



**UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**“Barreras no arancelarias en las exportaciones de espárrago fresco peruano a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019”**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Bachiller en Negocios Internacionales

**AUTORES:**

Candiotti Viera, Paola Patricia (ORCID: 0000-0001-7886-1028)  
Hurtado Huanca, Leunela (ORCID: 0000-0001-9034-5296)  
Ignacio Tarrillo, Mark Kevin Raaby (ORCID: 0000-0003-0043-256)  
Purisaca Suclupe, Elna Marinet (ORCID: 0000-0003-1186-0826)

**ASESORA:**

Mg. Cuneo Fernández, Francisco Eduardo (0000-0002-2559-5691)

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Marketing y Comercio Internacional

CHICLAYO - PERÚ

2020

## DEDICATORIA

En primer lugar este trabajo está dedicado a Dios quien nos da luz en cada paso que damos, asimismo hace posible cumplir nuestros objetivos. En segundo lugar agradecerles a mis padres quienes son mi motivación de cada día y se esfuerzan por darme lo mejor, a nuestros docentes quienes son el apoyo y guía de este trabajo de investigación.

Candiotti Viera Paola Patricia

A Dios por ser mi guía en todas las decisiones que he tomado y por haberme permitido vivir con salud, sabiduría y compromiso. A mis padres quienes me motivaron a no rendirme día a día.

Ignacio Tarrillo Mark Kevin Raaby

El presente trabajo de investigación está dedicado a Dios por ser quien nos da inteligencia y sabiduría para seguir adelante. A mi familia, por su apoyo y comprensión que me brindan de manera incondicional y a nuestros maestros de especialidad que interfirieron en la investigación.

A Dios porque es quien permite que cumpla todas mis metas. A mis padres y familia por brindarme su apoyo incondicional en este trayecto de mi carrera profesional. Así mismo a mis docentes por el trabajo y dedicación que tienen para formar buenos profesionales.

Purisaca Suclupe Elna

Marinet

## AGRADECIMIENTO

Agradecemos a nuestra docente por ayudarnos y guiarnos paso a paso en la elaboración de nuestro trabajo de investigación, compartiéndonos sus conocimientos y mostrándose comprometida para lograr culminar con nuestro trabajo de manera exitosa. El proceso tuvo ciertas dificultades pero gracias a nuestra formadora se pudo cumplir con todos los objetivos planteados, destacando siempre la dedicación y pasión que ejerce para enseñar y así compartirnos esas ganas para finalizar el trabajo y el ciclo con buenos resultados.

Asimismo agradecemos a la empresa Agroindustrial Talsa S.A quien se mostró dispuesta a ayudarnos en todo momento, comprendiendo que esta investigación les sería de gran utilidad para ellos, sobre todo para mejorar la aceptación de espárragos frescos hacia Estados Unidos.

# ÍNDICE

CARÁTULA.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
ÍNDICE.....	iv
Índice de Tablas.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
I. INTRODUCCIÓN.....	8
II. MARCO TEÓRICO.....	11
II. METODOLOGÍA.....	18
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	18
3.1.1. Tipo de investigación.....	18
3.1.2. Diseño de investigación.....	18
3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización.....	19
3.3. Escenario de estudio:.....	20
3.4. Participantes.....	20
3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	20
3.6. Procedimiento.....	21
3.7. Rigor científico:.....	21
3.8. Método de análisis de la información.....	22
3.9. Aspectos éticos:.....	22
III. RESULTADOS.....	22
IV. DISCUSIÓN.....	30
V. CONCLUSIONES.....	33
VI. RECOMENDACIONES.....	34
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	35
ANEXOS.....	38

## Índice de Tablas

<b>Tabla 01: Matriz de Categorización .....</b>	<b>19</b>
<b>Tabla 02: Matriz de Consistencia.....</b>	<b>3838</b>
<b>Tabla 03: Operacionalización de Variables.....</b>	<b>400</b>

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo demostrar que el cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias evita el rechazo de las exportaciones de espárrago fresco de la empresa Agroindustrial Talsa S.A a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019. Las barreras no arancelarias tienen mucha importancia, ya que al cumplir con estas normas se evitara el rechazo de productos en el país de destino y de esta manera muchas empresas podrán ingresar al mercado Estadounidense sin problemas. Metodológicamente el diseño de investigación es no experimental, transversal y el tipo de investigación es exploratoria (inv. Cualitativo), descriptiva (inv. Cuantitativa). La población estuvo compuesta por los ingenieros encargados de la empresa Agroindustrial Talsa S.A. La técnica que se utilizó fue la entrevista y como instrumento el cuestionario, el cual abarcó preguntas abiertas. La empresa Agroindustrial Talsa S.A al tener como principal destino Estados Unidos y su producto bandera, el espárrago fresco, se ha visto rechazado en dicho territorio. Esto debido a las diferentes barreras no arancelarias establecidas, puesto que siendo un país de primer mundo se preocupa principalmente por la salud e integridad de su población, por ende cualquier empresa que pase por alto estas normas se verá imposibilitada de poder hacer negocios con éste país. A partir de ello se concluye que está demostrado que el cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias evitaran el rechazo de las exportaciones de esparrago fresco al mercado estadounidense.

**Palabras clave:** Barreras no arancelarias, Exportaciones, Medidas Fitosanitarias.

## ABSTRACT

The objective of the investigation was to demonstrate that the correct compliance with non-tariff barriers prevents the rejection of fresh asparagus exports from Agroindustrial Talsa S.A to the United States in the second half of 2019. Non-tariff barriers are very important, by complying with these regularities, product rejection is avoided and many companies can enter the US market without problems. Methodologically, the research design is non-experimental, transversal and the type of research is exploratory, descriptive. The population was composed of engineers from the company Agroindustrial Talsa S.A. The technique that was formulated was the interview and as an instrument the questionnaire, composed of open questions. The company Agroindustrial Talsa having as its main destination the United States, its flagship product, fresh asparagus, has been rejected in that territory. This is due to the different established non-tariff barriers, since it is a first world country that is mainly concerned with the health and integrity of its population, therefore any product that ignores these standards will be unable to do business with this country. From this it is concluded that it is proven that correct compliance with non-tariff barriers will prevent rejection of fresh asparagus exports to the US market.

**Keywords:** Non-tariff barriers, Exports , Phytosanitary Measures.

## I. INTRODUCCIÓN

Hoy en día las barreras no arancelarias nacionales son cada vez más rigurosas, cada producto se encuentra sujeto a regulaciones que dictan diferentes países, éstas comprenden, permisos, certificaciones, inspecciones, calidad, entre otros. Con el fin de poder medir el nivel de inocuidad de los productos que ingresa a cada país y de esta manera poder proteger la salud de la población nacional.

En el Perú el comercio internacional es una fuente importante de desarrollo y crecimiento económico, venderle nuestros productos a países del primer mundo como Estados Unidos es una oportunidad que no debemos dejar pasar. Según la OECD (2018) los principales destinos de productos agro frescos peruanos, como el espárrago y la palta, es China (\$11,7 Mil millones) y en segundo lugar los Estados Unidos (\$6,77 Mil millones). Éste último es un país muy meticuloso con la imposición de sus barreras no arancelarias y sus estándares de calidad para lograr la entrada de productos como agro frescos, medicamentos, recursos hidrobiológicos, etc.

Boza et al. (2018) dice que indicio de incumplimiento o el incumplimiento de los requisitos técnicos por parte del exportador en un determinado mercado puede conllevar al rechazo del cargamento; teniendo como última consecuencia la pérdida económica, ante el rechazo del producto, cuando se demanda su destrucción. Al ser reincidentes en la detección de alimentos contaminados, tiene como consecuencia daño en la credibilidad de los países afectando las exportaciones.

Ante esto podemos ver la problemática que existe si no cumplimos correctamente con las barreras arancelarias que el país de destino establece, en este caso Estados Unidos, como país sería un gran error perder la confianza o que se nos castigue con el rechazo de nuestras exportaciones o con el permiso de ingreso de nuestros productos agrícolas a su territorio, poniendo en juego el prestigio internacional logrado por Perú en el tema de exportaciones agrícolas.

