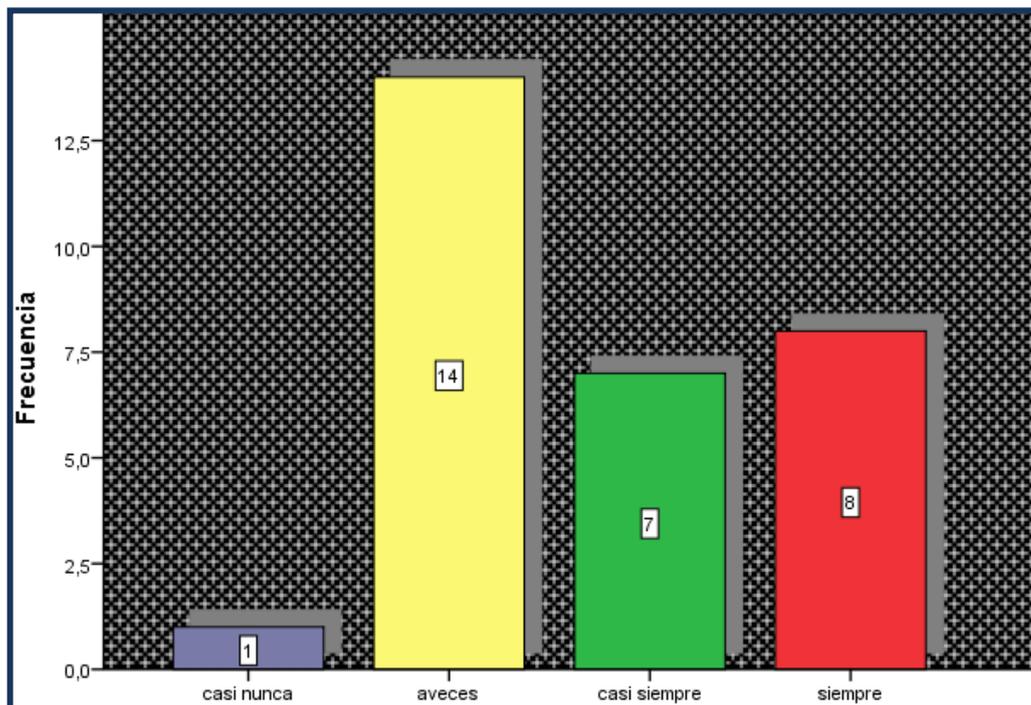


*Figura 23: Resultado Catorce*  
Fuente: SPS

El cuadro estadístico número 14, nos permite interpretar que la mayoría de empresas exportadoras encuestadas, usa de manera adecuada los plaguicidas y/o fertilizantes pues, se obtuvo como resultado que el 10% del total, a veces hace un uso correcto de estos insumos químicos, un 30% casi siempre los usa de manera correcta y por su parte el 60% enfatizó que siempre le da un uso adecuado pues, esto garantiza que su producto pueda ser comercializado en el mercado de destino sin ningún inconveniente.

**TABLA 20: Trámites Burocráticos**

<b>Considera que los trámites burocráticos, limitan la obtención del certificado de calidad.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	14	46,7	46,7	50,0
	casi siempre	7	23,3	23,3	73,3
	Siempre	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 24: Resultado Quince*  
Fuente: SPSS

En el caso de la pregunta quince, los encuestados señalaron que: el 3.3% consideró los trámites documentarios, casi nunca dificultan la obtención del certificado de calidad, por su parte, un 46.7% dio a entender que a veces si se presentan trámites engorrosos que aplazan la obtención de algún trámite de calidad para la exportación de productos del sector agrícola a su vez, el 23.3% respondió indicando que casi siempre hay trámites burocráticos que juegan un papel desfavorable y por último, el 26.7% precisó que siempre hay tramites que aplazan la obtención de los certificados que exige Estados Unidos.

**TABLA 21: Certificación Fitosanitaria**

<b>Su producto, cuenta con certificación fitosanitaria.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	2	6,7	6,7	6,7
	casi siempre	2	6,7	6,7	13,3
	Siempre	26	86,7	86,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

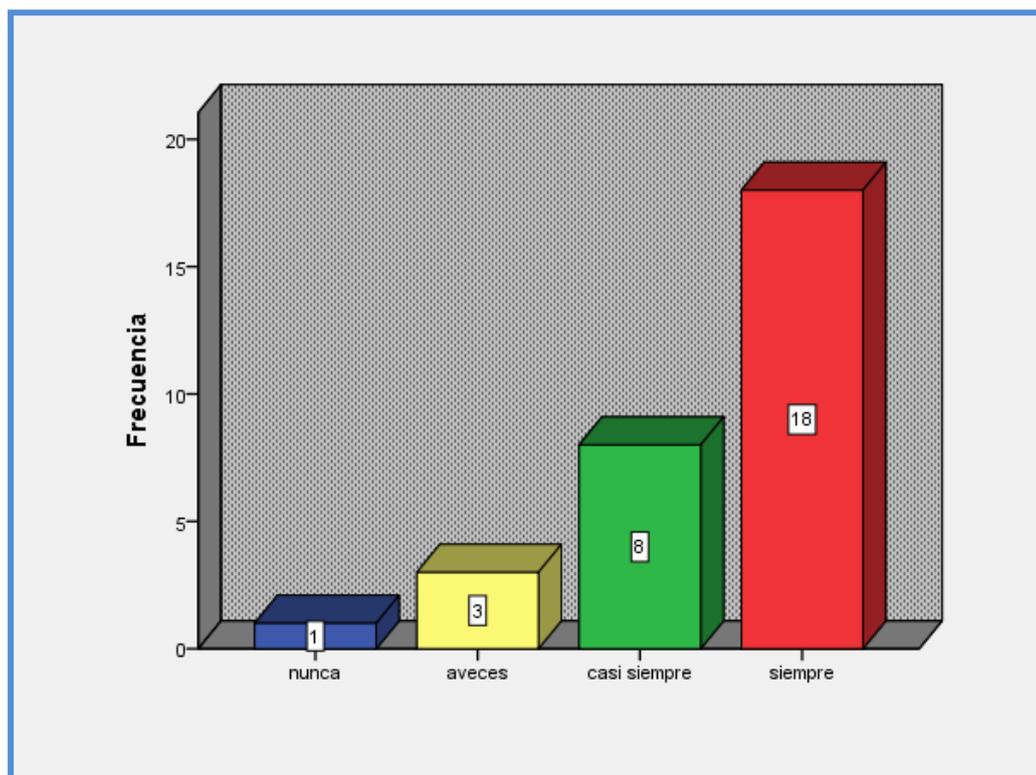


Figura 25 : Resultado Dieciséis  
Fuente: SPSS

En la pregunta 16, se observa que existe 2 empresas que representan el 6.7% del 100% que ponen en tela de juicio la forma en la que realizan sus actividades de exportación de productos del sector agrícola pues indicaron que casi nunca su producto cuenta con certificación fitosanitaria por otro lado, otras 2 agroexportadoras respondieron que casi siempre sus productos cuentan con dichas fitosanitarias y el 86.7% precisó que siempre cuenta con esta certificación que es fundamental al momento de exportar productos orgánicos.

**TABLA 22: Certificación Fitosanitaria**

<b>Cumple con los plazos de cuarentena post cosecha.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	3	10,0	10,0	13,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	40,0
	Siempre	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 26: Resultado Diecisiete*  
Fuente: SPSS

La pregunta 17, evidencia que; del 100% de encuestados, el 3.3% representado por una empresa, nunca cumple con los plazos de cuarentena post cosecha mientras que el 10% de los exportadores lo hace a veces, por su parte, el 26.7% señalaron que casi siempre cumple con dicho procedimiento y por último, el 60% respondieron que siempre lo hacen pues esto garantiza que el producto, se encuentre libre de agentes patógenos, pueda ser envasado y finalmente comercializado.

**TABLA 23: Medidas Fitosanitarias como Obstáculo**

<b>Considera usted que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos, significan un obstáculo para la exportación y su posterior internacionalización.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	2	6,7	6,7	6,7
	A veces	9	30,0	30,0	36,7
	casi siempre	9	30,0	30,0	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

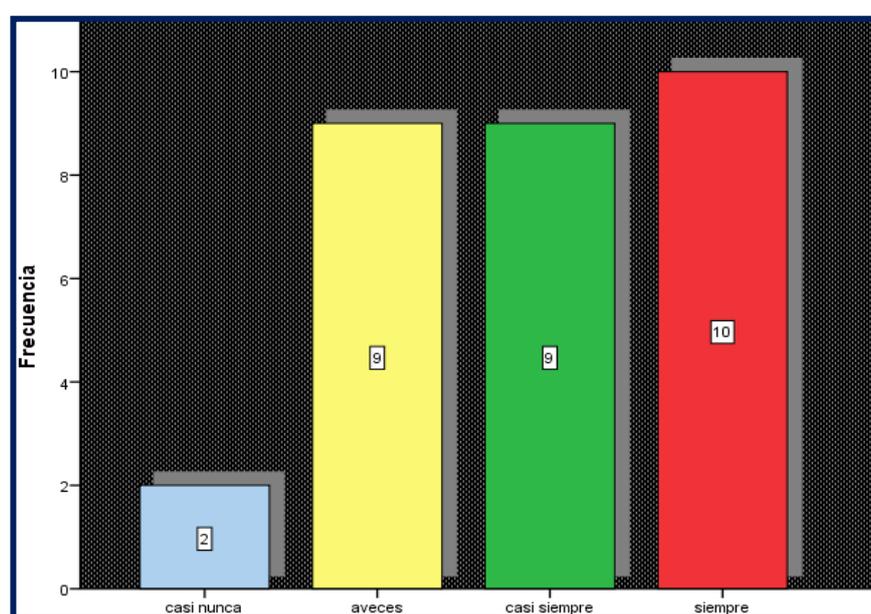
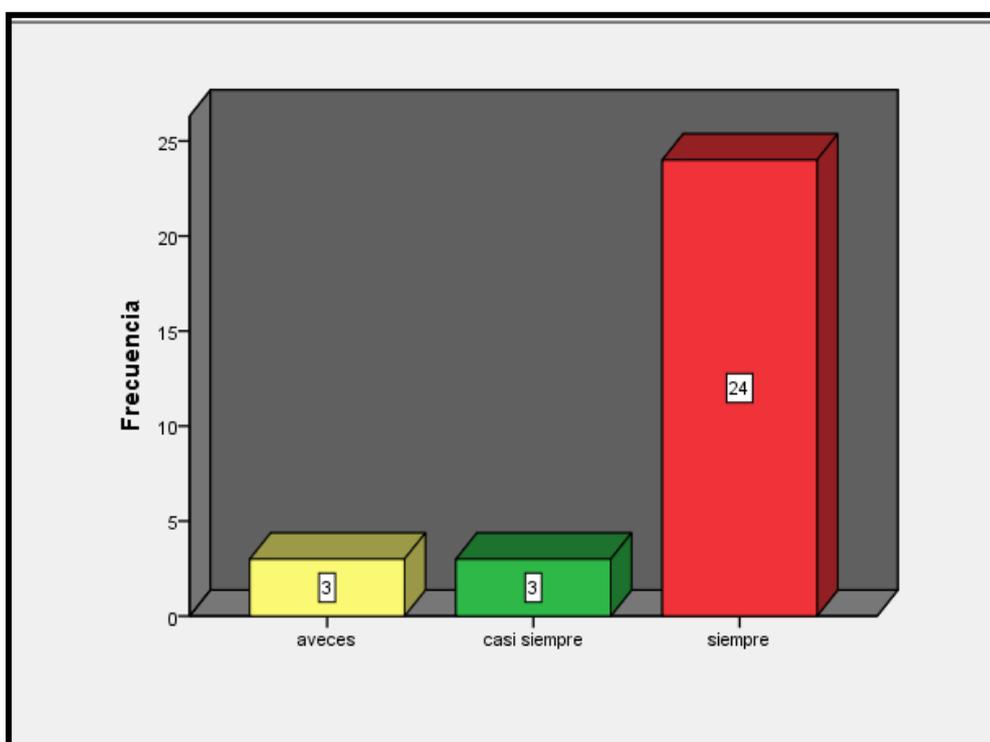


Figura 27 28: Resultado Dieciocho  
Fuente: SPSS

El gráfico estadístico en mención, nos permite comprobar que para 9 de los representantes comerciales de las distintas empresas exportadoras igual al 30%, precisan que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos a veces, significan un obstáculo para la exportación y su posterior internacionalización. Así mismo, otros 9 encuestados que también representan el 30%; respondieron que las medidas mencionadas en párrafos anteriores, casi siempre son considerados como obstáculo al momento de exportar y posteriormente, internacionalizarse; por su parte, el 33% de encuestados alegan que dichas certificaciones con las que tiene que cumplir, siempre representan una barrera al momento de exportar y planear expandirse de manera internacional.

**TABLA 24: Pruebas de Laboratorio**

Las pruebas de laboratorio que realiza, se encuentran regulada por empresas certificadas.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	casi siempre	3	10,0	10,0	20,0
	Siempre	24	80,0	80,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

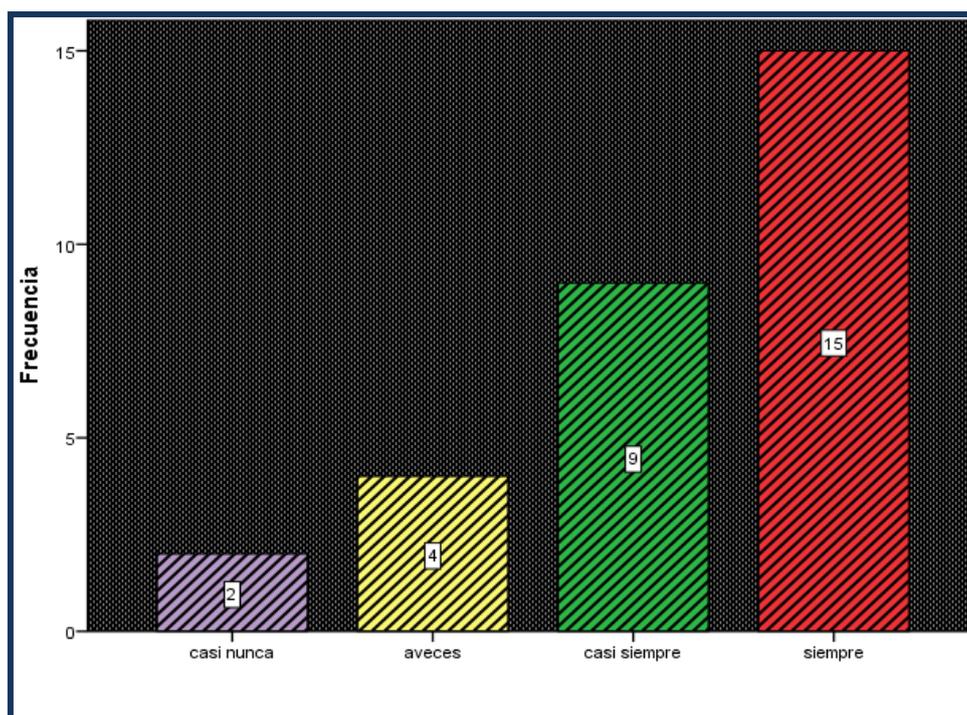


*Figura 29: Resultado Diecinueve*  
Fuente: SPSS

La gráfica que se obtuvo como resultado, presenta que para el 10% del 100% de encuestados, las pruebas de laboratorio a la que es sometida la quinua que exporta, a veces se encuentra regulada por empresas certificadas por otro lado, otro 10%, precisó que casi siempre sus pruebas de laboratorio son realizadas por empresas con certificación y por último el 80% respondió con mucha claridad y firmeza que las pruebas de laboratorio por las que pasa la quinua que exportan, siempre son reguladas por empresas con certificación internacional.

