



UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS

FACULTAD DE NEGOCIOS

**PROGRAMA ACADÉMICO DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua
provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados
Unidos y Perú durante el período 2008-2018

TESIS

Para optar el título profesional de Licenciado en Negocios Internacionales

AUTORES

Tofenio Ñahui, Milagros Patricia (0000-0002-9354-0617)

Vasquez Landeo, Carla Andrea (0000-0001-7592-8311)

ASESOR

Moscoso Cuaresma, Julio Ricardo (0000-0001-5343-3713)

Lima, 16 de Julio del 2020

DEDICATORIA

“Dedicado a mi familia, mi mayor soporte y motivación para seguir adelante”

Carla Vásquez Landeo

“Dedicado a mis padres y hermanos por mostrarme el camino a la superación. Esto es posible gracias a su apoyo incondicional.”

Patricia Tofenio Ñahui

AGRADECIMIENTOS

“Agradezco a mi familia por todo el soporte brindado, al profesor Ricardo Moscoso por su dedicación y apoyo en todo el desarrollo de esta investigación y a cada una de las personas que accedieron a brindarnos un espacio de su tiempo para apoyarnos.”

Carla Vásquez Landeo

“A nuestro asesor de tesis Ricardo Moscoso por el apoyo y enseñanza durante este tiempo. A mis padres por su comprensión y paciencia en los momentos cruciales que no pude acompañarlos.”

Patricia Tofenio Ñahui

ÍNDICE

INDICE DE TABLAS	8
INDICE DE GRÁFICOS	10
INDICE DE ANEXOS	11
INDICE DE ABREVIATURAS	12
RESUMEN	13
ABSTRACT	14
INTRODUCCIÓN	15
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	17
1.1. Antecedentes de la investigación	17
1.2. Bases teóricas	33
1.3. Marco Conceptual	47
1.4. Marco Jurídico	60
1.4.1. Acuerdos de la OMC sobre Barreras Comerciales	60
1.4.2. Barreras Comerciales reguladas en el Tratado de Libre Comercio	70
CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN	74
2.1. SITUACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA	74
2.1.1. Formulación del Problema	87
2.1.2. Problema Principal	89
2.1.3. Problemas Específicos	90
2.2. JUSTIFICACIÓN O RELEVANCIA	90
2.3. HIPÓTESIS	91
2.3.1. Hipótesis principal	91
2.3.2. Hipótesis Específicas	91
2.4. OBJETIVOS	92
2.4.1. Objetivo general	92
2.4.2. Objetivos Específicos	92

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA	93
3.1. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN	93
3.1.1. Enfoque de la investigación	93
3.1.2. Limitaciones y parámetros	95
3.1.3. Diseño de la investigación.....	95
3.2. OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES	100
3.3. PROCESO DE MUESTREO: TAMAÑO Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA	
101	
3.3.1. Población de estudio.....	101
3.3.2. Tamaño de la muestra	102
3.4 INSTRUMENTOS METODOLÓGICOS PARA EL RECOJO DE LA	
INVESTIGACIÓN	107
3.4.1. Primera Etapa: Investigación Cualitativa.....	107
3.5.2. Segunda Etapa: Investigación Cuantitativa.....	109
CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y APLICACIÓN.....	112
4.1. DESARROLLO Y APLICACIÓN A NIVEL CUALITATIVO	112
4.1.1. Herramienta cualitativa: Entrevistas a profundidad.....	112
4.2. DESARROLLO Y APLICACIÓN A NIVEL CUANTITATIVO	126
4.2.1. Herramienta cuantitativa: Modelo Gravitacional.....	126
CAPITULO V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	145
5.1. ANÁLISIS DE LOS OBJETIVOS	145
5.1.1. Análisis del objetivo general	146
5.1.2. Análisis de los objetivos específicos.....	147
5.2. VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS	152
5.2.1. Validación de hipótesis general.....	152
5.2.2. Validación de hipótesis específicas.....	153
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	163
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	167