En cuanto al ámbito nacional, en el comercio exterior y turismo peruano se ha planteado muchas metas, siendo la más relevante la mejora de la calidad de los

productos que se ofertan, tanto en el mercado nacional como internacional, para contribuir de esta manera al crecimiento económico de nuestro país, así como el lograr posicionarnos exitosamente en los diferentes países a los que nos dirigimos, con una capacidad de competencia alta en cuanto a inocuidad de nuestros productos y cumplir con cada uno de los estándares de calidad establecidos.

Actualmente en la corporación Agroindustrial Talsa S.A de Zaña, a través de indagaciones con el Ing. de producción y el Ing. Jefe del fundo, es una corporación perteneciente al Grupo Rocío, se dedica a la producción y exportación de espárrago y palta hacia el mercado de EUU, dentro de sus 4 años de trayectoria, se ha podido identificar ciertas dificultades en sus procesos de exportación, una de las principales barreras es la que impone SENASA para el ingreso de espárragos al mercado estadounidense, la entidad realiza inspecciones en los fundos para verificar si se cumplen con las normas de inocuidad, estas tienen que estar libre de plagas(queresas), mosca de la fruta, agrotis ipsilon y límites máximos de residuos (2%), en caso de no cumplir con estos requerimientos y el producto no llegue en perfectas condiciones, como el cliente lo solicita, éste es rechazado en el país de destino. Por otro lado, se recibe visitas inesperadas a la planta por parte de los clientes o entidades reguladoras, para inspeccionar sus lotes o contenedores que serán enviados.

Cabe resaltar que la empresa cuenta con diferentes certificaciones, la básica y fundamental para la exportación a este país es contar con el Global Gap. Otro problema es la producción de una variedad de la palta “Maluma” la cual no cuenta con el permiso correspondiente para poder ingresar a Estados Unidos.

Plasmada y analizada las características de la realidad problemática se formuló el problema de estudio:

¿Cómo el cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias permite evitar el rechazo de las exportaciones de espárrago fresco de la empresa Agroindustrial Talsa S.A a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019?

El cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias permitirá que se eviten problemas como el rechazo de nuestra mercancía o que se nos niegue el permiso

de ingreso a su territorio nacional y de esta manera se nos siga prefiriendo como principales vendedores de productos agro frescos.

Todo trabajo de investigación debe expresar las razones por las que se elabora, ya que esta siempre de tener un propósito. El mismo que dará los beneficios que se brindan con el conocimiento obtenido. Para la Mercadotecnia y las Exportaciones se encontró que la teoría de Galindo, Mariana y Viridiana Ríos (2015) y la teoría de ALADI (2017), estas fueron las teorías de mayor relevancia, tomando en cuenta que los autores desarrollan respectivamente a los objetos de estudio con mayor nivel de significatividad. Así también si la investigación se aplica en la empresa Agroindustrial Talsa S.A, sin duda lo que se evitaría es el rechazo de sus exportaciones a Estados Unidos ; es en ese sentido que la investigación es relevante y viable, porque la empresa generaría procedimientos de mejora. De la misma manera metodológicamente la justificación de esta investigación está centrada en que se proporciona una entrevista que tiene carácter de instrumento universal, de tal manera que esta pudiera ser utilizada por organizaciones o empresas que no sólo tengan los mismos bienes o servicios sino que compartan la realidad problemática. Así mismo la rentabilidad de los artesanos se vería incrementada, tomando en cuenta que hay cuidados y/o estrategias muchos más sostenibles en el proceso de exportación de la misma.

Por lo tanto tendremos que DEMOSTRAR que el cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias evitan el rechazo de las exportaciones de espárrago fresco de la empresa Agroindustrial Talsa S.A a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019, para ello tendremos que DIAGNOSTICAR la problemática que existe en la exportación de espárrago frescos de la empresa peruana Agroindustrial Talsa S.A. a Estados Unidos, además se tendrá que IDENTIFICAR las diferentes barreras no arancelarias que exige el mercado estadounidense para el ingreso de espárrago fresco a su territorio nacional , asimismo se tendrá que DESCRIBIR la importancia de cumplir con las normas establecidas por Estados Unidos para el ingreso de Espárrago fresco de la empresa peruana Agroindustrial Talsa S.A.

**Los Autores.**

## II. MARCO TEÓRICO

Debido a esta realidad problemática existente en la empresa en mención, se cree conveniente investigar temas relacionados a barreras no arancelarias para el ingreso de productos Agro frescos a EE.UU. Cabe resaltar que no somos los primeros en realizar este tipo de investigaciones por ello se muestran los siguientes antecedentes:

A nivel internacional se han realizado diversas investigaciones tal como es el artículo científico de Boza et al. (2018) tuvo como objetivo colaborar en la ampliación del conocimiento sobre el tema de exportaciones agrícolas y el incumplimiento de la normativa relacionada a inocuidad y calidad de los alimentos. Esto con el fin de evitar posteriormente el rechazo de las exportaciones por falta de conocimiento acerca de estas barreras que se deben cumplir estrictamente. Llegando a concluir que “se generan mayores costos de producción con el cumplimiento de las medidas no arancelarias. Por otro lado, tiene como consecuencia la limitación del comercio agroalimentario; sin embargo, las medidas técnicas no arancelarias constituyen un estímulo potencial para las exportaciones de los productores que han sido capaz de cumplirlas”.

También se enfocaron en los diferentes acuerdos comerciales que existen como el acuerdo acerca de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) y el acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC); los dos son resultado de la Ronda de Negociaciones de Uruguay donde se especifica que los países tienen as capacidad para poder imponer las medidas que crean convenientes para proteger la inocuidad de los productos a comercializar.

Por otro lado, en la tesis de Tudela (2015) tuvo como tipo de estudio descriptiva – cuantitativa; donde brindó como propuesta realizar un análisis de aquellos factores que conllevan a la explicación del alcance de la utilización de medidas no arancelarias; mediante dos enfoques profusión de MNA y la aplicación de notificaciones alimentarias; con el fin de colaborar en la comprensión del funcionamiento del comercio agroalimentario.

En el artículo de opinión de Lozano (2017) tuvo como objetivo brindar información sobre las barreras no arancelarias que generan mas inconvenientes; además de brindar recomendaciones para lograr una exitosa exportación. Por otro lado, concluyó que las barreras no arancelarias requieren de mucho mas cuidado que las barreras arancelarias, con el fin de tener un negocio exitoso.

En el contexto nacional, en la tesis de Bajonero et al. (2018) su metodología: cuantitativo - cualitativo, diseño de investigación: descriptivo - correlacional. , muestra: 12 empresas más representativas del mercado, como muestreo: 237 empresas del sector agroexportador, concluye que durante el periodo 2013 – 2017, las empresas exportadoras de espárragos han pasado por dificultades siendo una de ellas la deficiencia en las exportaciones (cantidad); conllevando a que muchas de estas empresas inviertan en la producción de otros productos agrícolas (ejemplo el arándano).

Se resalta de esta investigación que abarca temas como el acuerdo comercial entre Perú y Estados Unidos donde se establecen también entre los tantos puntos, los requisitos de ingreso y egreso de los productos agrícolas procesados y frescos. Indicando primero las autoridades competentes tanto en Perú como Estados Unidos para la regularización de las barreras no arancelarias por ejemplo encontramos a USDA, FSIS, APHIS, PPQ, AMS, EPA y la FDA. Así mismo nos muestran las autoridades encargadas de la inocuidad de los productos en Perú, entre ellas tenemos a DIGESA, SENASA, SANIPES. Cada una se encarga de inspeccionar a un rubro distinto, desde productos procesados, frescos hasta recursos hidrobiológicos.

En la tesis de Sevillano (2017) tuvo como tipo de estudio descriptiva con un diseño transversal, su metodología: No experimental – descriptiva, tiene como objetivo realizar un análisis de las barreras externas e internas para exportar pimiento fresco a Estados Unidos, desde la Asociación Compositan Alto. Concluyó que des las tres barreras internas que existen, para la empresa la capacidad económica obstaculizó la exportación y de las barreras internas representaron un obstáculo para

la empresa las normas de origen, envase y embalaje; requisitos fitosanitarios, y mercado y etiquetado.

La tesis de Llamoga (2016), tuvo como objetivo determinar de qué manera las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen en las exportaciones de los productos agroalimentarios frescos de La Libertad; tuvo un diseño de investigación básica, descriptiva, de contraste, experimental y correlacional; la población de encontró representada el sector agroalimentario fresco de la región. Se concluyó que existe una influencia positiva de las barreras no arancelarias en las exportaciones del producto; ya que las empresas buscan llegar a nuevos mercados, para ello requieren de conocimiento de los requisitos impuestos en dichos mercados; como punto negativo conlleva al incremento del costo de inversión para cumplir los requisitos.