**TABLA 25: Medidas Fitosanitarias como Obstáculo**

<b>Las pruebas de laboratorio, representan altos costos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	2	6,7	6,7	6,7
	a veces	4	13,3	13,3	20,0
	casi siempre	9	30,0	30,0	50,0
	Siempre	15	50,0	50,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 30: Resultado Veinte*  
Fuente: SPSS

La pregunta veinte, refleja que la gran mayoría de empresas, consideran que las pruebas de laboratorio, representan altos costos ya que, el 50% del 100% de encuestados precisó que siempre son costosas, otro 30% di a entender que casi siempre representan altos costos, un 13.3% enfatizó que casi siempre representan elevados costos, no obstante, el 6.7% señaló que casi nunca este tipo de pruebas son costosas.

**TABLA 26: Exigencias Técnicas**

La quinua que exporta; cumple con las exigencias técnicas fijadas por el mercado americano.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	3	10,0	10,0	10,0
	casi siempre	6	20,0	20,0	30,0
	Siempre	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

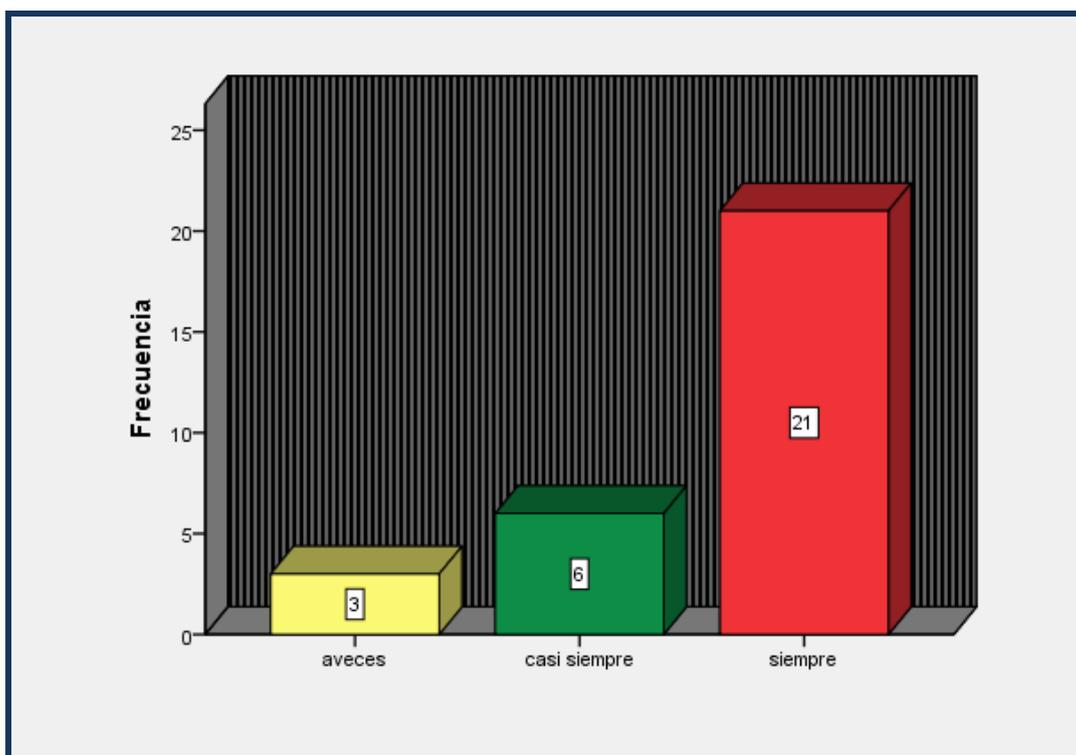


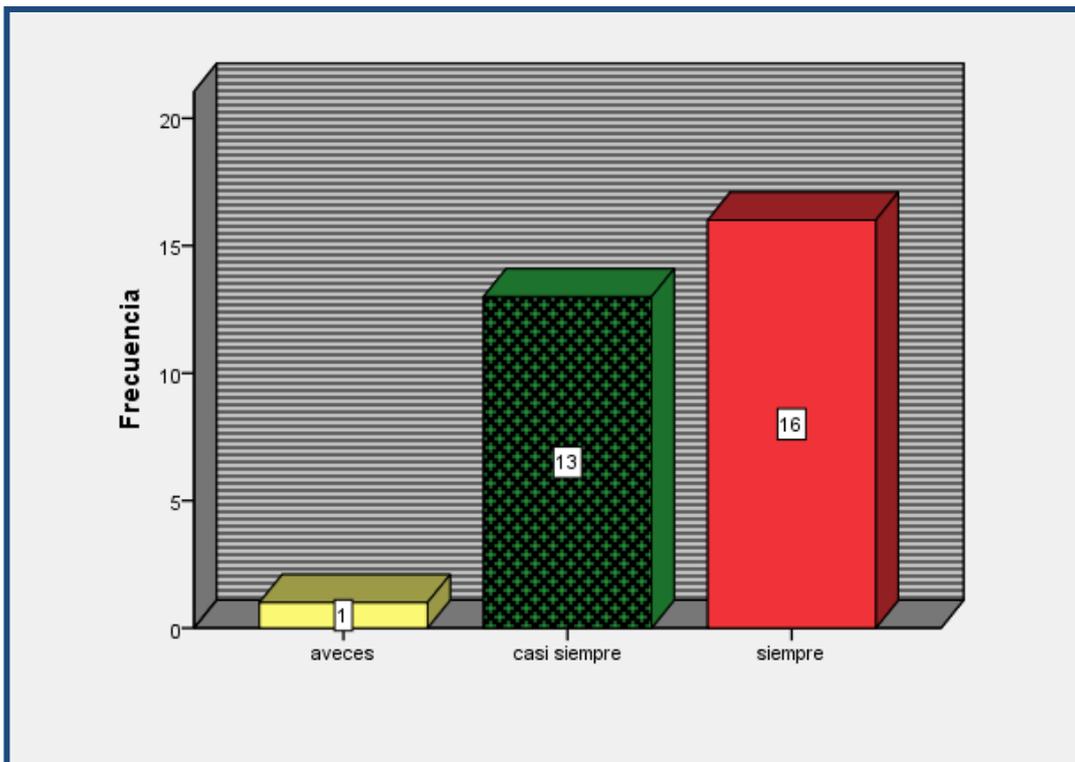
Figura 31: Resultado Veintiuno

Fuente: SPSS

La pregunta número 21, muestra como resultado que prácticamente todas las empresas cumplen con las exigencias que fija el mercado americano para poder exportar quinua. Del 100%, el 10% respondieron que a veces cumplen con las exigencias anteriormente mencionadas, otro 20% casi siempre cumple con dichas exigencias y por su parte, el 70% de las agras exportadoras, siempre cumplen con toda exigencia o requerimiento.

**TABLA 27: Ventaja Competitiva**

<b>Según su experiencia, cumplir con las normas técnicas, representa una ventaja competitiva frente a otros exportadores de quinua.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	13	43,3	43,3	46,7
	Siempre	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 32: Resultado Veintidós*  
Fuente: SPS

El análisis que se puede realizar a este resultado estadístico radica en señalar que, si bien es cierto que por lo presentado en las gráficas anteriores, cumplir con todas las exigencias para exportar quinua, representa costos altos, cuando cuentas con estos; puedes generar una ventaja sobre tu competencia lo cual, queda reflejado en la respuesta de los encuestados pues el 53.3% del 100% respondieron que cumplir con las normas técnicas siempre representa una ventaja sobre cualquier otro competidor, el 43.3% señaló que casi siempre representa una ventaja competitiva y por último, el 3.3% señaló que a veces puede ser significativo al momento de competir.

**TABLA 28: Capacitación al Personal**

<b>Capacita a su personal para realizar de manera eficiente el embalaje y marcaje de su producto a exportar.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	4	13,3	13,3	13,3
	casi siempre	6	20,0	20,0	33,3
	Siempre	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

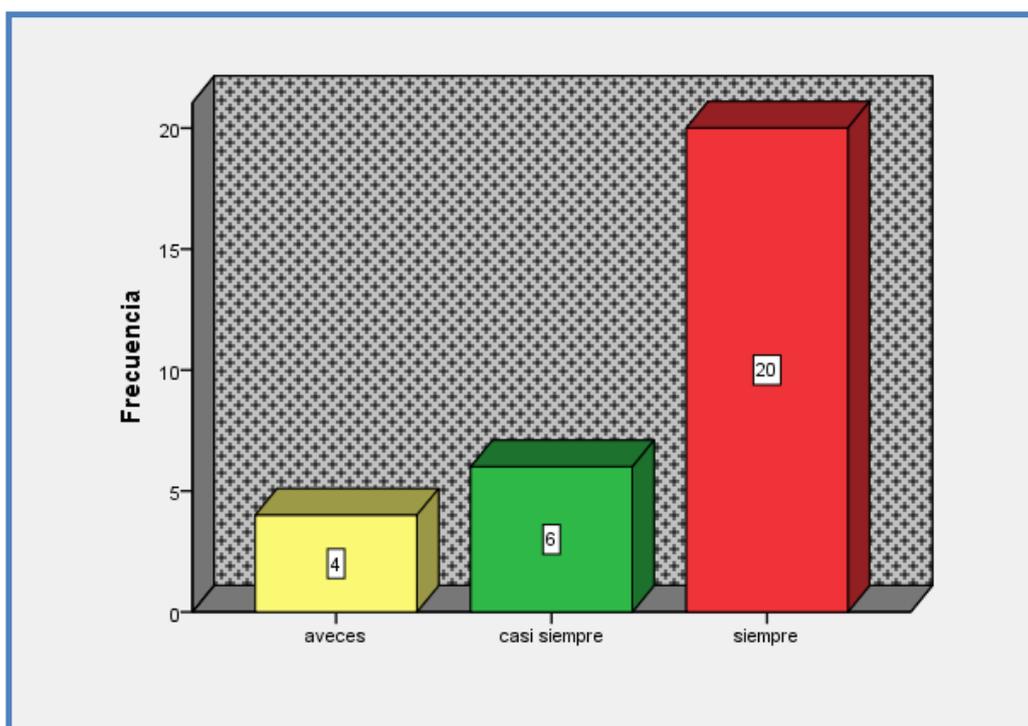


Figura 33: Resultado Veintitrés  
Fuente: SPSS

La pregunta número 23, refleja que del 100% de los representantes del área de comercio exterior de las agroexportadoras en su mayoría de oportunidades gerentes y subgerente, precisan que, hacen énfasis en capacitar constantemente en los procesos técnicos de embalaje, marcaje y etiquetado de sus productos. El 13.3% lo realiza a veces, el 20% casi siempre y el 66.7% siempre.

**TABLA 29: Exigencias Técnicas**

<b>Usted señala los requisitos de embalaje y marcaje según exigencias del mercado de destino.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	30,0
	Siempre	21	70,0	70,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

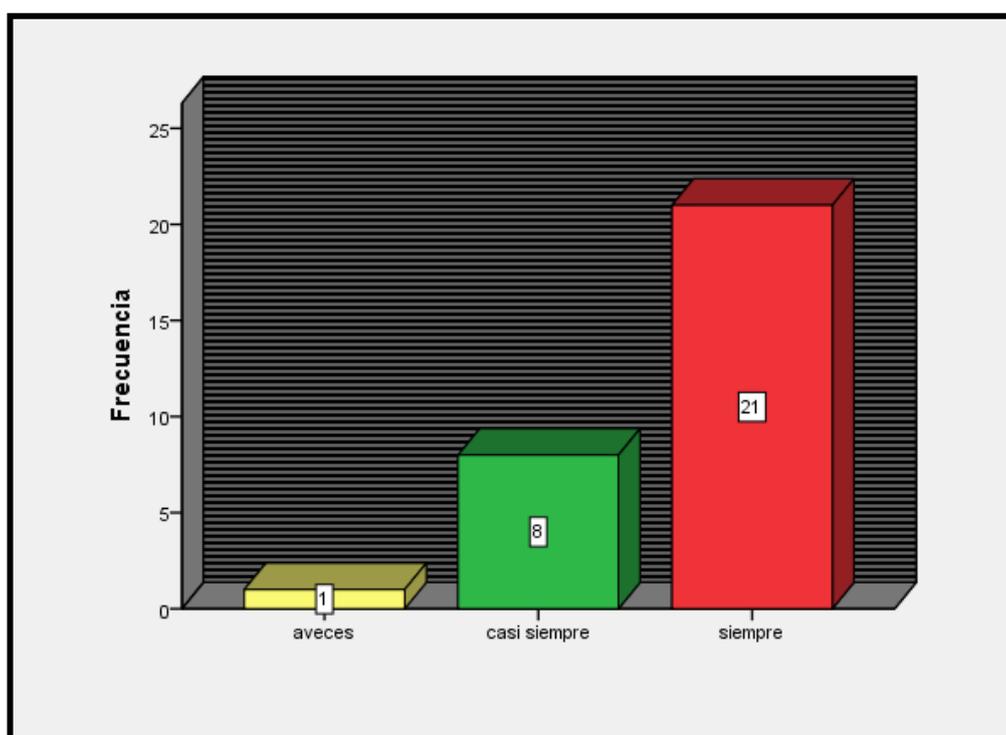
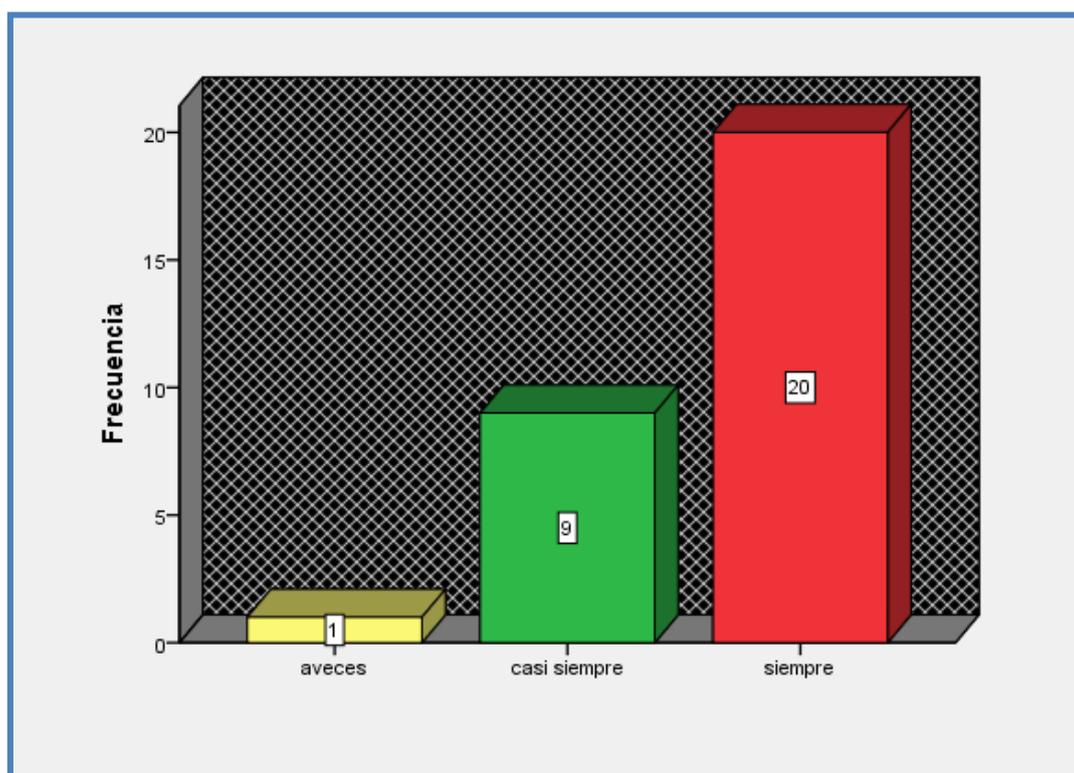


Figura 34: Resultado Veinticuatro  
Fuente: SPSS

La presente gráfica, presenta que, del total de encuestas compuesto por 30 representantes de las principales empresas exportadoras de quinua, el 3.3% a veces cumple con señalar los requisitos de embalaje y marcaje de acuerdo a exigencias del mercado de destino mientras que, el 26.7% casi siempre cumple con todas las exigencias anteriormente mencionadas y por su parte, el 70% respondieron que siempre cumplen con cada una de dichas exigencias.