8. ANEXOS PERTINENTES 181

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Población de artículos de investigación estudiados	17
Tabla 2. Búsqueda de Palabras Claves.....	17
Tabla 3. Investigaciones usadas como referencia de la variable MSF.....	30
Tabla 4. Investigaciones usadas como referencia de la variable Precio Internacional	31
Tabla 5. Investigaciones usadas como referencia de la variable OTC	32
Tabla 6. Efectos en el gasto total cuando varía el precio	39
Tabla 7. Niveles de la Integración Económica	43
Tabla 8. Requisitos para el ingreso de alimentos agroindustriales a Estados Unidos	50
Tabla 9. Estructura de clasificación arancelaria	53
Tabla 10. Estructura básica de los Acuerdos de la OMC	61
Tabla 11. Prescripciones especiales para sectores o asuntos específicos	62
Tabla 12. Ejemplos de medidas que constituyen una MSF u OTC	69
Tabla 13. Medidas que constituyen MSF y OTC.....	69
Tabla 14. Producción mundial de quinua en principales países productores (Ton.)	76
Tabla 15. Valor FOB y Participación de principales exportadores mundiales de la partida: 100890 Cereales, 2008 – 2011 (en miles de dólares).....	77
Tabla 16. Valor FOB y Porcentaje Exportado de quinua al mundo en los años 2012 a 2018 100850 Quinua (Chenopodium quinoa) (en miles de dólares).....	78
Tabla 17. Valor FOB de exportación de quinua a Estados Unidos.....	87
Tabla 18. Diferencias entre investigación cuantitativa y cualitativa	94
Tabla 19. Mapa de Actores Claves.....	98
Tabla 20. Matriz de Operalización de las variables	100
Tabla 21. Especialistas entrevistados.....	103
Tabla 22. Empresas que conforman la muestra de la investigación.....	104
Tabla 23. Ubicación y Actividad económica de las empresas exportadoras	104
Tabla 24. Representantes de las empresas entrevistados.....	105
Tabla 25. Exportación de Quinua Peruana a EE.UU. desde el 2008 al 2018	106
Tabla 26. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo general	115

Tabla 27. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo específico 1	117
Tabla 28. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo específico 2	119
Tabla 29. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo específico 3	120
Tabla 30. Características de las investigaciones que emplean el Método Gravitacional	127
Tabla 31. Variables de la Ecuación de Gravedad	128
Tabla 32. Etiqueta de cada variable	136
Tabla 33. Información del modelo	136
Tabla 34. Pruebas de efectos del modelo	138
Tabla 35. Estimaciones de parámetro	140
Tabla 36. Resumen de la estimación de parámetro para variables con nivel de significancia válido	141

INDICE DE GRÁFICOS

Ilustración 1. Flujo para la determinación de una medida MSF u OTC	68
Ilustración 2. Exportaciones de quinua al mundo desde el año 2008 al 2018 (en miles de dólares)	77
Ilustración 3. Exportaciones de Quinua al mundo en el año 2018. Producto: 100850 quinua (Chenopodium quinoa)	79
Ilustración 4. Exportaciones de Quinua al mundo en el año 2018. Producto: 100850 quinua (Chenopodium quinoa)	80
Ilustración 5. Porcentaje de exportaciones mundiales de países al mundo de la partida: 100850 quinua (Chenopodium quinoa), 2012 – 2018	80
Ilustración 6. Precio internacional promedio de quinua en USD/Kg en el top 30 de países importadores entre el año 2012 a 2015	82
Ilustración 7. Principales zonas productoras de quinua en regiones del Perú para el año 2016	83
Ilustración 8. Evolución de exportación de Perú de quinua al mundo según partida: 1008509000 Las demás quinua, excepto para siembra, 2008 – 2011.	84
Ilustración 9. Evolución de exportación de Perú de quinua al mundo según partida: 1008509000 Las demás quinua, excepto para siembra, 2008 – 2011	85
Ilustración 10. Valor FOB de exportación de Quinua a Estados Unidos	86
Ilustración 11. Evolución del precio promedio de exportación de la quinua, 2008 – 2011	88
Ilustración 12. Clasificación de la investigación no experimental	96
Ilustración 13. Fases de la entrevista	108
Ilustración 14. Desarrollo del objetivo general en Atlas. Ti 8	122
Ilustración 15. Desarrollo del objetivo específico 1 en Atlas. TI 8	123
Ilustración 16. Desarrollo del objetivo específico 2 en Atlas. TI 8	124
Ilustración 17. Desarrollo del objetivo específico 3 en Atlas. TI 8	125