Y en el ámbito regional en la tesis de Carrión et al. (2017) tuvo como objetivo determinar las causales del rechazo de las importaciones (alimentos tradicionales y no tradicionales peruanos) por la Food an Drug Administración (FDA) en el mercado estadounidense. Tuvo un diseño exploratorio (cualitativo) y descriptivo (cuantitativo), concluye que “Según las bases de datos revisadas de la FDA, entrevistas a las los representantes de las empresas exportadoras que han tenido rechazos en el mercado de los Estados Unidos y entrevistas a los responsables de DIGESA y PROMPERU; las causas de las importaciones rechazadas para los alimentos no tradicionales peruanos, se deben a los siguientes motivos: por exceso de pesticidas con 137 casos (28%), seguido por inmundo o mostrarse en un estado de descomposición con 127 casos (26%), por superar los límites de plaguicidas utilizados en la producción con 29 casos (6%), no contar con una autorización de procesamiento de la FDA de la empresa exportadora con 23 casos (5%), no haber llevado un proceso adecuado de producción con 23 casos (4%), por contener salmonella con 20 casos con (4%), entre otros motivos.”

Para poder comprender claramente el significado de barreras no arancelarias, primero es importante conocer el concepto básico de barreras a la exportación.

Leonidou (1995) señala que barreras a la exportación es “Todo obstáculo actitudinal, de estructura, operativo o cualquier otro impedimento, que dificulte o inhiba la voluntad de la empresa de iniciar, desarrollar o mantener la actividad internacional” (p. 12). Es decir, son limitaciones al querer sostener operaciones de comercio fuera del país de origen.

ALADI (2017), señala que las barreras no arancelarias son aquellas medidas que son establecidas por el gobierno con el fin de controlar el flujo de mercancía entre países; para proteger la vida y salud, el medioambiente, las industrias nacionales, la sanidad animal y vegetal y la calidad de la mercancía consumida; es decir las barreras no arancelarias regulan el ingreso de mercancías hacia un país adoptando requerimientos estrictos.

Según Byrne et al. (2018) señalan que las "Barreras no arancelarias abarcan un grupo heterogéneo de distorsiones que pueden incluir normas mínimas, derechos antidumping y muchas otras regulaciones a menudo denominadas burocracia" (p.5). Las barreras arancelarias abarcan ciertas regularidades que restringen el acceso de mercancía hacia un país de destino, siempre y cuando atente contra la salud de la población.

La aplicación de reglamentos la cual tengan como objetivo la protección de la inocuidad de los alimentos es imprescindible para salvaguardar, tanto la vida y salud de las personas como animales, por tanto, las Naciones Unidas (2012) define a las medidas fitosanitarias y sanitarias como aquellas medidas que son aplicadas con el fin de salvaguardar la vida de los animales y personas de aquellos riesgos que son el resultado de la presencia de contaminantes, aditivos, patógenos o toxinas presentes en los alimentos. (p. 12).

Es clara la necesidad de disponer con un patrón para ajustar un producto y este se encuentre apto para el consumo humano, asimismo, esta medida se encarga no solo de proteger al consumidor final, sino que también es responsable de preservar la salud de productores, animales y el ambiente en que vivimos, además de certificar la conformidad de envase y embalaje o etiquetado en los alimentos, del mismo modo

con la diversidad ecológica en cuanto a su consumo desmesurado se refiere por parte de las empresas comerciales.

Para la Organización Mundial del Comercio (2019) señala a los obstáculos técnicos al comercio como aquellas medidas adoptadas por el gobierno, que establecen las prescripciones de los productos con la finalidad de lograr objetivos de política pública; estas medidas son aplicables a los productos nacionales e importados. Es preciso señalar que cada país cuenta con su propia normativa o reglamento técnico, estos varían de acuerdo a los productos, además de la existencia de muchas instituciones responsables con respecto al otorgamiento de documentación que certifique la inocuidad de los productos tanto en el proceso de producción como productos terminados, a consecuencia de ello, muchos de estos reglamentos son dispuestos de manera arbitral o proteccionista, generando inconvenientes a los productores y exportadores, puesto que, al realizar dichos procedimientos se debe cumplir estrictamente las normas solicitadas de acuerdo al país, de lo contrario, la mercancía será rechazada en el país de destino y ocasionara sobrecostos. Es por esta razón, que se creó un acuerdo para contrarrestar y garantizar estas normas.

Según la Organización Mundial del Comercio (2014) nos dice que el objetivo del acuerdo consiste en que las normas, procedimientos de prueba y certificación, y reglamentos no resulten en la creación de obstáculos innecesarios para el comercio. Hoy por hoy, el número de normas o reglamentos han aumentado considerablemente, estas medidas no arancelarias perjudican el comercio libre entre países, por lo tanto, es fundamental la transparencia de las mismas para evitar normas innecesarias, por otro lado, los consumidores modernos exigen productos con estándares de calidad muy elevados y seguros debido a los problemas de salud y ambientes que actualmente presenciamos, de modo que los gobiernos se ven obligados a establecer políticas para cuidar de ellos.

Según Compial (2015) explica que la inspección en planta es aquel examen de los productos alimenticios y/o del sistema de control de materia prima, alimentos, elaboración y distribución; incluyendo aquellos ensayos y el producto terminado con la finalidad de comprobar si los requisitos se ajustan o no a los requisitos en las

normas sanitarias (p.16). Esto se hace con el la finalidad de verificación del cumplimiento correcto de las normas señaladas para que un producto pueda exportarse, usualmente, estas inspecciones la realizan SENASA, acudiendo directamente al lugar de producción de la fruta, posteriormente, se encargara de efectuar las pruebas correspondientes y determinar las condiciones del estado de la fruta y a partir de ello dar un veredicto.

Galindo et al. (2015) manifiesta que las exportaciones son aquellas ventas, donación o trueque de servicios y bienes de los residentes de un país a los no residentes; siendo una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países (exportador e importador) (p. 2), es decir las exportaciones son las salidas de mercancías de un territorio aduanero hacia otro, ya sea para encontrar demanda y hacer la producción más eficiente.

Ramos (2016) sostiene que la exportación es el tráfico de servicios y bienes propios de un país con la finalidad de ser consumidos o usados en otro país. Esto puede generar diversos fenómenos fiscales, dado que el producto enviado a otro país se encuentra sometido a legislaciones, acuerdos y condiciones del país de destino. (p. 4).

Si bien es cierto hablamos de una exportación que normalmente se realiza , sin embargo las exportaciones aceptadas son aquellas que a pesar de lograr entrar al territorio extranjero, cumplen con todos los requerimientos en destino y de esta manera obtiene su permanencia definitiva en dicho país para el uso o fin para el que fue enviado.

Caso contrario ocurre con las exportaciones rechazadas en el país de destino en donde la FDA (2011) acota que los productos frescos de América Latina que ingresan a EE. UU provienen en su mayoría de Guatemala, República Dominicana, México, Chile, Perú, Ecuador, Colombia y Honduras. En el 2010 los principales productos rechazados fueron por el inadecuado uso de etiquetas, plaguicidas y contaminación microbiana. La FDA ha podido resaltar el aumento en contaminación microbiana causada por el agua de riego, inadecuado manejo de hortalizas y frutas frescas (almacenamiento y empaque). (p.1)

Es por ello que podemos afirmar que el rechazo de las exportaciones generalmente son ocasionadas por el incumplimiento de medidas o normas establecidas por el país de destino.

## **II. METODOLOGÍA**

### **3.1. Tipo y diseño de investigación**

#### **3.1.1. Tipo de investigación**

El tipo de investigación que se empleo fue Exploratoria, Descriptiva, Aplicada.

Hernández et al. (2003) afirma que una investigación exploratoria es efectuada normalmente cuando el objetivo es abordar un problema o tema de investigación poco estudiado; del cual se tienen dudas. (p.115). Es de tipo exploratoria ya que permite un acercamiento directo al tema abordado y así familiarizarnos mejor y aclarar nuestra incertidumbre.