**TABLA 30: Terminología en la Exportación**

Conoce la terminología que se debe de emplear al exportar productos del sector agrícola a Estados Unidos.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	1	3,3	3,3	3,3
	casi siempre	9	30,0	30,0	33,3
	Siempre	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

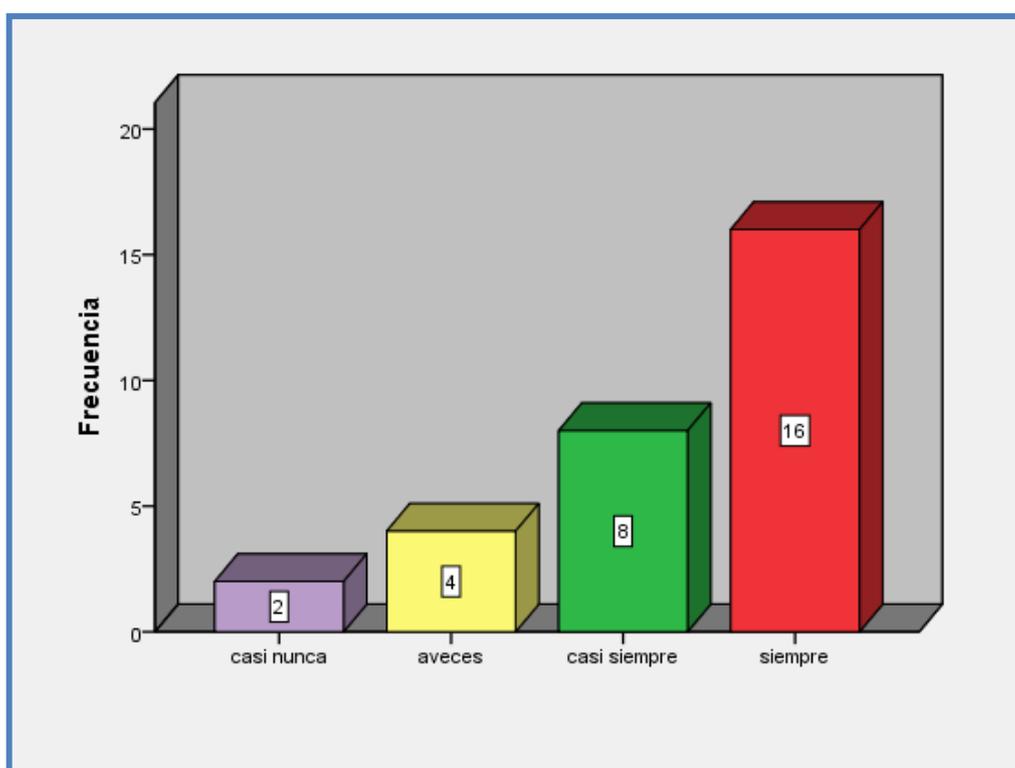


*Figura 35: Resultado Veinticinco*  
Fuente: SPSS

La pregunta número veinticinco, presenta a los 30 representantes de las empresas exportadoras de quinua de los cuales; el 3.3%, afirmaron que no conocen del todo bien la terminología que se debe de emplear al exportar productos del sector agrícola mientras que por su parte, el 30% de los representantes aclararon que casi siempre conocen la terminología por su parte, el 66.7% expresaron que tienen total conocimiento de las terminologías que fija Estados Unidos a los cereales y en especial a la quinua.

**TABLA 31: Exigencias Técnicas**

<b>Utiliza pictogramas que guardan relación con la exportación de cereales como la quinua.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	2	6,7	6,7	6,7
	a veces	4	13,3	13,3	20,0
	casi siempre	8	26,7	26,7	46,7
	Siempre	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 36: Resultado Veintiséis*  
Fuente: SPSS

En la presente gráfica de barras, podemos observar que del 100% de encuestados, el 6.7%, no utiliza pictogramas que guardan relación con la exportación de cereales y en especial con la quinua lo cual, genera cierta preocupación y debería alertar a las principales autoridades de Comercio Exterior a ejecutar programas de capacitación. Por su parte, un 13.3% de los encuestados los utiliza algunas veces, mientras que, existe un grupo de empresas que representan el 26.7% y casi siempre emplean los pictogramas idóneos y, por último, el 53.3% del total de encuestados, siempre cumplen con utilizar los

pictogramas necesarios al momento de embalar la mercancía con destino a Estados Unidos

**TABLA 32: Nuevas Tecnologías**

<b>Toma en cuenta las nuevas tecnologías para garantizar un correcto embalado, marcaje y etiquetado.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	3	10,0	10,0	13,3
	casi siempre	6	20,0	20,0	33,3
	siempre	20	66,7	66,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

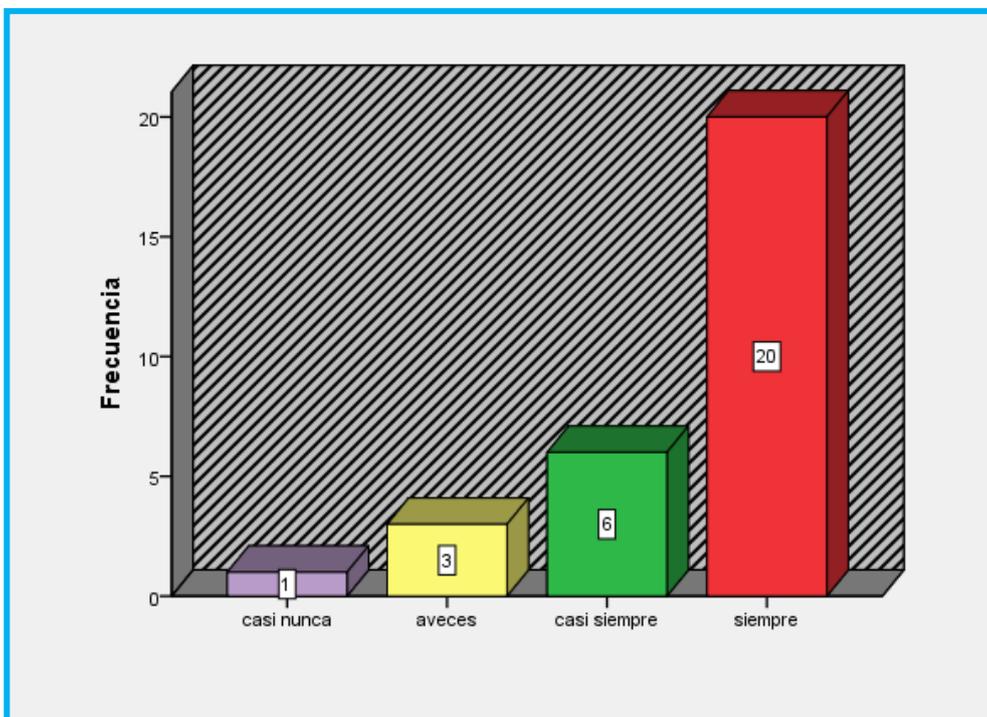


Figura 37: Resultado Veintisiete  
Fuente: SPSS

La grafica estadística, presenta que del 100% de encuestados, el 66.7% siempre toma en cuenta las nuevas tecnologías para garantizar un correcto embalado, marcaje y etiquetado, un 20% de las empresas, lo realiza casi siempre, otro sector de empresas que representa el 10%, lo realiza a veces mientras que 1 empresa casi nunca toma en cuenta la tecnología.

**TABLA 33: Inconvenientes Técnicos**

<b>Ha tenido inconvenientes técnicos relacionados con las dimensiones del envase y embalaje en la exportación de quinua a Estados Unidos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	4	13,3	13,3	13,3
	casi nunca	12	40,0	40,0	53,3
	a veces	4	13,3	13,3	66,7
	casi siempre	8	26,7	26,7	93,3
	Siempre	2	6,7	6,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

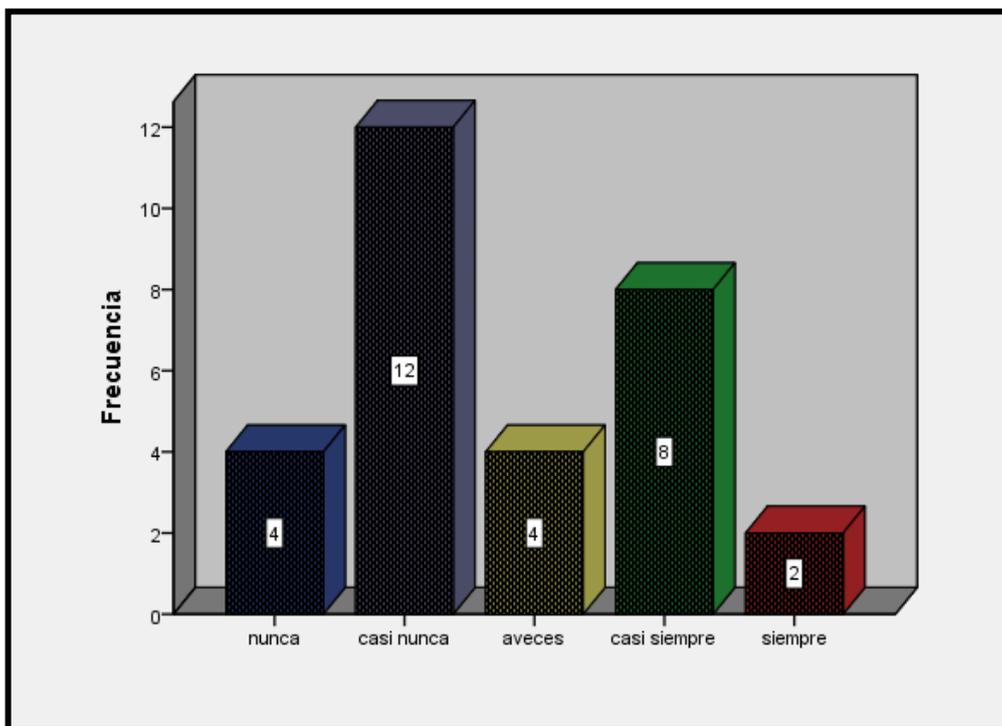


Figura 38: Resultado Veintiocho  
Fuente: SPSS

La pregunta 28, evidencia que; del total de encuestados, la mayoría no a tenido inconvenientes técnicos al exportar quinua a Estados Unidos. El 13.3% nuca, otro grupo de empresas igual al 40% casi nunca, sin embargo. No obstante, existe un sector que afirma haber tenido inconvenientes en alguna oportunidad 13.3%, un 26,7% señala que casi siempre tuvo percances técnicos y 6.7% del 100% siempre los presenta.

**TABLA 34: Sector Agrícola**

<b>Las exigencias no arancelarias, afectan al sector Agrícola.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	6	20,0	20,0	20,0
	casi siempre	7	23,3	23,3	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

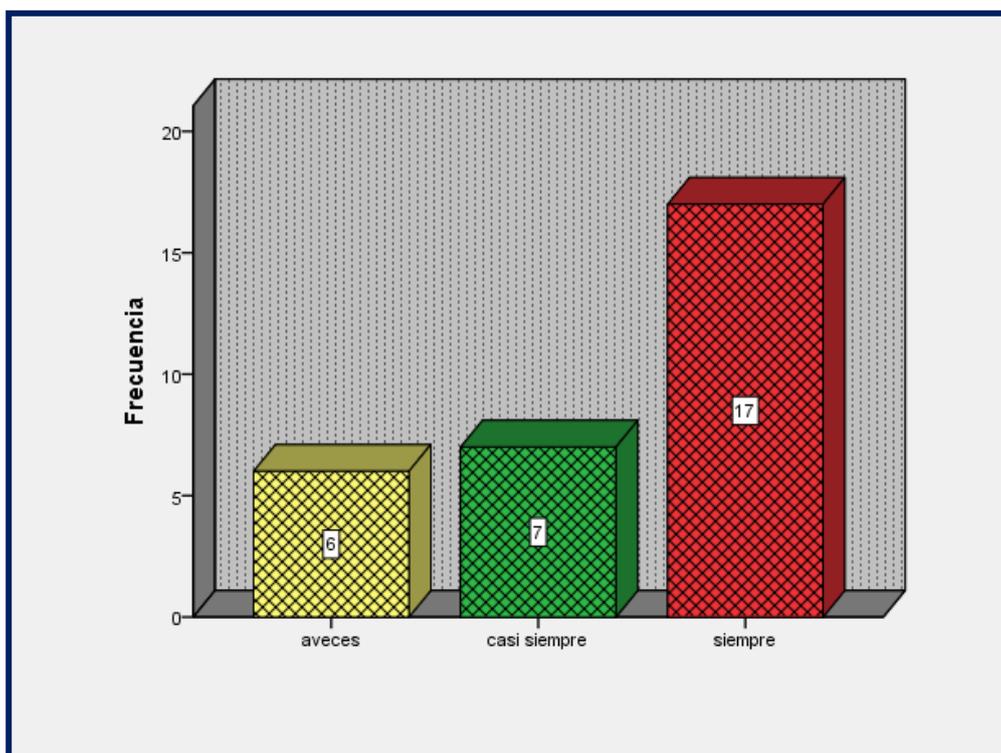


Figura 39: Resultado Veintinueve  
Fuente: SPSS

Podemos ver que para el 20% de encuestados, las exigencias no arancelarias; a veces afectan al sector agro, mientras que un 23.3% señalan que dichas medidas casi siempre son perjudiciales y para otro 56.7%, del sector en mención; siempre son perjudiciales. Buscando explicar de forma más detalla la data estadística, complementamos la información mencionando que los encuestados, en la entrevista que se les realizó, nos dieron a entender que las exigencias no arancelarias, contraen las exportaciones, incrementan los costos, genera la migración de los agricultores a otros rubros y desalienta las exportaciones de quinua.

**TABLA 35: Exportaciones en los últimos 3 años**

En los últimos 3 años su producción a presentado un crecimiento sostenido.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	2	6,7	6,7	6,7
	a veces	11	36,7	36,7	43,3
	casi siempre	12	40,0	40,0	83,3
	Siempre	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

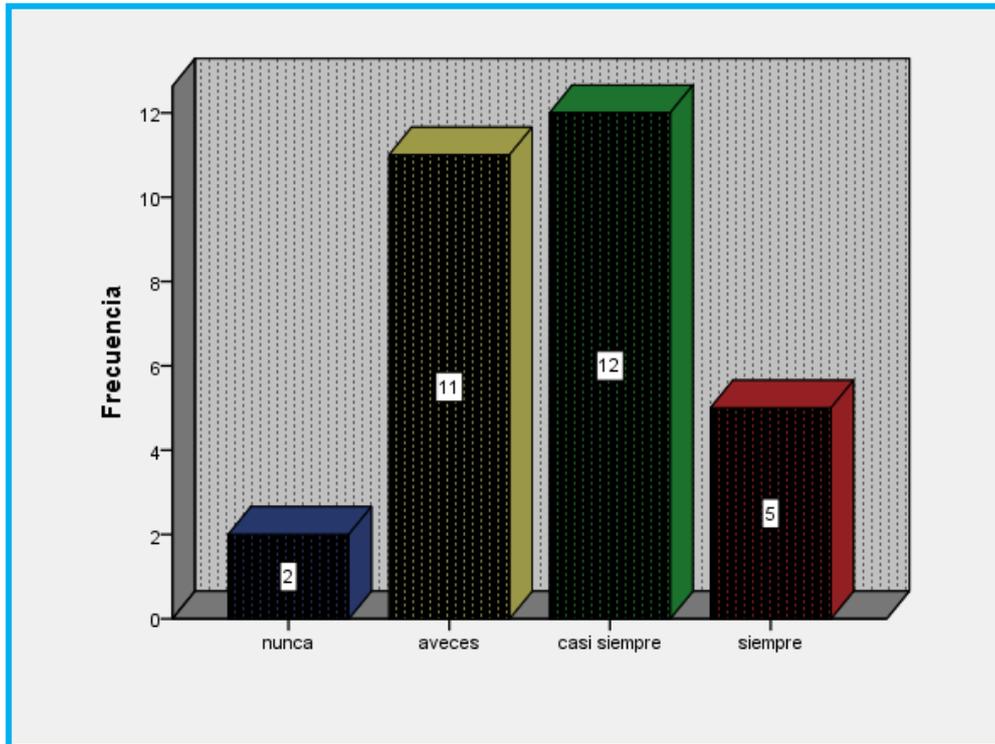


Figura 40 : Resultado Treinta  
Fuente: SPSS

Por su parte, la pregunta 30; muestra que del 100% de empresas encuestadas, el 6.7% respondió que, en los últimos 3 años, su producción nunca ha presentado un crecimiento constante, por su parte, el 36.7% del total de encuestados, afirmaron que su producción en el mismo periodo de tiempo no siempre se ha mantenido constante así mismo, el 40% señaló que su producción presento un crecimiento sostenido y por último, el 5% de las agroexportadoras, tuvieron siempre un crecimiento estable y firme.