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Matriz de Consistencia.....	181
Anexo 2. Validación de instrumento de recolección de información.....	184
Anexo 3. Diseño de cuestionario a expertos.....	186
Anexo 4. Contacto con los especialistas entrevistados.....	189
Anexo 5. Contacto con los representantes de las empresas entrevistadas.....	194
Anexo 6. Entrevistas a especialistas	198
Anexo 7. Entrevistas aplicadas a empresas	223

INDICE DE ABREVIATURAS

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

OMC: Organización Mundial del Comercio

TLC: Tratado de Libre Comercio

ACP: Acuerdos de Comercio Preferencial

TRC: Tratado Regional de Comercio

ATPA: Andean Trade Preference Act

ATPDEA: Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act

MINAGRI: Ministerio de Agricultura y Riego

MINCETUR: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

SUNAT: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

SIICEX: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

ADEX: Asociación de Exportadores del Perú

PROMPERU: Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

SENASA: Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria

OTC: Obstáculos Técnicos al Comercio

FAO: Food and Agriculture Organization

MNA: Medidas No Arancelarias

MSF: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

PIQ: Precio Internacional de la Quinoa

WTO: World Trade Organization

TBT: Technical Barriers to Trade

SPS: Sanitary and Phytosanitary Measures

FDA: Food and Drug Administration

RESUMEN

La presente investigación consiste en el análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima durante el marco de la relación comercial entre los Estados Unidos y el Perú entre los años 2008 y 2018. En los últimos años, empresas exportadoras han logrado vender grandes cantidades a Estados Unidos, sin embargo, durante el intercambio comercial se ha evidenciado barreras reflejadas en las medidas no arancelarias que obstaculizan la relación comercial entre los dos países. El objetivo general de la presente investigación es determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua de las empresas de Lima al mercado de Estados Unidos. Por medio de una metodología de tipo mixta, se analizó el comportamiento de las variables descritas como barreras comerciales mediante dos análisis: cualitativo, a través de las entrevistas a profundidad aplicadas a los principales actores y expertos en el tema que proporcionan información del sector; y un análisis cuantitativo, con el uso de un modelo gravitacional con datos econométricos, obtenidos de diferentes fuentes como INEI, SUNAT, Sistema de gestión de la información MSF y OTC de la OMS, GRAVITY del CEPPII, entre otros, información que ayudó a desarrollar los objetivos planteados. El principal resultado de ambos análisis concluye que, el comportamiento de las variables MSF y OTC durante los años 2008 y 2018 indicaron ser un factor influyente en la variabilidad de las exportaciones peruanas hacia Estados Unidos. Sin embargo, se encontró que el precio internacional fue una variable que influyó en las exportaciones de quinua, pero no constituyó una barrera comercial, puesto que, a pesar de que el precio de venta se habría elevado, las cantidades exportadas no habrían disminuido.

Palabras clave: Barreras comerciales, Medidas sanitarias y fitosanitarias, Obstáculos técnicos al comercio, Precio internacional, Quinua, Exportación, Modelo Gravitacional.