Para Niño (2011) la investigación descriptiva tiene como fin describir la realidad del objeto de estudio, conocer un aspecto de ella, clases, relaciones, que se pueden establecer entre diversos objetos; con el propósito de esclarecer una verdad, comprobar un enunciado o hipótesis. (p.34). Es decir, la investigación descriptiva, pretende observar y posteriormente describir las características de un acontecimiento, sin intervenir en la misma. Esta se realiza sobre la base de la hipótesis de manera sistemática.

#### **3.1.2. Diseño de investigación**

El Diseño de investigación que se empleó en el presente trabajo es no experimental, transversal la cual está destinada a explicar el cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias para evitar el rechazo de las exportaciones de espárrago peruano hacia Estados Unidos.

Según Hernández et al. (2014) en un estudio no experimental; no se realizan o generan cambios; sino se observa las situaciones o realidad, (p.185). En la investigación no experimental no es posible manipular la variable independiente, ni aplicar una asignación de azar, se observa y se explica lo que está sucediendo para finalmente darle una solución a la realidad existente.

Según (Liu, 2008 y Tucker, 2004), citado por Hernández et al. (2014) señalan que la investigación transversal o transeccional realizan la recolección de datos en

un momento único y determinado. (p.154). Es transversal ya que analiza la interrelación y la toma de información en un momento dado, en una situación.

Zikmund (2000) argumentó que el diseño de investigación es un plan maestro donde se especifica los procedimientos y métodos que servirán para la recopilación y análisis de datos necesarios; además sugirió cuatro técnicas básicas de diseño (encuestas, observación, experimentos y datos secundarios) (P. 3). Es decir el diseño de investigación permite obtener información verídica, abarcando una mayor credibilidad y confianza al momento de recolectar dicha información.

### 3.2. Categorías, Subcategorías y matriz de categorización.

**Tabla 01: Matriz de Categorización**

Categorías	Subcategorías	Criterio 1	Criterio 2	Criterio 3	Criterio 4
Exportaciones	Exportaciones aceptadas	Experiencia	Productos	Destinos	Procesos
	Exportaciones Rechazadas	Experiencias	Motivos	Consecuencias	
Barreras no arancelarias	Medidas sanitarias y fitosanitaria (MSF)	Certificaciones	Límite máximo de residuos	Inocuidad	Envase, embalaje y etiquetado
	Obstáculos técnicos del Comercio (OTC)	instituciones	Barreras		
	Inspecciones previas	En planta			

Elaboración propia

### **3.3. Escenario de estudio:**

Es el lugar donde ocurren los hechos, es decir, el contexto donde obtendremos la información requerida para el desarrollo de la investigación. (Rodriguez Gomez, Gil Flores , & Garcia Jimenez, 1999)

El escenario de estudio utilizado en la presente investigación es la corporación agroindustrial Talsa perteneciente al Grupo Roció ubicada en el distrito de Zaña, departamento de Lambayeque, dedicada a la producción y exportación de palta y espárrago.

### **3.4. Participantes**

Para (Sampieri, 2014) define como participantes a las personas que aportaran información que se requiere en la investigación a tratar, es decir hacerlos partícipe de recolección de información de dicha empresa.

Los participantes que serán parte de la investigación son representantes de la corporación cuyos cargos son, ingeniero de producción y jefe de fundo, personas profesionales y cada una de ellas con amplia experiencia y conocimiento de las actividades que realizan, para que nos puedan brindar la información idónea para el desarrollo de la investigación.

### **3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Según Maya (2014) las técnicas de investigación son la agrupación de procedimientos organizados de manera sistemática que orientan al investigador a profundizar en el conocimiento y en el planteamiento de nuevas líneas de investigación; pueden ser empleadas en cualquier rama del conocimiento que busque la comprensión y lógica del conocimiento científico de los acontecimientos y hechos que nos rodean. (p.5). Es decir, la técnica permite al investigador emplear un método para así aclarar el conocimiento frente al problema investigado

En el trabajo de investigación se utilizó la técnica de la Entrevista, aplicada a

los especialistas del Área de producción y Jefe de Fundo pertenecientes a la Asociación agroindustrial Talsa S.A. Para esto (Díaz, Torruco, Martínez, & Varela, 2013) define a la entrevista como una técnica que permite la recopilación de información más detallada sobre un tema, adoptando un diálogo coloquial entre el investigador y el sujeto de estudio con la finalidad de obtener respuesta a las preguntas propuestas sobre el problema planteado. Para la recolección de datos se empleó como instrumento la guía de entrevista, el cual estuvo compuesto por preguntas abiertas con la finalidad de recolectar información del tema a investigar.

### **3.6. Procedimiento**

Para desarrollar esta investigación que tiene como enfoque cualitativo se consideró lo siguiente:

1. Revisión de revistas científicas, plataformas virtuales, tesis, artículos, y otras relacionadas al tema
2. Recopilación de toda la información sobre las dos variables las cuales son, exportaciones y barreras arancelarias
3. Redacción del informe
4. Para el análisis de instrumento, técnica y recolección de datos, fue validado por expertos teniendo como resultado su aplicabilidad, posteriormente procesar dicha información, a través de las herramientas de Microsoft office Word.
5. Sintetizar la información comparando los resultados encontrados con las teorías, antecedentes y demás
6. Finalmente, se realizan las conclusiones y recomendaciones en función a los objetivos planteados en la investigación

### **3.7. Rigor científico:**

(Erazo Jiménez, 2019) Según patrones propios, generados desde el interior de la actividad científica cualitativa, en conformidad y ajuste a sus propios fines y supuestos, surge como criterio clave y diferenciador el de “credibilidad”, “auditabilidad”, “transparencia” o “confirmabilidad”, por sobre los de confiabilidad y validez positivistas

Para ello, esta investigación tiene como criterios de rigor, la confirmabilidad, puesto que para la recopilación de datos y resultados obtenidos sean verídicos se obtuvo la aprobación de expertos quienes validaron la guía de entrevista y pueda ser aplicada en dicha empresa y de credibilidad ya que para la recaudación de información de colaboradores de la empresa quienes nos brindaran información de la organización ya que ellos cuentan con experiencia tanto laboral como profesional asimismo desempeñan cargos importantes en la empresa.

### **3.8. Método de análisis de la información**

Es una técnica que recopilar toda clase de registro de investigación que pueden ser textos ya sean grabados, filmados, entrevistas, documentos, para que después de ello sea leído e interpretado de manera adecuada sobre el fenómeno en estudio, esta debe de ser de manera sistemática y objetiva (Abela, 2010)

El método de análisis de datos que se utilizó para la elaboración de la tesina fue un análisis interpretativo la cual permitió recaudar información que se ha tenido como sustento de plataformas virtuales, revistas científicas, libros, informes, como aporte a este fenómeno relacionándolo con las barreras arancelarias y su correcto cumplimiento para que una mercancía no sea rechazada en el país de destino.

### **3.9. Aspectos éticos:**

Para hacer efectiva la presente investigación, se obtuvo información de cada una de las empresas la cual se mantiene en absoluta confidencialidad, se precisa que los entrevistados desarrollaron la entrevista elaborada, previamente coordinado con cada uno de ellos, habiendo dado a conocer los objetivos de la investigación y la finalidad académica de la misma, para luego recibir su aprobación y consentimiento, se procedió con total autonomía para finalmente tomar y plasmar los datos protegiendo la identidad de los involucrados en el estudio.

## **III. RESULTADOS**

Se realizó la interpretación final en relación a las respuestas obtenidas de acuerdo al instrumento aplicado al Ing. de Producción e Ing. Jefe de Fondo

## ENTREVISTA

¿Cuánto tiempo tiene como empresa exportadora?

Según el Ingeniero de producción, nos dice que “Talsa” es una corporación perteneciente al Grupo Rocío, cuya central se encuentra ubicada en la ciudad de Trujillo. La agrupación Talsa S.A situada en el distrito de Zaña, departamento de Lambayeque, se dedica a la producción y exportación de espárrago fresco y paltas, ésta actividad se desarrolla desde el año 2015, aproximadamente 4 años como empresa exportadora en la Región. Sin embargo, como corporación, “Grupo Rocío”, cuenta con 15 años dentro del mercado.

¿Cuáles son los productos que ofrece al mercado internacional?

El Ing. Jefe de fundo nos menciona que la corporación, ofrece productos como el espárrago, palta, arándanos en poca proporción al igual que la cebolla.