**TABLA 36: Caída del Precio en Chacra**

<b>La caída del precio en chacra de quinua desalienta la producción de quinua.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	6	20,0	20,0	20,0
	casi siempre	7	23,3	23,3	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

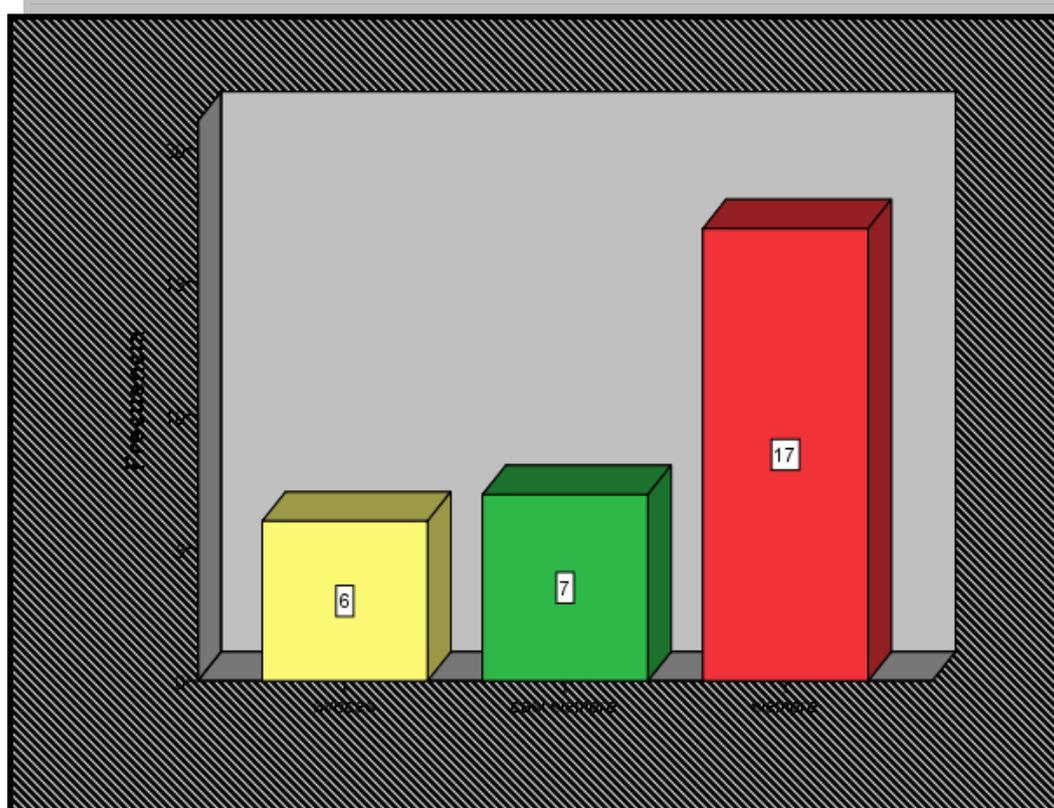


Figura 41: Resultado treinta y uno  
Fuente: SPSS

La pregunta 31, nos permite analizar que del 100% de representantes de las agroexportadoras, el 20% enfatizó que la caída del precio en chacra, desalienta la producción de quinua y genera que las empresas migren a la producción de otro cultivo por su parte, el 23.3% mencionó que casi siempre afecta trayendo consigo una menor producción y el 56.7% declaró que siempre el precio, será determinante al momento de inclinarse o decidir que producto cultivar.

**TABLA 37: Exigencias Técnicas**

<b>La devolución de contenedores de quinua en los años 2014 y 2015, influyo en la caída del precio de quinua en chacra.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	5	16,7	16,7	20,0
	casi siempre	12	40,0	40,0	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

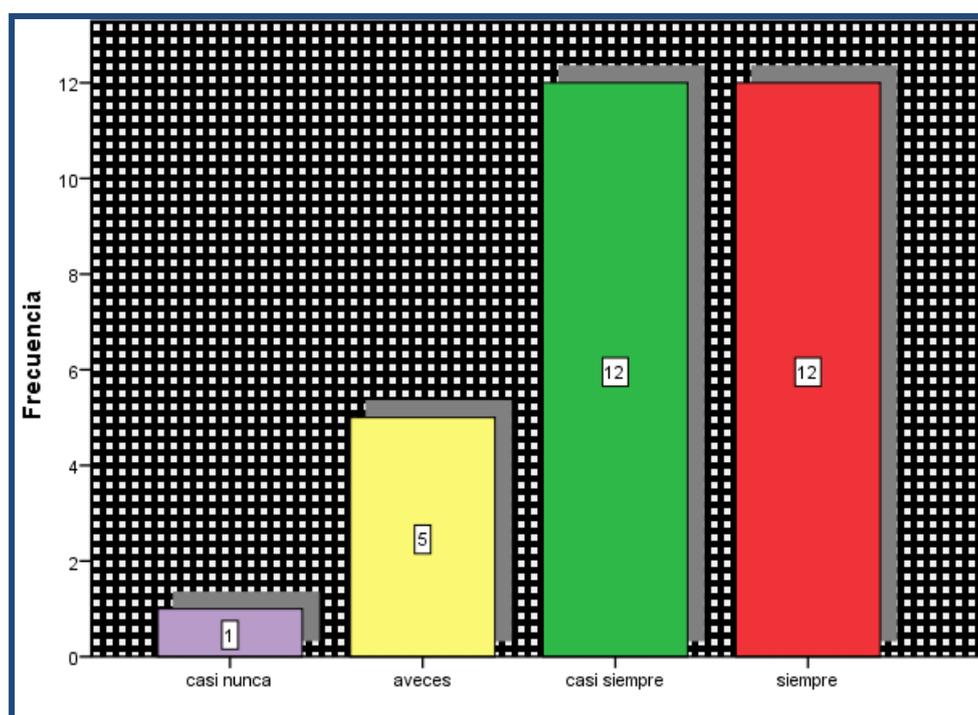


Figura 42: Resultado Treinta y dos  
Fuente: SPSS

La figura 42, nos muestra que de los 30 representantes de las empresas exportadoras de quinua, el 40% señaló que la devolución de contenedores de quinua en los años 2014 y 2015, influyo significativamente en la caída del precio de quinua en chacra desde otra perspectiva, existe un grupo conformado por 12 empresas que también representan el 40%, quienes consideran que casi siempre, este precedente influyó en la caída del precio de quinua en chacra mientras que, el 16.7% señala que algunas veces influyo y por su parte, el 3.3% mencionó que casi nunca, la devolución de contenedores guardó relación con la disminución de los precios.

**TABLA 38: Volúmenes VS Estimaciones de Ventas**

<b>Sus volúmenes de exportación, se aproximan a sus estimaciones de venta internacional.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	2	6,7	6,7	6,7
	a veces	6	20,0	20,0	26,7
	casi siempre	12	40,0	40,0	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

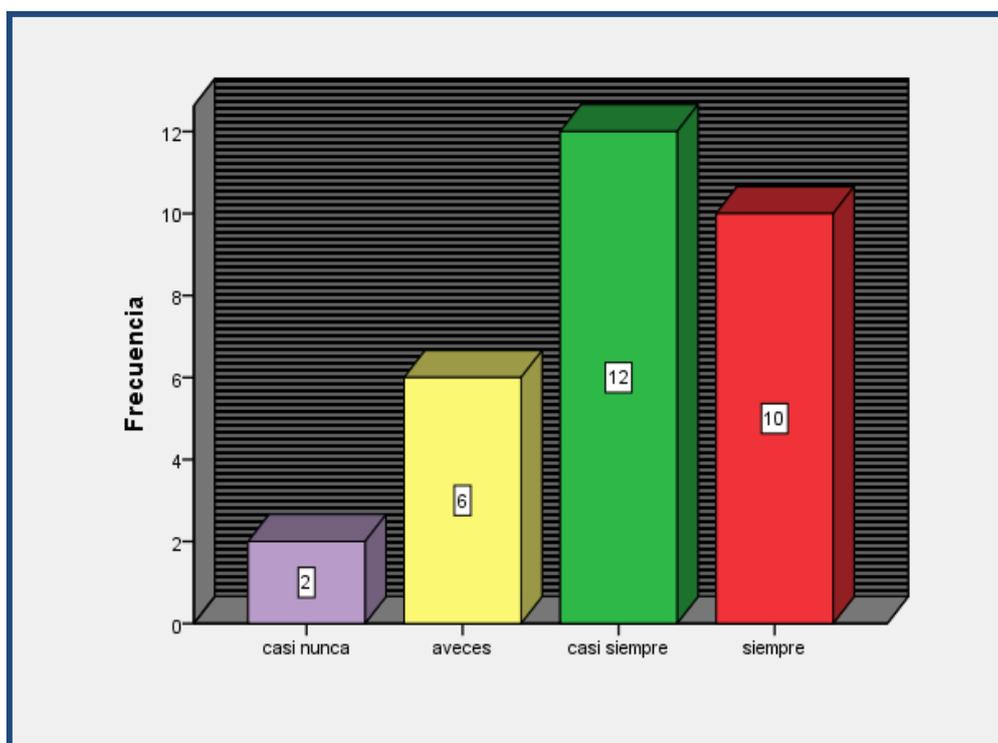
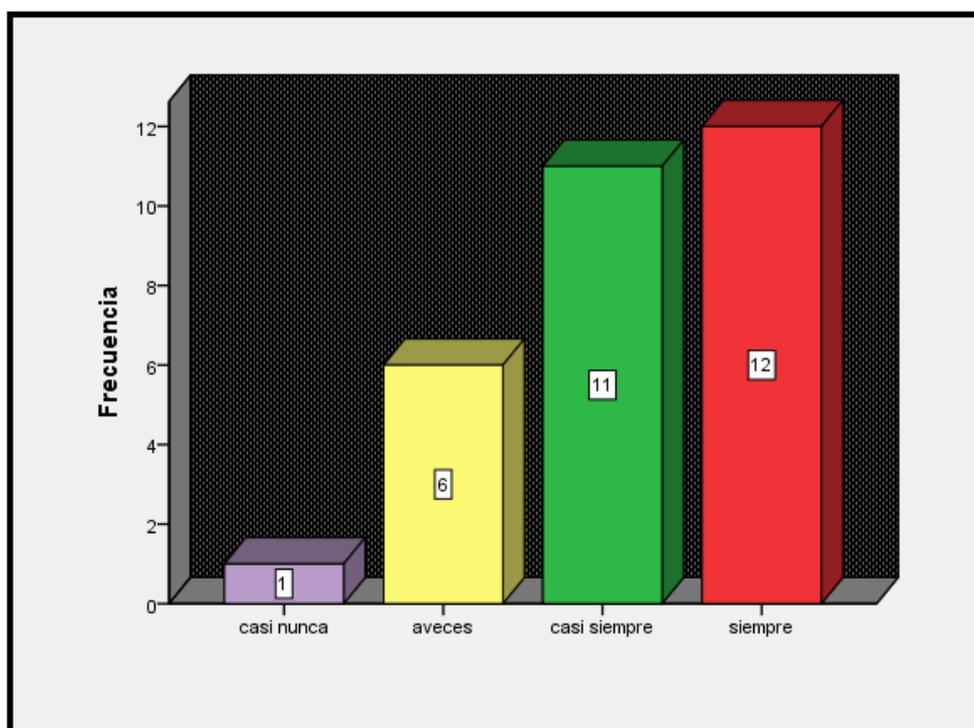


Figura 43: Resultado Treinta y tres  
Fuente: SPSS

La pregunta treinta y tres, presenta como datos estadísticos que, del 100% de encuestados, el 6.7%; precisan que sus volúmenes de exportación, casi nunca se aproximan a sus estimaciones de venta internacional por su parte, el 20% del 100% de encuestados, concluyeron que a veces consiguen aproximarse a sus estimaciones, por otro lado, un 40% casi siempre mantiene sus estimaciones de venta y por último, el 33.3% del total de encuestados, siempre logran sus metas comerciales internacionales.

**TABLA 39: Incremento de Barreras No Arancelarias**

<b>Sus volúmenes de exportación de quinua, se han visto afectados por el incremento de barreras no arancelarias.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	casi nunca	1	3,3	3,3	3,3
	a veces	6	20,0	20,0	23,3
	casi siempre	11	36,7	36,7	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

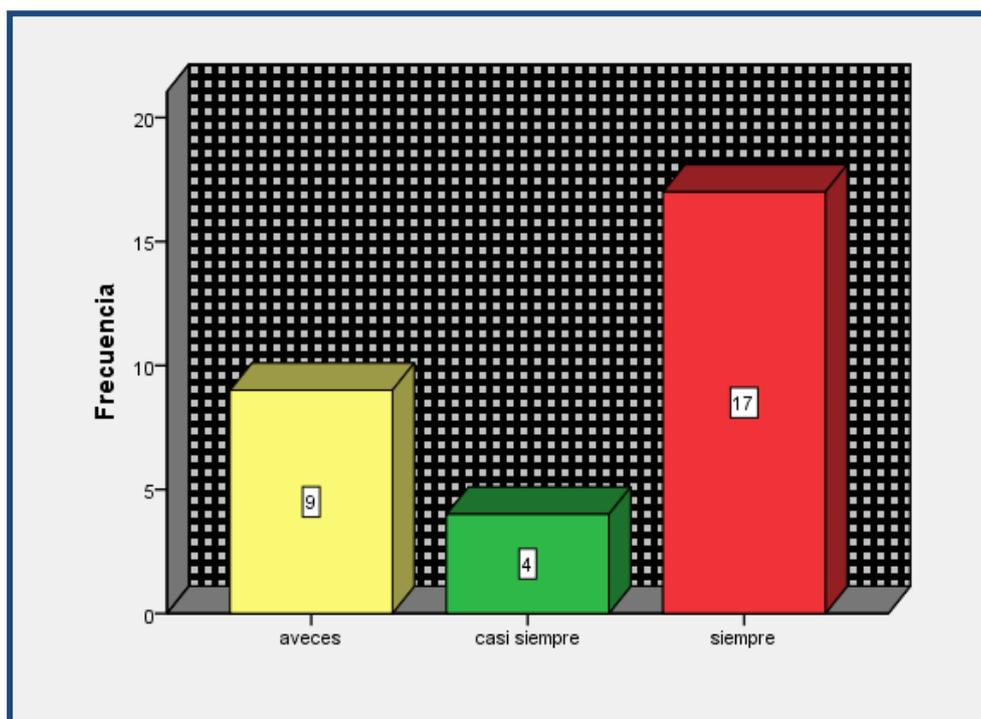


*Figura 44: Resultado Treinta y cuatro*  
Fuente: SPSS

En la pregunta 34, podemos interpretar que el 40% del total de empresas encuestadas, señalaron que el incremento de barreras no arancelarias, influyen negativamente en cuanto a sus volúmenes de exportación así mismo, 36.7% refiere que dichas barreras casi siempre afectan las exportaciones de quinua por su parte, el 20% concluyó que a veces puede significar un obstáculo y limitar los volúmenes de exportación sin embargo, un 3.3% afirma que las medidas no arancelarias casi nunca influyen en el nivel de exportación de una empresa.