ABSTRACT

The present investigation consists of the analysis of trade barriers who were an influence on quinoa exports from the region of Lima during the bilateral trade agreement between the United States and Peru during the years 2008 and 2018. In the last years, companies based on Lima have managed to export large amounts of quinoa, however, trade with the US market has revealed barriers that have hindered free trade between these two countries. The general objective of the research is to establish trade barriers have influenced exports of quinoa through the years in the bilateral agreement context. In this context, the use of a mixed methodology was necessary to mix qualitative and quantitative study variables. The qualitative type were developed using in-depth interviews applied to the main actors and experts in the subject that provided more information of the sector and, a quantitative type, which used the gravitational model with econometric data from different sources such as, INEI and SUNAT. The SPS and TBT information were found it with the help of a system of the WHO, GRAVITY of the CEPII, among others, information that helped to develop the stated objectives. The main result of both analyses leads us to conclude that the variables influenced the export of quinoa from the Lima region during the bilateral trade agreement between the United States and Peru during the years 2008 and 2018 were, sanitary and phytosanitary measures (SPS) and technical barriers to trade (TBT). However, it was found that the international price was a variable that influenced quinoa exports but it did not constitute a trade barrier, since, despite the fact that the sale price would have risen, exported quantities would not have decreased.

Key words: Commercial barriers, Sanitary and phytosanitary measures, Technical barriers to trade, International price, Quinoa, Export, Gravitational model.

INTRODUCCIÓN

Desde la época de los Incas, una de las actividades económicas más importantes para los países andinos como Perú, Ecuador, Bolivia y Colombia, ha sido la agricultura. Este sector ha ayudado a miles de pobladores porque les ha permitido alimentarse de sus propias cosechas, y a la vez, obtener ingresos adicionales; por ejemplo, el cultivo y comercialización de productos como la hoja de coca.

El comercio ilegal de la hoja de coca trajo como consecuencia el narcotráfico, dilema que preocupó a Estados Unidos, debido a la presencia de diversas situaciones ilícitas dentro del país norteamericano que generaron disturbios y controversias, por lo que el presidente George Bush decidió tomar acciones para contrarrestar la problemática reuniendo a los representantes de los países andinos con la finalidad de encontrar una solución, ya que consideraba a los productores como los responsables.

La propuesta de Estados Unidos fue la aplicación de una ley llamada **Ley de Preferencias Arancelarias (ATPA)**, la cual consistía en brindar beneficios arancelarios a los productos que estos países exportaran al mercado norteamericano con la condición de que se sustituyan las hectáreas de cultivos de hoja de coca por el cultivo de café. Gracias a los resultados positivos de la aplicación del ATPA, Estados Unidos decidió renovar los lazos comerciales mediante una nueva ley llamada **Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (ATPDEA)** en donde se realizaron algunas modificaciones como la ampliación de beneficios para otras partidas arancelarias y se integraron nuevos miembros. Esta renovación permitió el incremento de la balanza comercial de los países beneficiados.

La ampliación del ATPDEA facilitó el proceso de iniciación a un Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos cuyo objetivo fue eliminar los obstáculos al comercio. Durante estos diez años de la entrada de vigencia del TLC, las exportaciones no tradicionales del Perú generaron un mayor empleo y se obtuvo un mejor desempeño, por ejemplo, el sector agrícola aprovechó la ventaja comparativa frente a otros países andinos al incentivar la producción y exportación de manera masiva de granos como la quinua. Este grano es considerado un superfoods que contiene alto nivel de proteínas y vitaminas para los consumidores.

Sin embargo, a pesar de los beneficios obtenidos entre el comercio de ambos países, en los últimos años, las empresas exportadoras de quinua se han enfrentado a la larga lista de requerimientos que el país norteamericano ha impuesto frente a sus importaciones con el objetivo de velar por la salud e integridad de sus pobladores, animales y plantas, que para los empresarios en muchas oportunidades han sido muy difíciles de cumplir.

Esta investigación tiene como propósito el análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial comercial entre Estados Unidos y Perú durante el período 2008-2018.