¿Qué producto es el que ha tenido mayor acogida en el mercado internacional?

El producto con mayor acogida en el mercado internacional son los espárragos. “Siendo este nuestro producto bandera”, cuentan con el 70% de la producción total exportada del fundo en Zaña.

¿Cuáles son sus principales destinos?

El Ing. de producción junto al Jefe de fundo nos respondieron lo siguiente: “Nuestros principales clientes son Estados Unidos y China”

¿Cuenta con procesos especiales para la exportación de sus productos?

Sí, nuestro producto pasa por un proceso especial, ya que estamos hablando de agro frescos, el cual requiere de cuidados especiales para su conservación y buen estado, así como también para poder cumplir con los estándares de calidad que nuestros clientes exigen, estos procesos nos permiten disminuir el riesgo de que nuestra mercancía se vea rechazada en el país de destino o simplemente sea retenida. Afirmó el ing. de producción.

¿La empresa ha pasado por situaciones donde les han rechazado su producto

en el país de destino?

Si hubo una situación de rechazo en cuanto al ingreso de nuestro producto hacia el país de destino, sin embargo también hemos presentado problemas en cuanto a las normas que se deben cumplir para poder realizar la exportación de nuestro producto de la manera más óptima, y por último el problema que hasta hoy se presenta es el impedimento para el ingreso de palta de tipo Maluma al territorio estadounidense.

¿Hace cuánto tiempo pasó por esa situación?

A principios del 2015, cuando recién empezábamos con el fundo en Zaña, estábamos empezando una nueva experiencia por la zona norte del Perú y teníamos que ser mucho más cuidadoso con los productos”.

¿En la actualidad, tiene algún(os) producto(s) a los que no se les permita el ingreso en cierto país?

“La empresa produce dos variedades de palta, hass y maluma, esta última, aun no es aceptada en el mercado estadounidense puesto que no cumple con las características que el mercado lo requiere y por ello aún no estamos exportando esta variedad de palta” Según el Ing. De producción nos comenta que la FDA , que es la entidad encargada de preservar a inocuidad de los productos que ingresan a Estados Unidos, es por ello que ingresar a este país se hace cada vez más complicado, se debe cumplir con diferentes estándares de calidad, con certificaciones y permisos.

¿Cuál fue el motivo por el que sus exportaciones fueron rechazadas?

Debido a que al hacer las inspecciones en planta, se encontraba que debíamos bajar el LMR en nuestro producto y del mismo modo teníamos problemas con las plagas como la mosca de la fruta y el agrotis ípsilon.

¿Qué problemas trajo consigo tal situación?

La prohibición de la salida del país del producto, y de esta manera se perdían grandes cantidades de dinero.

¿Considera usted que el rechazo de las exportaciones sea un problema grave para su empresa?, ¿Por qué?

Si, por que a consecuencia de ello nosotros recurriremos a una pérdida total de nuestra mercancía, o tener que acaparar elevados costos para que nuestro producto permanezca almacenado en el país de destino. No solo nos enfrentamos a esto sino que a consecuencia de ello podemos perder nuestros clientes, sin duda se torna una situación muy preocupante para nosotros. Manifestó el Ing. De producción.

¿Cuenta con certificaciones para poder exportar su producto?

Nuestra empresa cuenta con certificaciones, la básica y fundamental para la exportación de productos a Estados Unidos es contar con el Global Gap, la cual nosotros disponemos de ello, otras más que nos solicita el mercado. Indico el Ing. de producción.

¿Cuáles son las certificaciones que le pide el país de destino para lograr su exportación?

Para exportar nuestro producto a Estados Unidos, tenemos que cumplir con requisitos que dispone el mismo, en el caso de los espárragos, necesitamos un certificado Tesco, contamos también con el certificado fitosanitario que nos otorga SENASA, Global Gap, este último es el certificado básico que se debe tener para poder exportar.

¿Cuál es porcentaje del LMR para que su producto pueda ser aceptado en el país de destino?

Para exportar nuestros productos, en el caso de agro frescos, los límites máximos de residuos que se debe de cumplir y constatar es del 2%, específicamente para el mercado estadounidense, sostuvo el Ing. de producción.

¿Cuál es la plaga que generalmente ataca a sus productos?

“La plaga que generalmente ataca al producto, son la mosca de la fruta en el caso del arándano y el agrotis ipsilon en el caso del esparrago” Afirmó el Ing.

¿Cuenta con algún sistema para la medición de la inocuidad de sus productos?

Nosotros no, pero la institución que se encarga de inspeccionar nuestros cultivos y verificar si es que se están cumpliendo las normas o límites señaladas por las mismas, es SENASA

¿Sigue alguna norma o medida acerca del envase- embalaje o etiquetado para que su producto pueda ingresar al país de destino?

“En cuanto al envase y embalaje o etiquetado, se realiza de acuerdo a lo que nuestro cliente lo solicite, nos adecuamos a lo que ellos nos pidan.” Manifestó el Jefe de fundo.

¿Qué debe contener el etiquetado de su producto?

Según el Ing. de fundo nos dice que el etiquetado del producto se realiza según la solicitud del cliente, ellos se encargan de hacer todo lo señalado por el importador y de esta manera mantenerlos satisfechos.

¿Cuál cree que es el envase más adecuado para su producto?

El Ing. nos manifestó lo siguiente “Con respecto al envase o embalaje que nosotros utilizamos, es la caja y el material utilizado es el cartón, este debe ser nuevo, resistente, debe cumplir con las condiciones de higiene necesarias para que nuestro producto no se contamine durante el transporte. Acoto también, “en todo caso, nosotros solo estaremos extintos a las especificaciones de nuestro cliente, ira la información que ellos requieran y sea necesaria, no obstante, hoy en día está la tendencia del cuidado del medio ambiente, nosotros estamos inmersos en ello si es que el cliente lo demanda, afirmó.

¿Cumple con los estándares de calidad que las instituciones imponen para su producto?

Nosotros estamos tratando de cumplir con la calidad establecida que se nos asigna para luego obtener buenos resultados, ya que en algunas ocasiones no hemos cumplido con las instrucciones dadas. Indicó el Jefe de fundo.

¿Cree que es importante el rol que cumplen las instituciones en el proceso de exportación?

Si, a pesar de lo tedioso que puede ser para nosotros, estas instituciones cumplen un rol muy importante ya que ellos evalúan nuestras actividades, permitiendo a nosotros realizar un buen trabajo y enviar un muy buen resultado al exterior.

¿Cuál ha sido la barrera más difícil que superar en su proceso de exportación?

Nuestra principal barrera es y ha sido SENASA” Señalo el Ing. de producción.

¿Los importadores realizan inspecciones en su planta?

Si, en algunas oportunidades hemos recibido visitas inesperadas por parte de nuestros clientes o entidades reguladoras del país a la que se enviara la mercadería, específicamente para revisar e inspeccionar personalmente sus lotes o contenedores que serán enviados. Señaló el Ing. de producción.

¿Ha tenido algún problema al momento de ser inspeccionada su planta?

Si bien es cierto hemos tenido observaciones por parte de SENASA cuando estos se acercan personalmente al fundo, hemos tratado de sobrellevar y levantar dichas observaciones y pues siempre estamos al tanto a problemas que se presente.”

¿Cree que es importante que se realicen estas inspecciones previas a su exportación? ¿Por qué?

Claro, es importante porque nos permite a nosotros, establecer una comunicación directa con nuestro cliente, además de asegurarnos de que el producto es justo lo que ellos desean y pues al final no tener problemas o ser rechazados por los mismos.

Por otro lado, el trabajo que hace el Servicio Nacional de Sanidad Agraria nos ayuda a corregir nuestros procesos para que posteriormente no obtengamos sobre costos a consecuencia de ello.