**TABLA 40: Menor Exportación de Quinua**

<b>Estima usted que el descenso del precio de venta internacional de quinua, desalientan las actividades de exportación del producto en mención.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	9	30,0	30,0	30,0
	casi siempre	4	13,3	13,3	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 45: Resultado Treinta y cinco*  
Fuente: SPSS

La pregunta número treinta y cinco, presenta que del 100% de encuestados, el 30% consideró que el descenso del precio de venta internacional de quinua, a veces desalientan las actividades de exportación del grano de oro por su parte, el 13.3% indicó que dicha coyuntura, casi siempre desalienta la exportación de quinua y el 56.7% concluyó que, la caída del precio internacional siempre va a jugar un papel en contra pues, toda organización vende o comercializa un producto con la finalidad de obtener un margen de utilidad.

**TABLA 41: Efectos en la Economía Peruana**

<b>Según su experiencia, las altas exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos, perjudica nuestra economía y afecta la balanza comercial peruana.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	casi siempre	10	33,3	33,3	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

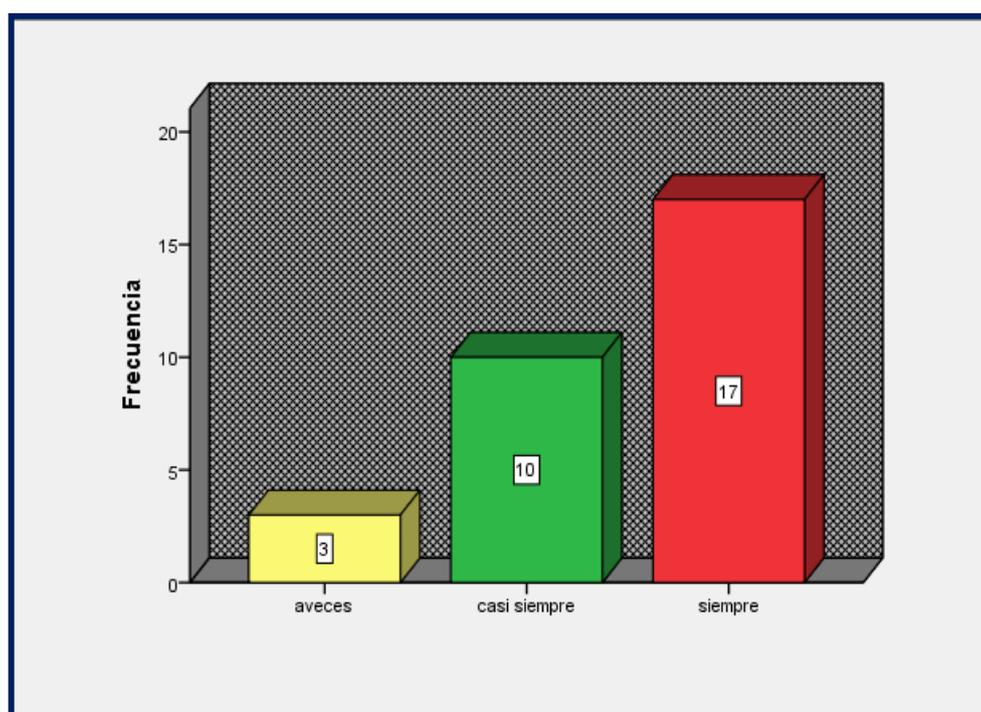


Figura 46: Resultado Treinta y seis  
Fuente: SPSS

Se evidencia que para el 33,3% de encuestados, las altas exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos; casi siempre perjudica nuestra economía y afecta la balanza comercial peruana. Así mismo, un 56,7% de los representantes de las aéreas comerciales de las empresas exportadoras, manifiestan que este tipo de exigencias fijadas por la primera potencia económica, siempre perjudican nuestra economía y afecta la balanza comercial.

**TABLA 42: Costos de Producción**

<b>Considera que el incremento de las exigencias del mercado americano, aumentan sus costos de producción.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	10	33,3	33,3	33,3
	casi siempre	8	26,7	26,7	60,0
	Siempre	12	40,0	40,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

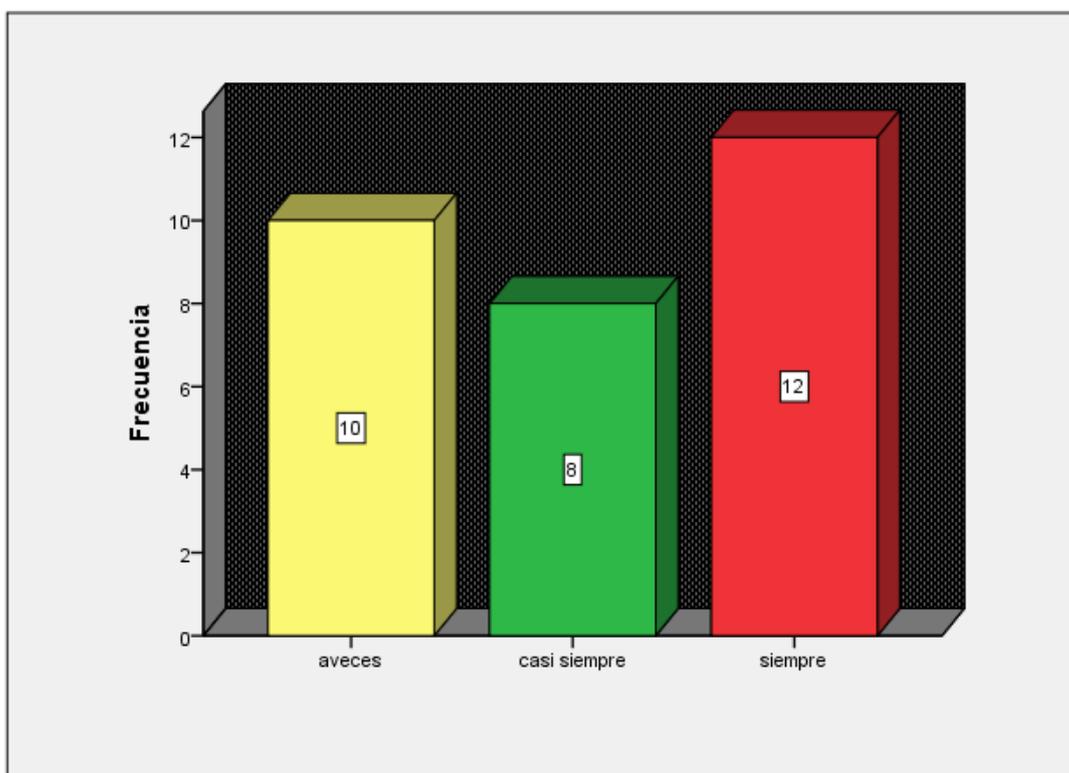
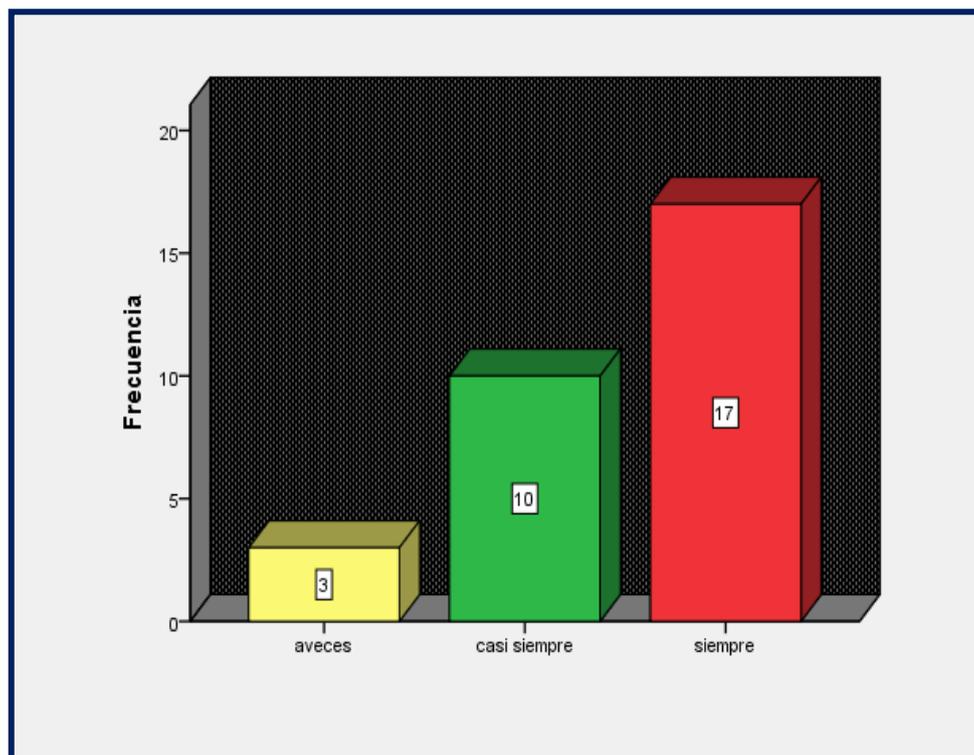


Figura 47: Resultado Treinta y siete  
Fuente: SPSS

Siendo esta gráfica, un compacto que representa la opinión de 30 representantes de las principales empresas exportadoras de quinua, podemos inferir que; del 100% de encuestados, el 33.3% consideró que a veces, el incremento de exigencias por parte del ,mercado americano, aumentan los costos de producción por su parte, el 26.7% indicó que esta misma mecánica, se presenta casi siempre y por último, el 40% del 100% de encuestados alegó que siempre el incremento de exigencias, incrementan los costos de producción pues son directamente proporcionales.

**TABLA 43:** *Costos de las Certificaciones para Exportar*

<b>Las certificaciones de calidad para la exportación de quinua, representan altos costos.</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	3	10,0	10,0	10,0
	casi siempre	10	33,3	33,3	43,3
	Siempre	17	56,7	56,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	



*Figura 48:* Resultado Treinta y ocho  
Fuente: SPSS

El análisis realizado que se resume en la siguiente gráfica de barras, nos permite constatar que para el 10% de encuestados, las certificaciones de calidad en la exportación de quinua; a veces representan altos costos por su parte, para el 33.3% dichas certificaciones; casi siempre representan costos excesivos y por último, para el 56.7% quienes respondieron con convicción que las certificaciones a las que se hace referencia en párrafos anteriores; siempre representan costos elevados.

**TABLA 44:** *Costos de las Certificaciones para Exportar*

El Margen de Utilidad de su empresa, se ve afectado por el incremento de medidas no arancelarias establecidas por Estados Unidos.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	A veces	7	23,3	23,3	23,3
	casi siempre	15	50,0	50,0	73,3
	Siempre	8	26,7	26,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

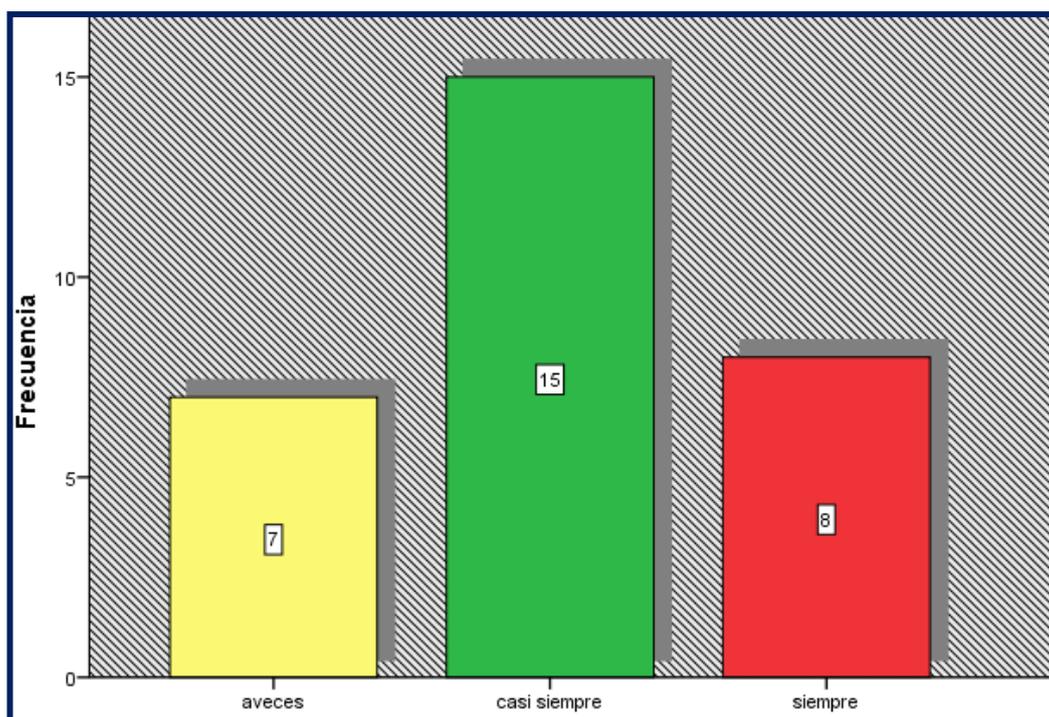


Figura 49: Resultado Treinta y nueve  
Fuente: SPSS

Los resultados obtenidos, nos muestran que el 50% de encuestados; consideran que el margen de utilidad de su empresa casi siempre, se ve afectado por el incremento de las medidas no arancelarias establecidas por Estados Unidos; de la misma manera, el 26.7% de los representantes del área de comercio exterior precisan que el margen de utilidad siempre se ve afectado por el incremento de tales barreras pues representan costos elevados.

**TABLA 45: Reducción del Margen de Utilidad**

Los costos en certificación de calidad, reducen significativamente su margen de utilidad.					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	a veces	8	26,7	26,7	26,7
	casi siempre	12	40,0	40,0	66,7
	Siempre	10	33,3	33,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

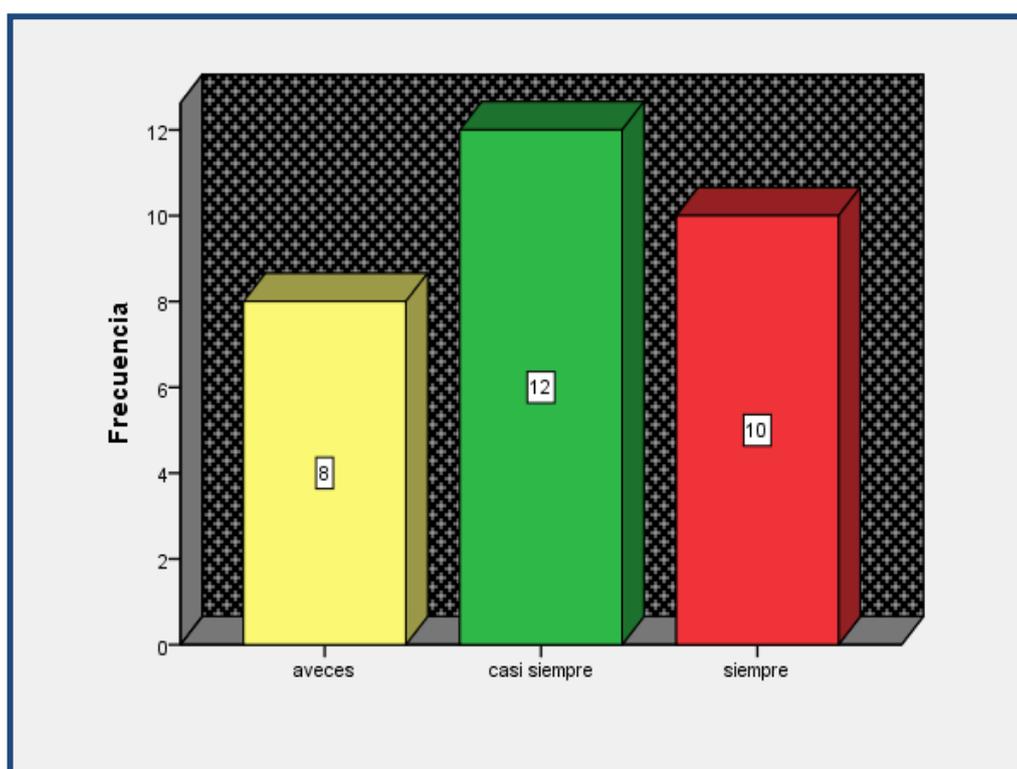


Figura 50 : Resultado Cuarenta  
Fuente: SPSS

La gráfica estadística en mención, presenta resultados en los que se evidencia que los costos en certificaciones de calidad, reducen significativamente el margen de utilidad de las empresas exportadoras de quinua en tal manera, del 100% de encuestados, el 26.7% manifestó que este tipo de costos, a veces reduce el margen de utilidad, para el 40% lo reduce casi siempre y para el 33.3% impacta de manera significativa siempre.