## Interpretación de Resultados

La empresa agroindustrial Talsa S.A es un claro ejemplo del problema que existe al no cumplir adecuadamente con las barreras no arancelarias en el mundo del comercio internacional, como lo dice Boza et al. (2018) , que al no cumplir con estos requerimientos genera un rechazo y pérdida económica para el exportador .Cuando la empresa empezó sus actividades tanto comerciales como productivas se encontró con varios inconvenientes, pese a tener ya más de 15 años en el mercado, apenas empezaba su primer año en la zona norte de Perú (Lambayeque - Zaña), debido a ello se presentaron varias situaciones complicadas relacionadas con los productos que la empresa ofrece, como son la palta, el arándano y el espárrago. Siendo éste último que tiene mayor acogida, con una presencia del 70% de la producción total, el cual tiene como principal destino Estados Unidos, motivo por el cual la empresa debe contar con procesos especiales en el proceso de producción, ya que este país es muy cuidadoso con los productos que ingresan a su territorio. Estos procesos nos permiten disminuir el riesgo de que nuestra mercancía se vea rechazada en el país de destino o simplemente sea retenida y sin posibilidad de que pueda salir del país. Talsa atravesó estos problemas cuando empezó a operar en Zaña, puesto que había más facilidad de que la fruta sea infectada por plagas o enfermedades. Constantemente, antes de enviar un lote de producción al extranjero, SENASA hacía las visitas previas a la planta para verificar y constatar que la producción estaba saliendo en buen estado y sobre todo cumpliendo los estándares de calidad requeridos, que contaran con los certificados necesarios para poder exportar como el Global Gap, el cual es el principal para lograr que la mercancía salga de territorio nacional y sobretodo darle mucha más confianza al cliente de que está comprando un producto que cumple con las reglas de sanidad. Para Talsa ésta entidad era una de sus barreras más altas a poder superar sin embargo cree firmemente que las inspecciones que realizan son necesarias para poder evitar futuros problemas, al momento de que el lote llegue a su destino, como por ejemplo que sea rechazo o la pérdida del mismo. Tanto SENASA con la FDA en Estados Unidos, cumplen un rol importante en el desarrollo del comercio internacional.



#### **IV. DISCUSIÓN**

De acuerdo a los resultados obtenidos nos manifiesta que la empresa Agroindustrial Talsa S.A en relación a las exportaciones aceptadas hacia su principal mercado Estados Unidos, se está tratando de disminuir el riesgo en que la mercancía sea rechazada, se tiene conocimiento que los espárragos abarcan 70% de la producción total exportada del fundo en Zaña hacia el mercado de Estados Unidos. Según Ramos (2016) sostiene que la exportación es el tráfico de servicios y bienes propios de un país con la finalidad de ser consumidos o usados en otro país. Esto puede generar diversos fenómenos fiscales, dado que el producto enviado a otro país se encuentra sometido a legislaciones, acuerdos y condiciones del país de destino. Esto quiere decir que, si hay exportaciones de espárrago por parte de la Empresa Talsa, teniendo a este como producto Bandera y todo dependerá de requerimientos, exigencias y legislaciones que solicite Estados Unidos para el ingreso de este producto.

De acuerdo a los resultados obtenidos en relación a las exportaciones rechazadas, el problema de rechazo se da a principios del 2015 en la cual en ese tiempo por falta de experiencia, se tuvo como consecuencia el rechazo ejercido por Estados Unidos, este rechazo se daba debido a incumpliendo de las barreras arancelarias en cuanto a la inocuidad del producto por ejemplo: las plagas, queresas y el aumento del LMR que prácticamente perjudicaba a Talsa como exportador, teniendo como consecuencia la pérdida de clientes y Dinero. Es por consecuente que la FDA (2011) nos dice que acota que los productos frescos de América Latina que ingresan a EE. UU provienen en su mayoría de Guatemala, República Dominicana, México, Chile, Perú, Ecuador, Colombia y Honduras. En el 2010 los principales productos rechazados fueron por el inadecuado uso de etiquetas, plaguicidas y contaminación microbiana. La FDA ha podido resaltar el aumento en contaminación microbiana causada por el agua de riego, inadecuado manejo de hortalizas y frutas frescas (almacenamiento y empaque). Esto quiere decir que concuerda con lo explicado por los ingenieros de Talsa dando así a conocer que el rechazo radica por contaminantes que afectan al espárrago, palta por ende dando una restricción antes de su ingreso, esto concuerda con el antecedente al nivel

internacional que según Boza et al.(2018), presentado en la Universidad de Chile, titulada “Rechazos de exportaciones por incumplimiento de medidas no arancelarias: el caso de los productos agrícolas latinoamericanos en la frontera de Estados Unidos”, en la cual Estados Unidos quiere se cumpla las Medidas no arancelarias y así evitar problemas ante el ingreso del producto.

De acuerdo a los resultados conseguidos con respecto a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) se obtuvo que la corporación Talsa ha tenido problemas en cuanto al correcto cumplimiento de las medidas establecidas por Estados Unidos, una de ellas fue el exceso de los límites máximos de residuos permitidos donde se vieron obligados a reducir el mismo, además de la propagación de plaga en el producto, esto concuerda con el antecedente internacional, en la tesis de Tudela (2015) presentada en la Universidad Politécnica de Valencia, titulada “Factores determinantes de las Medidas No Arancelarias aplicadas al comercio agroalimentario”, esta expone los factores que corresponden a estas medidas, del mismo modo a la reducción de las mismas optadas por los países. Para la comprensión de la misma, las Naciones Unidas (2012) define a las medidas fitosanitarias y sanitarias como aquellas medidas que son aplicadas con el fin de salvaguardar la vida de los animales y personas de aquellos riesgos que son el resultado de la presencia de contaminantes, aditivos, patógenos o toxinas presentes en los alimentos. Para esto, la empresa cuenta con las certificaciones necesarias para exportar a Estados Unidos, constatando así que los productos han sido inspeccionados y corroborados para el libre ingreso al territorio norteamericano, Talsa cuenta con el certificado Tesco, certificado fitosanitario emitido por SENASA, la primordial es el Global Gap y otros. En cuanto al envase y embalaje que se utiliza por lo general son cajas de cartón específicamente para los espárragos, este cumple con las condiciones de higiene para ser envasado y embalado, además, la empresa se adecua a lo que el tan exigente comprador estadounidense requiere.

Referente a los Obstáculos Técnico al Comercio, según la información

recopilada a través de la entrevista aplicada, se muestra que la empresa en la actualidad cumple con los requisitos o medidas que imponen las instituciones con el fin de evitar los rechazos de su producción, cumpliendo con diferentes medidas como los LRM, combatir las plagas que infectan la fruta y de esta manera poder ofrecer un producto que cumpla con los estándares de calidad y de inocuidad. Según la Organización Mundial del Comercio (2019) señala a los obstáculos técnicos al comercio como aquellas medidas adoptadas por el gobierno, que establecen las prescripciones de los productos con la finalidad de lograr objetivos de política pública; estas medidas son aplicables a los productos nacionales e importados.

Es por esa razón que la empresa realiza la importancia de que se realice el trabajo de SENASA, pese que es considerado una de sus barreras más difíciles de supera, nos ayuda a que logremos cumplir con las medidas impuestas para el mejoramiento y protección de la población

Con respecto a los resultados obtenidos en la entrevista realizada, referente a las inspecciones previas, obtuvimos que la agrupación durante sus cuatro años de trayectoria, ha tenido inconvenientes y observaciones que mejorar en el producto, dado que SENASA, se encuentra en constante control con visitas inesperadas en los fondos de siembra del cultivo, además de la intervención de los propios clientes o instituciones encargadas de supervisar sus lotes o contenedores que serán a enviadas. Según COMPIAL (2015) explica que la inspección en planta es aquel examen de los productos alimenticios y/o del sistema de control de materia prima, alimentos, elaboración y distribución; incluyendo aquellos ensayos y el producto terminado con la finalidad de comprobar si los requisitos se ajustan o no a los requisitos en las normas sanitarias. Para certificar los estándares de calidad de un producto, es importante el trabajo de las instituciones ya que orientan a la empresa a seguir con las indicaciones y poder cumplir con las políticas estipuladas por el país, especialmente para Estados Unidos.

## **V. CONCLUSIONES**

- La problemática en las exportaciones de espárrago fresco, es que en muchas ocasiones se ha tenido observaciones en cuanto a Queresas, exceso de LMR y plagas ocasionado por falta de experiencia de trabajadores de la empresa Talsa , consecuencia de ello se generó rechazos por parte de Estados Unidos
- Las barreras no arancelarias que se identificó, principalmente son las medidas sanitarias y fitosanitarias en ellas se encuentra inmerso los permisos y certificados emitidos por instituciones tanto nacionales como en el país de destino, de modo que, se garantiza la inocuidad del producto además abarca el uso adecuado de los envases y embalajes teniendo en cuenta la conservación del medio ambiente.
- El país de estados unidos es uno de nuestros principales importadores de agro frescos, por lo tanto es de suma importancia cumplir con todas las normas y reglas señaladas, puesto que es un país muy estricto en cuanto a la elección de los alimentos para cuidar de sus habitantes, de lo contrario el prestigio del país como de la empresa se ven afectadas, además estamos expuestos a perdidas tanto económicas como de nuestros principales clientes.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Es necesario que la empresa cumpla con todas instrucciones asignadas por SENASA para evitar la salida de un producto contaminado, y así posteriormente provoque insatisfacción o rechazo por parte de nuestro tan meticuloso cliente.

Contar con toda la documentación necesaria y no solo porque el mercado estadounidense lo requiere sino para brindar confianza a los clientes, asimismo complacer al comprador en cuanto al envase y embalaje que este prefiera, de modo que se sentirá con más seguridad de adquirir el producto.

Capacitar a sus trabajadores en temas relacionados al mercado de Estados Unidos, para poder tener en cuenta las normas que exigen en cuanto al ingreso del espárrago fresco a su territorio nacional y así evitar que la empresa Agroindustrial Talsa se vea afectada.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bajonero, J.; Torres, J y Casiany, L. (2018). *Factores que influyeron en la disminución de las agro exportaciones peruanas de espárragos al mercado estadounidense durante los años 2013 al 2017*. Recuperado de: [https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625742/JacomeB\\_J.pdf?sequence=4&isAllowed=y](https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625742/JacomeB_J.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Boza, S; Rozas, J; Rivers, R. (2018). *Rechazos de exportaciones por incumplimiento de medidas no arancelarias: el caso de los productos agrícolas latinoamericanos en la frontera de Estados Unidos* .Recuperado de: <https://scielo.conicyt.cl/pdf/rei/v50n191/0719-3769-rei-50-191-00037.pdf>
- Byrne, S y Rice, J. (2018) *Non-Tariff Barriers and Goods Trade: a Brexit Impact Analysis*.  
Recovered from [https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/research-technical-papers/06rt18-non-tariff-barriers-and-goods-trade-a-brex-it-impact-analysis-\(byrne-and-rice\).pdf?sfvrsn=4](https://www.centralbank.ie/docs/default-source/publications/research-technical-papers/06rt18-non-tariff-barriers-and-goods-trade-a-brex-it-impact-analysis-(byrne-and-rice).pdf?sfvrsn=4)
- Carrión, J.; Herrera, Y. (2017). *Análisis de las causas de las importaciones rechazadas por la Food and Drug Administración [FDA], para los alimentos tradicionales y no tradicionales de origen peruano, en el mercado de los Estados Unidos*. Recuperado de: <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/1188/BC-TES-TMP-0043.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Compial (2015) *Manual Armonizado del Inspector Sanitario de Alimentos (ISA)*.  
Recuperado de: [http://www.digesa.minsa.gob.pe/norma\\_consulta/MANUAL\\_ARMONIZADO\\_DEL\\_INSPECTOR\\_SANITARIO\\_DE\\_ALIMENTOS.pdf](http://www.digesa.minsa.gob.pe/norma_consulta/MANUAL_ARMONIZADO_DEL_INSPECTOR_SANITARIO_DE_ALIMENTOS.pdf)
- Galindo, M y Viridiana, R. (2015). *Exportaciones*. Recuperado de: [http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507\\_mexicoexports.pdf?m=1453513184](http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184)

- Gonzales, R y Salazar, F (2008). *Aspectos básicos del estudio de muestra y población para la elaboración de los proyectos de investigación* .Recuperado de: <http://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/Raisirys-Gonz%C3%A1lez.pdf>
- Hernández,R., Fernández,C y Batpista,P. (2014) *Metodología de la investigación - Quinta edición* . Distrito Federal, México: Mexicana Editorial, Recuperado de: [https://www.esup.edu.pe/descargas/dep\\_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf](https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf)
- Lozano, A. (2017). *Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos*. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/5177/517754056020.pdf>
- 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*. Recuperado de: <http://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9948/Llamoga%20Villacorta%20Katherinne%20Yesenia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Maya, E. (2014) *Métodos y técnicas de investigación*. Distrito Federal, México: Coordinación Editorial de la Facultad de Arquitectura. Recuperado de: [https://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos\\_y\\_tecnicas.pdf](https://arquitectura.unam.mx/uploads/8/1/1/0/8110907/metodos_y_tecnicas.pdf)
- Niño, V. (2011). *Metodología de la Investigación Diseño y ejecución*. Bogotá, Colombia *Editorial de la u*. Recuperado de: <http://roa.ult.edu.cu/bitstream/123456789/3243/1/METODOLOGIA%20DE%20LA%20INVESTIGACION%20DISENO%20Y%20EJECUCION.pdf>
- Ramos, A. (2016). *Introducción al comercio exterior*. Recuperado de: <http://www.fd.uach.mx/maestros/2016/03/17/INTRODUCCION%20AL%20COMERCIO%20EXTERIOR.pdf>
- Sevillano, C. (2017) *.Barreras a las exportaciones de pimiento fresco al mercado estadounidense desde la Asociación Agrícola Compositan Alto, Trujillo 2017*.

Recuperado

de:[http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11562/sevillano\\_cd.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/11562/sevillano_cd.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Tudela, L. (2015). *Factores determinantes de las Medidas No Arancelarias aplicadas al comercio agroalimentario*. Valencia, España: Springer Editorial,

Recuperado

de:

<https://pdfs.semanticscholar.org/7ead/cea456c02ac529a85eef5ca5282a78021d03.pdf>

Zikmund, w (2000) .*Research design and Method*. Recovered from

[http://studentsrepo.um.edu.my/3861/4/CHAPTER\\_4\\_RESEARCH\\_DESIGN\\_AND\\_METHOD.pdf](http://studentsrepo.um.edu.my/3861/4/CHAPTER_4_RESEARCH_DESIGN_AND_METHOD.pdf)

**ANEXOS**  
**MATRIZ DE CONSISTENCIA**

Anexo 1.

**“BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS EXPORTACIONES DE ESPÁRRAGO FRESCO PERUANO A ESTADOS UNIDOS EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL 2019”**

Tabla 02: Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
¿Cómo el Cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias evita el rechazo de las exportaciones de espárrago de la empresa Agroindustrial Talsa S.A a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019?	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> DEMOSTRAR que el cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias evitan el rechazo de las exportaciones de espárrago fresco de la empresa Agroindustrial Talsa S.A a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b> DIAGNOSTICAR la problemática que existe en la exportación de espárrago frescos de la empresa</p>	<p>El cumplimiento correcto de las barreras no arancelarias permitirá evitar el rechazo de las exportaciones de espárrago fresco de la empresa Agroindustrial Talsa S.A a Estados Unidos en el segundo semestre del 2019</p>	<p><b>Independiente:</b> BARRERAS NO ARANCELARIAS.</p> <p><b>Dependiente:</b> EXPORTACIONES</p>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACION</b> Investigación exploratoria, descriptiva.</p> <p><b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b> Investigación no experimental, transversal.</p> <p><b>POBLACIÓN</b> Población de 2 trabajadores (Ing. de Producción, Ing. Jefe de Fundo).</p> <p><b>TECNICA</b> Entrevista</p> <p><b>INSTRUMENTO</b> Guía de Entrevista</p>

	<p>peruana Agroindustrial Talsa S.A. a Estados Unidos</p> <p>IDENTIFICAR las diferentes barreras no arancelaria que exige el mercado estadounidense para el ingreso de esparrago fresco a su territorio nacional.</p> <p>DESCRIBIR la importancia de cumplir con las normas establecidas por Estados Unidos para el ingreso de Esparrago Fresco de la empresa peruana Agroindustrial Talsa S.A.</p>			
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--	--

Anexo 2.