### 3.2 PRUEBA DE NORMALIDAD

Nuestra investigación se enfatiza en hallar el nivel de relación entre dos variables, y para poder obtener dicho resultado existen dos pruebas estadísticas por utilizar: R de Pearson, que es una prueba paramétrica, y RHO de Spearman, que es una prueba no paramétrica.

Entonces para poder discernir entre esos dos estadísticos utilizamos la Prueba de Normalidad, que nos facilita la solución en base a nuestro tamaño de muestra y al valor de significancia. La prueba de normalidad trabaja en base a otros dos test estadísticos:

**TABLA 46:** *Resultados de la prueba de normalidad*

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	Gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Barreras No Arancelarias	,210	30	,002	,837	30	,000
Exportaciones	,202	30	,003	,904	30	,010

a. Corrección de la significación de Lilliefors

La prueba de normalidad trabaja en base a otros dos test estadísticos:

- Shapiro-Wilk: lo utilizamos cuando la muestra es menor que 50.
- Kolmogórov-Smirnov: lo usamos cuando la muestra es mayor que 50.

Ahora que ya sabemos cuál es el test a utilizar procedemos a evaluar el nivel de significancia, cuando:

- El nivel de significancia es menor que 0.05 los datos, no son normales, entonces se utiliza el RHO de Spearman

La prueba de normalidad, fue realizada para conocer el estadístico que se utilizaría en la prueba de hipótesis, teniendo como resultado que el grado de significancia es menor a 0,05 Shapiro-Wilk, nos indica que debemos utilizar Spearman para realizar el contraste de nuestra hipótesis de investigación.

### 3.3 RHO de Spearman

**TABLA 47:** Interpretación de resultados del RHO de Spearman

<b>VALOR</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: Elaboración propia.

### 3.3.1 PRUEBA DE HIPÓTESIS GENERAL

H0: El incremento de las barreras no arancelarias, no se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

H1: El incremento de las barreras no arancelarias, se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**TABLA 48: Resultado Hipótesis General**  
**Relación entre las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.**

Correlaciones				
			V1	V2
Rho de Spearman	V1	Coefficiente de correlación	1,000	,625**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	V2	Coefficiente de correlación	,625**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se encontró una correlación estadísticamente significativa, moderada y directamente proporcional, entre el incremento de las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017 ( $r_s = 0.625$ ,  $p < 0.05$ )

### 3.3.1.1 PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

**H0:** El incremento de las regulaciones de etiquetado, no se relacionan con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**H1:** El incremento de las regulaciones de etiquetado, se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**TABLA 49: Resultado Hipótesis Específica 1**  
**Relación entre las regulaciones de etiquetado y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.**

Correlaciones				
			D1	V2
Rho de Spearman	D1	Coefficiente de correlación	1,000	,558**
		Sig. (bilateral)	.	,001
		N	30	30
	V2	Coefficiente de correlación	,558**	1,000
		Sig. (bilateral)	,001	.
		N	30	30

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Podemos observar que se encontró una correlación estadísticamente significativa, moderada y directamente proporcional, entre el incremento de las regulaciones de etiquetado y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017 ( $r_s = 0.558$ ,  $p < 0.05$ ).

### 3.3.1.2 SEGUNDA HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

**H0:** El incremento de las medidas fitosanitarias, no se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**H1:** El incremento de las medidas fitosanitarias, se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**TABLA 50: Resultado Hipótesis Específica 2**  
**Relación entre las medidas fitosanitarias y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.**

Correlaciones				
			D2	V2
Rho de Spearman	D2	Coefficiente de correlación	1,000	,587**
		Sig. (bilateral)	.	,003
		N	30	30
	V2	Coefficiente de correlación	,587**	1,000
		Sig. (bilateral)	,003	.
		N	30	30

\*\* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Se encontró una correlación estadísticamente significativa, moderada y directamente proporcional, entre el incremento de las medidas fitosanitarias y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017 ( $r_s = 0.587$ ,  $p < 0.05$ ).

### 3.3.1.3 TERCERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA:

**H0:** El incremento de las normas técnicas, no se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**H1:** El incremento de las normas técnicas, se relaciona con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.

**TABLA 51: Resultado Hipótesis Específica 3**  
**Relación entre las normas técnicas y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017.**

Correlaciones				
			D3	V2
Rho de Spearman	D3	Coefficiente de correlación	1,000	,614**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	V2	Coefficiente de correlación	,614**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

\*\* . La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Podemos observar que se encontró una correlación estadísticamente significativa, moderada y directamente proporcional, entre el incremento de las normas técnicas y las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017 ( $r_s = 0.614$ ,  $p < 0.05$ ).

## **IV. DISCUSIÓN DE RESULTADOS**

## ANÁLISIS DISCUSION DE RESULTADOS

- La discusión la iniciamos con el análisis de los resultados de nuestra hipótesis general en la que el incremento de las barreras no arancelarias, al tener el  $rS$  igual a 0.625, tiene una correlación positiva moderada con las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014 al 2017 es decir, las barreras no arancelarias si constituyen un obstáculo para las exportadoras lo cual, guarda relación con lo señalado por Cabanillas y Cori (2017) “Existen barreras no arancelarias que afectan las exportaciones de arándanos vinculadas a la presentación y calidad del producto que todo exportador debe tener en cuenta”, por un lado tenemos los requisitos en la presentación del producto solicitada por diversas entidades estadounidenses tales como (AMS, FDA), los cuales constituyen un factor limitantes de gran a total magnitud en su desempeño exportador. Por otro lado, la mitad de empresas continuas y la mayoría de empresas únicas creen que las normas de clasificación de calidad establecidos por la USDA (Dancy, N° 1, N°2 N° 3) dificultan en regular a total medida su continuidad o expansión en el mercado de Estados Unidos.
- Por otro lado, Calderón (2015) al obtener un resultado P- Valor de 0,046 en su prueba de hipótesis general y un valor menor a 0,05; confirma que existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las empresas exportadoras de aceite de oliva de la Región Tacna. Dicho análisis, nos permite inferir que las barreras no arancelarias, son medidas que están perjudicando a diferentes industrias nacionales y en particular a los productos del sector agrícola, siendo la quinua, uno de los que más resalta pues al realizar la prueba de hipótesis general, se probó que existe una relación positiva moderada entre el incremento de las barreras no arancelarias en las exportaciones de quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.
- Siguiendo con Calderón (2015) quien en los resultados de su primera hipótesis específica afirmar que hay una fuerte correlación entre la certificación e inspección sanitaria y los requisitos de etiquetado y la cantidad de exportación según los encuestados. Ésta misma mecánica, se aplica a nuestra primera hipótesis específica en la que, hablamos de las regulaciones de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos y se obtuvo que  $rS$  es igual a 0.558 y según lo mencionado por los trabajadores del área comercial de las empresas exportadoras encuestados, es necesario

estar revisando de manera continua, los cambios en las regulaciones de etiquetado que fija el país americano.

- Los resultados que obtuvo Calderón (2015) en su segundo supuesto “Las barreras no arancelarias, representan un problema y dificulta la exportación de aceite de oliva”, confirman que el nivel de influencia de dichas medidas es alto con respecto a otras medidas presentadas, ya que todas representan cierto nivel de dificultad para los exportadores, según su experiencia, en la exportación a mercados ya establecidos y futuros consumidores externos. Esta tendencia, se presenta tanto en la prueba de nuestra segunda como tercera hipótesis específica en las que, se probó que las medidas fitosanitarias y las normas técnicas, afectan de forma significativa las exportaciones de quinua hacia el mercado de destino.
- Para García (2014), La preocupación real de las organizaciones internacionales es determinar cuándo esas Medidas No Arancelarias son aplicadas correctamente y cómo reconocer cuándo se están utilizando como una herramienta proteccionista “Los efectos de las Medidas No Arancelarias son ambiguos y políticamente sensible. Por un lado, las regulaciones son a menudo necesarias para aliviar las fallas del mercado. Por otro lado, las regulaciones nacionales pueden ser impuesta simplemente para impedir las importaciones de competidores extranjeros” (Disdier, 2009, pág. 1). El análisis que realiza García en su trabajo de investigación, nos permite constatar que los resultados que hemos obtenido al realizar la prueba de hipótesis en las que se evidencia una relación medianamente significativa entre las barreras no arancelarias tales como las regulaciones de etiquetado, las medidas fitosanitarias y las normas técnicas en las exportaciones de quinua, pueden estar ligadas a objetivos y motivaciones netamente políticos que buscan simplemente perjudicar a los exportadores foráneos al momento de competir en el mercado de destino.

## **V. CONCLUSIONES**

Luego de realizar el análisis estadístico y realizar la discusión de resultados, llegamos a las siguientes conclusiones:

- a) Las barreras no arancelarias establecidas por Estados Unidos, son medidas que dificultan de gran manera las exportaciones de diferentes productos agrícolas y de diferentes rubros, teniendo como ejemplo: la exportación de arándanos, el aceite de oliva, la quinua y otros.
- b) El 60% de los encuestados conformado por 18 representantes del area comercial de las diferentes empresas exportadoras de quinua, señalan que las barreras no arancelarias, siempre afectan al sector agrícola y por lo tanto, reducen sus volúmenes de exportación y su margen de utilidad.
- c) El Perú, tiene un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos que entró en vigencia el año 2010 el cual, nos otorga una serie de beneficios arancelarios, no obstante; el segundo país en mención por su fuerte poder de negociación ha impuesto cláusulas y normas complejas tales como las barreras las cuales; se actualizan constantemente y no siempre cumplen la función de garantizar la inocuidad de los alimentos y proteger la salud de los consumidores.
- d) Otra conclusión a la que hemos llegado, es que el 56.7% del total de empresas encuestadas, especifican claramente que las barreras no arancelarias, siempre afecta la balanza comercial y por ende la economía nacional. Así mismo, el mismo porcentaje de encuestados que comprende 17 representantes de las empresas exportadoras de quinua, indican que los Límites Máximos de Residuos representa una desventaja al momento de competir con otros exportadores de otros países.
- e) Por último, se concluye que; los efectos de las BNA impuestas por el mercado americano, desde una perspectiva comercial relacionada con la internacionalización, son importantes para las empresas agroalimentarias puesto que, al adaptarse a dichas exigencias, sus productos tienden a diferenciarse, tomar valor agregado y ser más competitivas lo cual, facilita su participación en otros mercados.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Una de las principales recomendaciones para las empresas exportadoras, consiste en diversificar sus mercados, realizar una posible migración y apuntar a nuevos nichos de mercado prometedores puesto que, si bien es cierto que, hasta el día de hoy, Estados Unidos es nuestro principal comprador de quinua; posiblemente, es un mercado estancado, en el cual, por las altas exigencias y costos deja de ser atractivo para la exportación de este producto en específico.
2. Otra recomendación, está ligada a reimpulsar las exportaciones de quinua a través de campañas y capacitaciones masivas tanto a productores como exportadores del grano de oro por organismos tales como el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETTUR), el Servicio Nacional De Sanidad Agraria (SENASA), el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) entre otras instituciones acerca de las actualizaciones en cuanto a normas que establece Estados Unidos como fundamentales para que puedan ser comercializados en dicho país. Como ejemplo, se puede hacer mención que una de las últimas normas que establece el mercado de destino, consiste en que las empresas agro exportadoras cuenten con un certificado que acredite que su producto, se encuentra libre de gluten.
3. Así también, es necesario que las empresas exportadoras establezcan una relación estrecha con los productores, las empresas certificadoras y los organismos estatales pues esto, va a garantizar que el producto final, cumple con cada una de las exigencias fijadas debido a que, existe un precedente pues en los años 2014 y 2015, Estados Unidos devolvió contenedores de quinua que excedían los límites máximos de residuos y hasta la actualidad, representa una desventaja comercial.
4. Por último, teniendo claro que nos encontramos en pleno siglo XXI en el que, la globalización trae consigo la eliminación de las fronteras y los aranceles, dinamiza el comercio exterior y predomina el libre mercado. Por otro lado, las exigencias y estándares de calidad se incrementan pues, son mecanismos que buscan garantizar que los productos que son comercializados, tengan inocuidad y no atenten contra la salud de los clientes y/o consumidores, por tanto, las empresas deben de invertir en Investigación, Tecnología e Innovación para estar un paso adelante y poder en principio ser competitivas y perdurar con el paso del tiempo.

## **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

## REFERENCIAS

Anderson, J. (2017). Productos Certificados sin Gluten. Estados Unidos: *Very Well Fitt*. Recuperado de: <https://www.verywellfit.com/certified-gluten-free-products-562767>

Álvarez, M. (julio, 2013). *Precios y cotizaciones Internacionales*. Recuperado de [http://www.aempresarial.com/web/revitem/10\\_15406\\_01248.pdf](http://www.aempresarial.com/web/revitem/10_15406_01248.pdf)

Álvarez, F., Bautista, N., Loayza, G y Risco, F (2015). *El ABC Del Comercio Exterior* (monografía). Universidad Nacional De San Cristóbal De Huamanga, Ayacucho, Perú.

Asqui, E. (2016). *Análisis De Las Limitaciones Para La Exportación De Aceituna De Mesa En Envases Destinados Al Consumo En La Empresa Agroindustrias Olivepack S.A.C.* (tesis de pregrado). Universidad Privada de Tacna, Tacna, Perú.

Bancomext (2008). *Guía básica del exportador. México: Banco Nacional del comercio exterior*. Recuperado de: <http://es.slideshare.net/sarahicarrola/guiabasica-del-exportador>

Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. (3ra ed.). Colombia: Pearson Educación.

Cabanillas, M., y Cori, A. (2017). *Nivel De Dificultad De Las Barreras De Exportación Para El "Vaccinium Corymbosum "Arándano" A Estados Unidos En El Periodo 2012- 2016* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Lima, Perú.

Calderón, A. (2016). *Las Barreras No Arancelarias Como Problemática Para La Exportación De Aceite De Oliva De Las Mypes Formales De La Región Tacna, 2015* (tesis de pregrado). Universidad Privada de Tacna, Tacna, Perú.

Daniels, J., Radebaugh L. (2013). *Negocios Internacionales*. (14.ª ed.). Toluca: Pearson Educación.

Del Orbe, Johanny. (01 noviembre de 2017). Las Restricciones Al Comercio Exterior. Relaciones Internacionales. Recuperado el 02 de noviembre del 2017 de <http://relacionesinternacionalesrestriccione.blogspot.pe/2011/11/las-restricciones-al-comercio-exterior.html>

Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, (2012). *Certificación Orgánica*. Recuperado de: <https://www.ams.usda.gov/services/organic-certification>

Direcon (2016). *Barreras al Comercio Internacional*. Recuperado el 02 de noviembre del 2017 de <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/barreras-al-comercio-internacional/>

Dugarte, Y. (2010). *Las Trabas No Arancelarias Y Los Conflictos Comerciales En La Comunidad Andina* (tesis de especialización). Universidad de los Andes, Mérida, Venezuela.

García, M. (2014). *Propuesta Para La Implementación De Un Sistema De Evaluación Ntms En Colombia* (monografía). Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá, Colombia.