Operacionalización de variables

Tabla 03: Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Dependiente: Exportaciones	Galindo, Mariana y Viridiana Ríos (2015) nos manifiesta que “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países .El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) “importador”.	Exportaciones de espárrago fresco peruano de la empresa Agroindustrial Talsa S.A que presentan rechazo en su ingreso al mercado Estadounidense	Exportaciones Aceptadas	-Experiencia -Productos -Destinos -Procesos	¿Cuánto tiempo tiene como empresa exportadora? ¿Cuáles son los productos que ofrece al mercado internacional? ¿Qué producto es el que ha tenido mayor acogida en el mercado internacional? ¿Cuáles son sus principales destinos? ¿Cuenta con procesos especiales para la exportación de sus productos?
					¿La empresa ha pasado por situaciones donde les han

			Exportaciones Rechazadas	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Experiencias</li> <li>-Motivos</li> <li>-</li> <li>Consecuencias</li> </ul>	<p>rechazo su producto en el país de destino?</p> <p>¿Hace cuánto tiempo pasó por esa situación?</p> <p>En la actualidad.</p> <p>¿Tiene algún(os) producto(s) a los que no se les permita el ingreso en cierto país?</p> <p>¿Cuál fue el motivo por el que sus exportaciones fueron rechazadas?</p> <p>¿Qué problemas trajo consigo tal situación?</p> <p>¿Considera usted que el rechazo de las exportaciones sea un problema grave para su</p>
--	--	--	--------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

					empresa? , ¿Por qué?
--	--	--	--	--	-------------------------

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Independiente: Barreras no Arancelarias	ALADI (2017) Las Barreras No Arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger las industrias nacionales o para proteger la vida y la salud, en lo que respecta a medio ambiente, salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o en su caso darles a	Las barreras no arancelarias juegan un papel importante en la exportación de espárrago fresco peruano de la empresa Agroindustrial Talsa S.A hacia Estados Unidos, ya que se debe realizar un cumplimiento correcto de las mismas para poder evitar el rechazo de sus productos en el país de destino.	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)	-Certificaciones -Límites máximos de Residuos -Inocuidad -Envase-embalaje y etiquetado	¿Cuenta con certificaciones para poder exportar su producto? Mencione. ¿Cuáles son las certificaciones que le pide el país de destino para lograr su exportación? ¿Cuál es porcentaje del LMR para que su producto pueda ser aceptado en el país de destino? ¿Cuál es la plaga que generalmente ataca a sus productos? ¿Cuenta con algún sistema para la medición

	<p>conocer las características de los mismos bienes susceptibles de comercio exterior.</p>				<p>de la inocuidad de sus productos?          ¿Sigue alguna norma o medida acerca del envase- embalaje o etiquetado para que su producto pueda ingresar al país de destino?          ¿Qué debe contener el etiquetado de su producto?          ¿Cuál cree que es el envase más adecuado para su producto?</p>
			<p>Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)</p>	<p>-Instituciones          -Barreras</p>	<p>¿Cumple con los estándares de calidad que las instituciones imponen para su producto?          ¿Cree que es importante el rol que cumplen las instituciones en el</p>

					<p>proceso de exportación?  ¿Cuál ha sido la barrera más difícil que superar en su proceso de exportación?</p>
			<p>Inspecciones previas</p>	<p>-En planta</p>	<p>¿Los importadores realizan inspecciones en su planta?  ¿Ha tenido algún problema al momento de ser inspeccionada su planta?  ¿Cree que es importante que se realicen estas inspecciones previas a su exportación? ¿Por qué?</p>

### Anexo 3 .Validación del instrumento

Chiclayo, noviembre del 2019

Estimado(s).

.....  
Aprovechamos la oportunidad para saludarle y manifestarle que teniendo en cuenta su reconocido prestigio en la docencia e investigación, hemos considerado pertinente solicitarle su colaboración en la validación del instrumento de obtención de datos que utilizaremos en la investigación denominada **“BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS EXPORTACIONES DE ESPARRAGO FRESCO PERUANO A ESTADOS UNIDOS EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL 2019”**

Para cumplir con lo solicitado le adjuntamos la siguiente documentación:

- Matriz de validación de los instrumentos de obtención de datos.

La solicitud consiste en evaluar cada uno de los ítems del instrumento de medición e indicar si está de acuerdo o no con la información de la investigación.

Agradeciéndoles de manera anticipada por su colaboración, nos despedimos de usted,

Atentamente,



---

**Candiotti Viera Paola Patricia**



---

**Hurtado Huanca Leunela**



---

**Ignacio Tarrillo Mark Kevin**



---

**Purisaca Suclupe Elna Marineta**

## MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS

**Título de investigación:** “BARRERAS NO ARANCELARIAS EN LAS EXPORTACIONES DE ESPARRAGO FRESCO PERUANO A ESTADOS UNIDOS EN EL SEGUNDO SEMESTRE DEL 2019”

### OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Dependiente: Exportaciones	Galindo, Mariana y Viridiana Ríos (2015) nos manifiesta que  “Las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países. El vendedor (residente) es llamado “exportador” y el comprador (no residente) “importador”.	Exportaciones de espárrago fresco peruano de la empresa Agroindustrial Talsa S.A que presentan rechazo en su ingreso al mercado Estadounidense	Exportaciones Aceptadas	-Experiencia -Productos -Destinos -Procesos	<p>¿Cuanto tiempo tiene como empresa exportadora?</p> <p>¿Cuales son los productos que ofrece al mercado internacional?</p> <p>¿Qué producto es el que ha tenido mayor acogida en el mercado internacional?</p> <p>¿Cuales son sus principales destinos?</p> <p>¿Cuenta con procesos especiales para la exportación de sus productos?</p>
			Exportaciones Rechazadas	-Experiencias -Motivos -Consecuencias	<p>¿La empresa ha pasado por situaciones donde les han rechazado su producto en el país de destino?</p> <p>¿Hace cuanto tiempo pasó por esa situación?</p> <p>En la actualidad. Tiene alguno(s) producto(s) a los que no se les permita el ingreso en cierto país?</p> <p>¿Cuál fue el motivo por el que sus exportaciones fueron rechazadas?</p> <p>¿Qué problemas trajo consigo tal situación?</p> <p>¿Considera usted que el rechazo de las exportaciones sea un problema grave para su empresa? , ¿Por qué ?</p>

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS
Independiente: Barreras no Arancelarias	<p>ALADI (2017)</p> <p>Las Barreras No Arancelarias son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías entre los países, ya sea para proteger las industrias nacionales o para proteger la vida y la salud, en lo que respecta a medio ambiente, salud, sanidad animal y vegetal, o para asegurar a los consumidores la buena calidad de las mercancías que están adquiriendo, o en su caso darles a conocer las características de los mismos bienes susceptibles de comercio exterior.</p>	<p>Las barreras no arancelarias juegan un papel importante en la exportación de espárrago fresco peruano de la empresa Agroindustrial Talsa S.A hacia Estados Unidos, ya que se debe realizar un cumplimiento correcto de las mismas para poder evitar el rechazo de sus productos en el país de destino.</p>	<p>Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF)</p>	<p>-Certificaciones</p> <p>-Límites máximos de Residuos</p> <p>-Inocuidad</p> <p>-Envase- embalaje y etiquetado</p>	<p>¿Cuenta con certificaciones para poder exportar su producto? Mencione.</p> <p>¿Cuáles son las certificaciones que le pide el país de destino para lograr su exportación?</p> <p>¿Cuál es porcentaje del LMR para que su producto pueda ser aceptado en el país de destino?</p> <p>¿Cuál es la plaga que generalmente ataca a sus productos?</p> <p>¿Cuenta con algún sistema para la medición de la inocuidad de sus productos?</p> <p>¿Sigue alguna norma o medida acerca del envase-embalaje o etiquetado para que su producto pueda ingresar al país de destino?</p> <p>¿Qué debe contener el etiquetado de su producto?</p> <p>¿Cuál cree que es el envase más adecuado para su producto?</p>
			<p>Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC)</p>	<p>-Instituciones</p> <p>-Barreras</p>	<p>¿Cumple con los estándares de calidad que las instituciones imponen para su producto?</p> <p>¿Cree que es importante el rol que cumplen las instituciones en el proceso de exportación?</p> <p>¿Cuál ha sido la barrera más difícil que superar en su proceso de exportación?</p>

			Inspecciones previas	-En planta	<p>¿Los importadores realizan inspecciones en su planta?</p> <p>¿Ha tenido algún problema al momento de ser inspeccionada su planta?</p> <p>¿Cree que es importante que se realicen estas inspecciones previas a su exportación? ¿Por qué?</p>
--	--	--	----------------------	------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Validado por:

Apellido Y Nombre del Experto:

*Jose Luis Sierquis*



FIRMA

Apellido Y Nombre del Experto:

*Jean Michell  
Carrion Mezones*



FIRMA

Anexo 4.