Hernández, R. (2014). *Metodología de la Investigación Científica*. (6va ed.). México: Editorial Mc Graw Hill.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGraw-Hill.

Huilca, R. (2015). *Origen del comercio internacional*. Recuperado de <https://es.slideshare.net/RosaHuillcaPaniura/origen-del-comercio-internacional-48235880?cv=1>

Instituto Peruano de Economía. (2013). *Barreras No Arancelarias*. Recuperado de <http://www.ipe.org.pe/content/barreras-no-arancelarias>

Krugman, P., Obstfeld, M., y Melitz, M. (2013). *Economía Internacional* (9na. Ed.). Madrid: Pearson.

Ley General de Aduanas D.LEG. N° 1053. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/normasadua/gja-03.htm>

Luque, G. (30 de Agosto del 2015). Estados Unidos devuelve 200 toneladas de quinua peruana. Correo. Recuperado de <https://diariocorreo.pe/economia/estados-unidos-devuelve-200-toneladas-de-quinua-peruana-613876/>

Llamoga, K. (2016). *La Influencia De Las Barreras No Arancelarias Impuestas Por La Unión Europea Sobre Las Exportaciones De Productos Agroalimentarios Frescos De La Región La Libertad, 2014-2015* (tesis de pregrado). Universidad Privada del Norte, Trujillo, Perú.

Mataveli, L. (2014). La Internacionalización de las empresas en Brasil. La elección de un banco para superar las Barreras a la Exportación y dinamizar el nivel de Internacionalización de la empresa. (Tesis de postgrado). Universidad de la Rioja, Brasil.

Mejía, J. (2005, Diciembre). Tratados de Libre Comercio (TLC) y Derechos Humanos: un desafío para el Sistema Interamericano de Derechos Humanos. Cejil. Recuperado de <http://www.acnur.org/t3/fileadmin/Documentos/Publicaciones/2010/7746.pdf?view=1>

Mercado, S. (2015). *Comercio Internacional II*. (7a. Ed.). México: Editorial Limusa S.A.

Ministerio de Agricultura y Riego (2017). *Quinua: Comercio y producción del Perú 2017*. Recuperado de <http://minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2017>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2013). *Precio de Exportación* [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe) / Guía práctica del exportador.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2016). *Barreras al Comercio Internacional*. Recuperado de <https://www.direcon.gob.cl/preguntas-frecuentes/barreras-al-comercio-internacional/>

- Miyagusuku, A. (2011). *El proceso de exportación y las oportunidades comerciales para los alimentos*. Lima: Promperú. Recuperado de <http://www.fao.org/fileadmin/templates/olq/documents/lima/nac/P10-ExportacionAlimentos-PROMPERU-AMiyagusuku081111.pdf>
- Murillo, J. (2014). *Análisis Para La Ampliación De Las Exportaciones De Productos No Tradicionales Agrícolas Como Piña Y Mango, Hacia Los Países Miembros Del Bloque Aladi Y Su Incidencia En La Balanza Comercial 2007 – 2012* (tesis de pregrado). Universidad Católica de Ecuador Sede Esmeraldas, Esmeraldas, Ecuador.
- Organización Mundial del Comercio. (2012). *Perspectiva económica de la utilización de medidas no arancelarias*. Recuperado el 02 de noviembre del 2017 de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/wtr12-2b\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/wtr12-2b_s.pdf)
- Pérez, J. (2014). *Definición de restricciones*. Obtenido de <http://definicion.de/restriccion/>
- Rojas, A. (2016). *La Demanda Externa de Quinua y su Incidencia en el Nivel de Exportaciones Agropecuarias No Tradicionales Peruanas* (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo, Perú.
- Roland, L. (2010). *Teoría De Las Restricciones*. Obtenido de <http://cdiserver.mba-sil.edu.pe/>
- Sunat. (2013). *Definición Exportación*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/exportacion/>
- Siicex. (2016). Informe Anual de Exportaciones: Enero – Diciembre 2016. Recuperado de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/475365896rad8069C.pdf>
- Tamayo y Tamayo, M. (2009). *El proceso de la investigación científica*. México: Limusa.
- Tudela, L. (2015). *Factores determinantes de las Medidas No Arancelarias aplicadas al comercio agroalimentario* (tesis doctoral). Universidad Politécnica de Valencia, Valencia, España.

## **VIII. ANEXOS**

**ANEXO 1. Matriz de Consistencia**

**Matriz de Consistencia**

**Título:** “Las Barreras no Arancelarias en las exportaciones de Quinua hacia el mercado de Estados Unidos entre los años 2014-2017”

**Autor:** Edú Baldemar Díaz Salazar

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores					
<p><b>Problema general</b></p> <p>¿Qué relación existe entre las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?</p> <p><b>Problemas específicos</b></p> <p>1) ¿Qué relación existe entre las medidas fitosanitarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?</p> <p>2) ¿Qué relación existe entre las normas técnicas y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?</p>	<p><b>Objetivo general</b></p> <p>Determinar la relación que existe entre las barreras no arancelarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.</p> <p><b>Objetivos específicos</b></p> <p>1) Determinar la relación que existe entre las medidas fitosanitarias y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.</p> <p>2) Determinar la relación que existe entre las normas técnicas y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.</p>	<p><b>Hipótesis general</b></p> <p>Las barreras no arancelarias se relacionan con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.</p> <p><b>Hipótesis específicas</b></p> <p>1) Las medidas fitosanitarias se relacionan con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.</p> <p>2) Las normas técnicas se relacionan con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.</p>	<b>Variable 1: Barreras No Arancelarias</b>					
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de medición</b>	<b>Niveles o rangos</b>	
			Regulaciones de Etiquetado.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Nombre y dirección de productor, exportador, distribuidor e imputador.</li> <li>País de Origen.</li> <li>Nombre comercial del producto.</li> <li>Fecha de producción y caducidad.</li> <li>Peso neto, cantidad de producto o volumen.</li> </ul>	1, 2 3, 4 5,6 7,8 9,10	Escala de Likert: (1) Nunca (N) (2) Casi Nunca (CN) (3) A veces (AV) (4) Casi Siempre (CS) (5) Siempre (S)	Alto 56 - 75 Moderado 36 - 55 Bajo 15 – 35	

3) ¿Qué relación existe entre las regulaciones en el etiquetado y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos, entre los años 2014 al 2017?	3) Determinar la relación que existe entre las regulaciones en el etiquetado y las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.	3) Las regulaciones de etiquetado se relacionan con las exportaciones de quinua hacia Estados Unidos entre los años 2014 al 2017.	Normas técnicas.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Requisitos de embalaje, marcaje y etiquetado de los productos.</li> <li>Terminología</li> <li>Seguridad-Dimensiones</li> <li>Calidad</li> </ul>	21,22 23,24 25,26  27,28		
<b>Variable 2: Exportaciones</b>							
			<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítems</b>	<b>Escala de valores</b>	<b>Niveles o rangos</b>
			Producción Nacional de Quinua.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Toneladas de quinua producidas anualmente</li> <li>Precio promedio por kg en chacra</li> </ul>	1,2 3,4	Escala de Likert:  (1) Nunca (N)	Alto  56 - 75  Moderado 36 - 55
			Estadística de exportaciones de Quinua	<ul style="list-style-type: none"> <li>Volúmenes de exportación</li> <li>Millones de US\$ de quinua exportadas</li> </ul>	5,6 7,8	(2) Casi Nunca (CN)	Bajo  15 – 35
			Precio de Exportación de Quinua	<ul style="list-style-type: none"> <li>Costos</li> <li>Margen de Utilidad</li> </ul>	9,10 11,12	(3) A veces (AV)  (4) Casi Siempre (CS)  (5) Siempre (S)	

**ANEXO 2. Matriz de Operacionalización de las Variables**

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	TÉCNICA	INSTRUMENTO
<b>Barreras no Arancelarias</b>	(Mercado, 2015) describe que las barreras no arancelarias son las medidas que no permiten el libre flujo de las mercancías entre países. A su vez, afirma que existen diversos tipos de dichas barreras, sin embargo, hay algunas que son utilizadas con mayor frecuencia dentro del comercio internacional.	La presente investigación está estructurada en tres dimensiones, con catorce indicadores, a la vez contiene 28 ítems, a través de éstos se recogerá la información mediante una encuesta y un cuestionario en escala Likert.	Regulaciones de Etiquetado.	• Nombre y dirección de productor, exportador, distribuidor e imputador.	1 - 2	Encuesta	Cuestionario
				• País de Origen.	3 - 4	Encuesta	Cuestionario
				• Nombre comercial del producto.	5 - 6		
				• Fecha de producción y caducidad.	7 - 8	Encuesta	Cuestionario
				• Peso neto, cantidad de producto o volumen.	9 - 10		
				Medidas Fitosanitarias	• Uso de plaguicidas y fertilizantes.	11 - 12	Encuesta
			• Límites Máximos de Residuos.		13 - 14		
			• Certificaciones fitosanitarias.		15 - 16		
			• Regímenes de cuarentena.		17 - 18	Encuesta	Cuestionario
			• Pruebas de Laboratorio.	19 - 20			
			Normas técnicas	• Requisitos de embalaje, marcaje y etiquetado de los productos.	21 - 22	Encuesta	Cuestionario
				• Terminología.	23 - 24		
• Seguridad- Dimensiones.	25 - 26	Encuesta		Cuestionario			
• Calidad.	27 - 28						
<b>Exportaciones</b>	La Súper Intendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT, 2013) define el termino exportación como el régimen aduanero por el cual, se permite la salida del territorio aduanero las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el extranjero. La condición para el cumplimiento de dicho régimen, es que la transferencia de bienes debe efectuarse a un cliente domiciliado fuera del territorio nacional (pg.35).	La presente investigación se estructura mediante tres dimensiones, con seis indicadores, a su vez implica 12 ítems, a través de los cuales se recogerá la información mediante una encuesta y un cuestionario en escala Likert.	Producción Nacional de Quinua	• Toneladas de quinua producidas anualmente.	29 - 30	Encuesta	Cuestionario
				• Precio promedio por kg en chacra.	31 - 32	Encuesta	Cuestionario
			Estadística de la Exportación de Quinua	• Volúmenes de exportación	33 - 34	Encuesta	Cuestionario
				• Millones de US\$ de quinua exportadas.	35 - 36	Encuesta	Cuestionario
			Precio de Exportación de la Quinua	• Costos.	37 - 38	Encuesta	Cuestionario
				• Margen de Utilidad.	39 - 40	Encuesta	Cuestionario

### ANEXO 3. Cuestionario de Barreras no Arancelarias

Es preciso mencionar que este cuestionario, es anónimo por lo cual le agradeceré responder con sinceridad y así poder recoger información confiable. Para ello, se deberá marcar con un aspa (X) la opción que crea conveniente.

Para cada ítem se considera la siguiente escala de respuesta:

**1. Nunca, 2. Casi Nunca, 3. A veces, 4. Casi Siempre, 5. Siempre**

Nº	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	Considera usted necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos.					
2	Cumple usted con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos.					
3	Usted se capacita constantemente en lo que refiere a normativa de etiquetado para la exportación de productos orgánicos.					
4	Especifica con claridad en el etiquetado el origen de procedencia de la quinua que exporta.					
5	Señor(a) exportador, usted cumple con señalar en el etiquetado el nombre comercial de su producto.					
6	Señala el nombre comercial de su producto de acuerdo a la normativa establecida por la Administración de Medicamentos y Alimentos (FDA)					
7	Las etiquetas que emplea, coinciden con las dimensiones, formato y tipo de presentación que exige Estado Unidos.					
8	Señala con claridad la fecha de producción y vencimiento.					
9	Utiliza maquinarias que le permiten realizar un correcto etiquetado.					
10	Cumple usted con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen en el etiquetado.					
11	Usted respeta los Límites Máximos de Residuos.					
12	Para usted, los Límites Máximos de Residuos establecidos por Estados Unidos representan una desventaja frente a otros países exportadores de quinua.					
13	Tiene conocimiento de los plaguicidas y fertilizantes permitidos para la exportación de quinua.					
14	Señor(a) exportador, usted usa de manera adecuada los plaguicidas y/o fertilizantes.					
15	Considera que los trámites burocráticos, limitan la obtención del					

	certificado de calidad.					
16	Su producto, cuenta con certificación fitosanitaria.					
17	Cumple usted con los plazos de cuarentena post cosecha					
18	Considera usted que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos, significan un obstáculo para la exportación y posterior internacionalización.					
19	Las pruebas de laboratorio que realiza, se encuentran regulada por empresas certificadas.					
20	Con que frecuencia realiza pruebas de laboratorio.					
21	Para usted, la quinua que exporta; cumple con satisfacer las necesidades y exigencias de sus clientes.					
22	Cumple con las normas técnicas, que significa para usted calidad					
23	Señor(a) capacita a su personal para realizar de manera eficiente el embalaje y marcaje.					
24	Usted señala los requisitos de embalaje y marcaje.					
25	Señor(a) exportador, usted conoce la terminología que se debe de emplear al exportar productos del sector agrícola a Estados Unidos.					
26	Señor(a) exportador, utiliza pictogramas que guardan relación con la exportación de un producto natural.					
27	La empresa, toma en cuenta las nuevas tecnologías para garantizar seguridad en sus procesos.					
28	En alguna ocasión ha tenido inconvenientes con las dimensiones que establece Estados Unidos para el ingreso de productos del sector agrícola.					

#### ANEXO 4. Cuestionario De Exportaciones De Quinua

Es preciso mencionar que este cuestionario, es anónimo por lo cual le agradeceré responder con sinceridad y así poder recoger información confiable. Para ello, se deberá marcar con un aspa (X) la opción que crea conveniente.

Para cada ítem se considera la siguiente escala de respuesta:

**1. Nunca, 2. Casi Nunca, 3. A veces, 4. Casi Siempre, 5. Siempre**

N°	PREGUNTAS	1	2	3	4	5
1	Considera usted que las exigencias no arancelarias, inciden directamente en la menor producción de quinua.					
2	Señor(a) en los últimos 3 años su producción a menguado debido a que muchos agricultores, migraron a otro rubro o cultivo					
3	Considera usted, justo el precio pagado de quinua en chacra.					
4	Para usted, la disminución de exportaciones de quinua hacia el mercado americano, influyen en la caída del precio en chacra.					
5	Sus volúmenes de exportación, se aproximan a sus metas de ventas internacionales.					
6	Las mermas en la cadena de producción, afecta sus volúmenes de exportación.					
7	Estima usted que el descenso del precio de venta internacional de quinua, significa una menor recaudación de divisas.					
8	De acuerdo a su opinión, las altas exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos, perjudica nuestra economía y afecta la balanza comercial peruana.					
9	Las certificaciones de calidad para la exportación de quinua, representan altos costos.					
10	Considera que el incremento de las exigencias del mercado americano, aumentan sus costos de producción.					
11	Su Margen de Utilidad, se ha visto afectado por el incremento de estándares de calidad establecidos por Estados Unidos.					
12	Los costos en certificación de calidad, reducen significativamente su margen de utilidad.					

## ANEXO 5 Validación por Juicio de Experto



### Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1: Barreras No Arancelarias

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D 1: Regulaciones de etiquetado</b>								
1	Considera usted necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos.	✓		✓		✓		
2	Cumple usted con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos.	✓		✓		✓		
3	Usted se capacita constantemente en lo que refiere a normativa de etiquetado para la exportación de productos orgánicos.	✓		✓		✓		
4	Especifica con claridad en el etiquetado el origen de procedencia de la quinua que exporta.	✓		✓		✓		
5	Cumple con señalar en el etiquetado el nombre comercial de su producto.	✓		✓		✓		
6	Señala el nombre comercial de su producto de acuerdo a la normativa establecida por el Codex.	✓		✓		✓		
7	Las etiquetas que emplea, coinciden con las dimensiones, formato y tipo de presentación que exige Estado Unidos.	✓		✓		✓		
8	Señala con claridad la fecha de producción y vencimiento.	✓		✓		✓		
9	Utiliza maquinarias que le permiten realizar un correcto etiquetado.	✓		✓		✓		
10	Cumple con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen en el etiquetado.	✓		✓		✓		
<b>D2: Regulaciones Fitosanitarias</b>								
11	Respeto los Límites Máximos de Residuos.	✓		✓		✓		
12	Para usted, los Límites Máximos de Residuos establecidos por Estados Unidos representan una desventaja frente a otros países exportadores de quinua.	✓		✓		✓		
13	Tiene conocimiento de los plaguicidas y fertilizantes permitidos para la exportación de quinua.	✓		✓		✓		
14	Usa de manera adecuada los plaguicidas y/o fertilizantes.	✓		✓		✓		
15	Considera que los trámites burocráticos, limitan la obtención del certificado de	✓		✓		✓		

	calidad.						
16	Su producto, cuenta con certificación fitosanitaria.	✓		✓		✓	
17	Cumple con los plazos de cuarentena post cosecha.	✓		✓		✓	
18	Considera que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos, significan un obstáculo para la exportación y posterior internacionalización.	✓		✓		✓	
19	Las pruebas de laboratorio que realiza, se encuentran reguladas por empresas certificadas.	✓		✓		✓	
20	Las pruebas de laboratorio, representan altos costos.	✓		✓		✓	
<b>D3: Normas Técnicas</b>		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
21	La quinua que exporta; cumple con las exigencias técnicas fijadas por el mercado americano.	✓		✓		✓	
22	Según su experiencia, cumplir con las normas técnicas, representa una ventaja competitiva frente a otros exportadores de quinua.	✓		✓		✓	
23	Capacita a su personal para realizar de manera eficiente el embalaje y marcaje de su producto a exportar.	✓		✓		✓	
24	Usted señala los requisitos de embalaje y marcaje según exigencias del mercado de destino.	✓		✓		✓	
25	Conoce la terminología que se debe de emplear al exportar productos del sector agrícola a Estados Unidos.	✓		✓		✓	
26	Utiliza pictogramas que guardan relación con la exportación de cereales como la quinua.	✓		✓		✓	
27	Toma en cuenta las nuevas tecnologías para garantizar un correcto embalado, marcaje y etiquetado.	✓		✓		✓	
28	Ha tenido inconvenientes técnicos relacionados con las dimensiones del envase y embalaje en la exportación de quinua a Estados Unidos.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia):

*Si hay Suficiencia.*



Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador, Dr/Mg: Julio Samuel Zarate Suarez DNI: 10868440

Especialidad del validador: Adm. de Negocios Internacionales Doctr. en Gestión

Lima 25 de Septiembre del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
Firma del Experto Informante.

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2: Exportaciones.**

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D1: Producción Nacional de Quinua</b>								
1	Las exigencias no arancelarias, afectan al sector agro.	✓		✓		✓		
2	En los últimos 3 años su producción a presentado un crecimiento sostenido.	✓		✓		✓		
3	La caída del precio en chacra de quinua desalienta la producción de quinua.	✓		✓		✓		
4	La devolución de contenedores de quinua en los años 2014 y 2015, influyo en la caída del precio de quinua en chacra.	✓		✓		✓		
<b>D2: Estadística de exportaciones de Quinua</b>								
5	Sus volúmenes de exportación, se aproximan a sus estimaciones de venta internacional.	✓		✓		✓		
6	Sus volúmenes de exportación de quinua, se han visto afectados por el incremento de barreras no arancelarias.	✓		✓		✓		
7	Estima usted que el descenso del precio de venta internacional de quinua, desalientan las actividades de exportación del producto en mención.	✓		✓		✓		
8	Según su experiencia, las altas exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos, perjudica nuestra economía y afecta la balanza comercial peruana.	✓		✓		✓		
<b>D3: Precio de Exportación de Quinua</b>								
9	Considera que el incremento de las exigencias del mercado americano, aumentan sus costos de producción.	✓		✓		✓		
10	Las certificaciones de calidad para la exportación de quinua, representan altos costos.	✓		✓		✓		

11	El Margen de Utilidad, se vio afectado por el incremento de medidas no arancelarias establecidos por Estados Unidos.	✓			✓		✓	
12	Los costos en certificación de calidad, reducen significativamente su margen de utilidad.	✓			✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si hay suficiencia ✓

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir [ ]    No aplicable [ ]

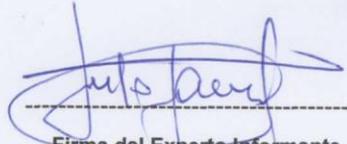
Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Mg: Julio Samuel Zarate Suarez    DNI: 10868448

Especialidad del validador: Adm. de Negocios Internacionales, Doctor en Gestión

Lima 25 de Septiembre del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
 Firma del Experto Informante.

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1: Barreras No Arancelarias**

Nº	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D 1: Regulaciones de etiquetado</b>								
1	Considera usted necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos.	✓		✓		✓		
2	Cumple usted con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos.	✓		✓		✓		
3	Usted se capacita constantemente en lo que refiere a normativa de etiquetado para la exportación de productos orgánicos.	✓		✓		✓		
4	Especifica con claridad en el etiquetado el origen de procedencia de la quinua que exporta.	✓		✓		✓		
5	Cumple con señalar en el etiquetado el nombre comercial de su producto.	✓		✓		✓		
6	Señala el nombre comercial de su producto de acuerdo a la normativa establecida por el Codex.	✓		✓		✓		
7	Las etiquetas que emplea, coinciden con las dimensiones, formato y tipo de presentación que exige Estado Unidos.	✓		✓		✓		
8	Señala con claridad la fecha de producción y vencimiento.	✓		✓		✓		
9	Utiliza maquinarias que le permiten realizar un correcto etiquetado.	✓		✓		✓		
10	Cumple con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen en el etiquetado.	✓		✓		✓		
<b>D2: Regulaciones Fitosanitarias</b>								
		<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
11	Respeto los Límites Máximos de Residuos.	✓		✓		✓		
12	Para usted, los Límites Máximos de Residuos establecidos por Estados Unidos representan una desventaja frente a otros países exportadores de quinua.	✓		✓		✓		
13	Tiene conocimiento de los plaguicidas y fertilizantes permitidos para la exportación de quinua.	✓		✓		✓		
14	Usa de manera adecuada los plaguicidas y/o fertilizantes.	✓		✓		✓		
15	Considera que los trámites burocráticos, limitan la obtención del certificado de							

	calidad.						
16	Su producto, cuenta con certificación fitosanitaria.	✓		✓		✓	
17	Cumple con los plazos de cuarentena post cosecha.	✓		✓		✓	
18	Considera que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos, significan un obstáculo para la exportación y posterior internacionalización.	✓		✓		✓	
19	Las pruebas de laboratorio que realiza, se encuentran reguladas por empresas certificadas.	✓		✓		✓	
20	Las pruebas de laboratorio, representan altos costos.	✓		✓		✓	
	<b>D3: Normas Técnicas</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
21	La quinua que exporta; cumple con las exigencias técnicas fijadas por el mercado americano.	✓		✓		✓	
22	Según su experiencia, cumplir con las normas técnicas, representa una ventaja competitiva frente a otros exportadores de quinua.	✓		✓		✓	
23	Capacita a su personal para realizar de manera eficiente el embalaje y marcaje de su producto a exportar.	✓		✓		✓	
24	Usted señala los requisitos de embalaje y marcaje según exigencias del mercado de destino.	✓		✓		✓	
25	Conoce la terminología que se debe de emplear al exportar productos del sector agrícola a Estados Unidos.	✓		✓		✓	
26	Utiliza pictogramas que guardan relación con la exportación de cereales como la quinua.	✓		✓		✓	
27	Toma en cuenta las nuevas tecnologías para garantizar un correcto embalado, marcaje y etiquetado.	✓		✓		✓	
28	Ha tenido inconvenientes técnicos relacionados con las dimensiones del envase y embalaje en la exportación de quinua a Estados Unidos.	✓		✓		✓	



Observaciones (precisar si hay suficiencia): UN ORDENAMIENTO EN LA PRESENTACIÓN DE PREGUNTA, INICIANDO CON EL ORGANISMO DE MAYOR ALCANCE

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: ESPINOSA CASCO, Rogue Juan DNI: 07766626

Especialidad del validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES

Lima 23 de SEPTIEMBRE del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
Firma del Experto Informante.

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2: Exportaciones.**

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D1: Producción Nacional de Quinua</b>								
1	Las exigencias no arancelarias, afectan al sector agro.	X		X		X		
2	En los últimos 3 años su producción a presentado un crecimiento sostenido.	X		X		X		
3	La caída del precio en chacra de quinua desalienta la producción de quinua.	X		X		X		
4	La devolución de contenedores de quinua en los años 2014 y 2015, influyo en la caída del precio de quinua en chacra.	X		X		X		
<b>D2: Estadística de exportaciones de Quinua</b>								
5	Sus volúmenes de exportación, se aproximan a sus estimaciones de venta internacional.	X		X		X		
6	Sus volúmenes de exportación de quinua, se han visto afectados por el incremento de barreras no arancelarias.	X		X		X		
7	Estima usted, que el descenso del precio de venta internacional de quinua, desalientan las actividades de exportación del producto en mención.	X		X		X		
8	Según su experiencia, las altas exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos, perjudica nuestra economía y afecta la balanza comercial peruana.	X		X		X		
<b>D3: Precio de Exportación de Quinua</b>								
9	Considera que el incremento de las exigencias del mercado americano, aumentan sus costos de producción.	X		X		X		
10	Las certificaciones de calidad para la exportación de quinua, representan altos costos.	X		X		X		

11	El Margen de Utilidad, se vio afectado por el incremento de medidas no arancelarias establecidos por Estados Unidos.	X		X		X	
12	Los costos en certificación de calidad, reducen significativamente su margen de utilidad.	X		X		X	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): SIN OBSERVACIONES

Opinión de aplicabilidad:      Aplicable       Aplicable después de corregir       No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: ESPINOZA CARO, Roque Juan      DNI: 07766626

Especialidad del validador: NEGOCIOS INTERNACIONALES

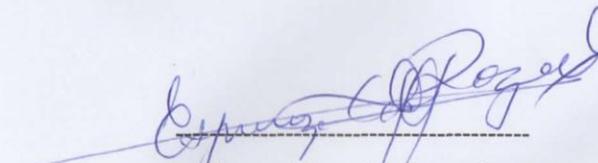
Lima 23 de Setiembre del 2018

<sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
Firma del Experto Informante.

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 1: Barreras No Arancelarias**

N°	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>D 1: Regulaciones de etiquetado</b>							
1	Considera usted necesario cumplir con las normas de etiquetado exigidas por Estados Unidos.	✓		✓		✓		
2	Cumple usted con la normativa de etiquetado para la exportación de quinua a Estados Unidos.	✓		✓		✓		
3	Usted se capacita constantemente en lo que refiere a normativa de etiquetado para la exportación de productos orgánicos.	✓		✓			✓	
4	Especifica con claridad en el etiquetado el origen de procedencia de la quinua que exporta.	✓		✓		✓		
5	Cumple con señalar en el etiquetado el nombre comercial de su producto.	✓		✓		✓		
6	Señala el nombre comercial de su producto de acuerdo a la normativa establecida por el Codex.	✓		✓		✓		
7	Las etiquetas que emplea, coinciden con las dimensiones, formato y tipo de presentación que exige Estado Unidos.	✓		✓		✓		
8	Señala con claridad la fecha de producción y vencimiento.	✓		✓		✓		
9	Utiliza maquinarias que le permiten realizar un correcto etiquetado.	✓		✓		✓		
10	Cumple con señalar el peso neto, cantidad de productos y/o volumen en el etiquetado.	✓		✓		✓		
	<b>D2: Regulaciones Fitosanitarias</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	
11	Respeto los Límites Máximos de Residuos.	✓		✓		✓		
12	Para usted, los Límites Máximos de Residuos establecidos por Estados Unidos representan una desventaja frente a otros países exportadores de quinua.	✓		✓		✓		<i>Precisar que Residuos son</i>
13	Tiene conocimiento de los plaguicidas y fertilizantes permitidos para la exportación de quinua.	✓		✓		✓		
14	Usa de manera adecuada los plaguicidas y/o fertilizantes.	✓		✓		✓		
15	Considera que los trámites burocráticos, limitan la obtención del certificado de	✓		✓			✓	<i>Precisar a que institución</i>

	calidad.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
16	Su producto, cuenta con certificación fitosanitaria.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
17	Cumple con los plazos de cuarentena post cosecha.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
18	Considera que las medidas fitosanitarias adoptadas por Estados Unidos, significan un obstáculo para la exportación y posterior internacionalización.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
19	Las pruebas de laboratorio que realiza, se encuentran reguladas por empresas certificadas.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
20	Las pruebas de laboratorio, representan altos costos.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
	<b>D3: Normas Técnicas</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>	<b>Si</b>	<b>No</b>
21	La quinua que exporta; cumple con las exigencias técnicas fijadas por el mercado americano.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
22	Según su experiencia, cumplir con las normas técnicas, representa una ventaja competitiva frente a otros exportadores de quinua.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
23	Capacita a su personal para realizar de manera eficiente el embalaje y marcaje de su producto a exportar.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
24	Usted señala los requisitos de embalaje y marcaje según exigencias del mercado de destino.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
25	Conoce la terminología que se debe de emplear al exportar productos del sector agrícola a Estados Unidos.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
26	Utiliza pictogramas que guardan relación con la exportación de cereales como la quinua.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
27	Toma en cuenta las nuevas tecnologías para garantizar un correcto embalado, marcaje y etiquetado.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	
28	Ha tenido inconvenientes técnicos relacionados con las dimensiones del envase y embalaje en la exportación de quinua a Estados Unidos.	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	



Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Villanueva Orbegoso, Vladimir    DNI: 29685615

Especialidad del validador: Finanzas

Lima 25 de Septiembre del 2018

- <sup>1</sup>**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- <sup>2</sup>**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- <sup>3</sup>**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
-----  
Firma del Experto Informante.

**Anexo 4 Certificado de validez del contenido del instrumento que mide la variable 2: Exportaciones.**

Nº	Dimensiones / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>D1: Producción Nacional de Quinua</b>								
1	Las exigencias no arancelarias, afectan al sector agro.	✓		✓		✓		
2	En los últimos 3 años su producción a presentado un crecimiento sostenido.	✓		✓		✓		
3	La caída del precio en chacra de quinua desalienta la producción de quinua.	✓		✓		✓		
4	La devolución de contenedores de quinua en los años 2014 y 2015, influyo en la caída del precio de quinua en chacra.							
<b>D2: Estadística de exportaciones de Quinua</b>								
5	Sus volúmenes de exportación, se aproximan a sus estimaciones de venta internacional.	✓		✓		✓		
6	Sus volúmenes de exportación de quinua, se han visto afectados por el incremento de barreras no arancelarias.	✓		✓		✓		
7	Estima usted que el descenso del precio de venta internacional de quinua, desalientan las actividades de exportación del producto en mención.	✓		✓		✓		
8	Según su experiencia, las altas exigencias no arancelarias establecidas por Estados Unidos, perjudica nuestra economía y afecta la balanza comercial peruana.	✓		✓		✓		
<b>D3: Precio de Exportación de Quinua</b>								
9	Considera que el incremento de las exigencias del mercado americano, aumentan sus costos de producción.	✓		✓		✓		
10	Las certificaciones de calidad para la exportación de quinua, representan altos costos.	✓		✓		✓		

11	El Margen de Utilidad, se vio afectado por el incremento de medidas no arancelarias establecidos por Estados Unidos.	✓		✓		✓	
12	Los costos en certificación de calidad, reducen significativamente su margen de utilidad.	✓		✓		✓	

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:    Aplicable     Aplicable después de corregir     No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Vladimir Villarreal Ortega ..... DNI: 27685615 .....

Especialidad del validador: .....

Lima 25 de Septiembre del 2018

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.  
<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo  
<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo  
**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
 \_\_\_\_\_  
 Firma del Experto Informante.