El presente estudio está dividido en diversos capítulos: en el primero se presenta el marco teórico, donde se explican los antecedentes o informes científicos empleados para comprobar la existencia de investigaciones relacionadas a las variables de estudio, asimismo, las bases teóricas que están relacionadas con la problemática, el marco conceptual con las definiciones más importantes y el marco jurídico que interpreta el ámbito legal entre ambos países. Por otro lado, en el segundo capítulo se profundiza en la situación de la problemática, la justificación, las hipótesis y objetivos del presente estudio.

Asimismo, en el tercer capítulo se expone la metodología empleada, los instrumentos para la recolección de datos y la estructura del desarrollo de la investigación. Luego de ello, en el cuarto capítulo se presenta la aplicación de las herramientas como las entrevistas semiestructuradas y el uso del modelo econométrico: gravitacional para el desarrollo a nivel cualitativo y cuantitativo, con la finalidad de que en el capítulo cinco se analicen los resultados y se validen las hipótesis.

Por último, se presentan las conclusiones y recomendaciones, las referencias bibliográficas y anexos pertinentes.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

En el primer capítulo de esta investigación, se presentan algunos trabajos investigativos con la intención de mostrar la relación y pertinencia con el presente estudio, que sirven como antecedentes para la investigación. Posteriormente, se desarrollan las bases teóricas que brindan soporte como teórico referencial. De la misma manera, se desarrolla el marco conceptual y marco jurídico que complementarán la información teórica pertinente a este capítulo.

1.1. Antecedentes de la investigación

Para entender el presente punto, es importante conocer en qué consiste la revisión de la literatura. Según la definición del autor Guirao, se hace referencia a la exploración de diferentes investigaciones y artículos que ayudan a la identificación del estado actual del tema a investigar (Guirao, 2015).

Se inició la recolección de información con la búsqueda en distintas fuentes científicas: a nivel internacional, se consideró la página de Scopus, Web of science, Redalyc y a nivel nacional, se utilizaron el repositorio de Alicia y de algunas universidades.

Tabla 1. Población de artículos de investigación estudiados

Fuentes Internacionales	Fuentes Nacionales
36 artículos científicos	15 tesis de pregrado
2 tesis de pregrado	3 tesis de postgrado

Fuente: datos extraídos de Scopus (2019), Web Of Science (2019), Redalyc (2019) & Alicia (2019).

Elaboración Propia.

La forma eficiente para el acceso de información es realizar una búsqueda mediante palabras claves. En la tabla 2 se muestra la lista de palabras claves utilizadas en el presente estudio.

Tabla 2. Búsqueda de Palabras Claves

PALABRAS CLAVES	
US SANITARY RESTRICTIONS	US FOOD SAFETY
US TECHNICAL BARRIERS TO TRADE	FTA
BALANZA DE PAGOS	MEDIDAS FITOSANITARIAS

OBSTACULOS TECNICOS	EXPORT PRICES ON AGRICULTURAL
SPS	QUINOA DETERMINANTS
QUINOA	US MEASURES
INTERNATIONAL PRICE OF QUINOA	QUINOA EXPORTS
BARRERAS NO ARANCELARIAS	TLC PERU - USA
FDA REGULATION	ATPA/ATPDEA

Fuente: Datos extraídos de Scopus (2020), Web Of Science (2020), Google Scholar (2020).
Elaboración Propia.

Los antecedentes son considerados de gran importancia para el desarrollo de la investigación, ya que los mismos sirven como guía para orientar aspectos metodológicos. Para el presente estudio se recopiló información relevante en los artículos científicos que habían analizado las siguientes variables: medidas sanitarias y fitosanitarias, precio internacional y obstáculos técnicos al comercio en donde se explicaron cómo y/o en qué grado estas tres variables influyeron en la exportación de productos del sector agrícola, iniciando desde la investigación de exportaciones e importaciones entre países en vías de desarrollo a países desarrollados, los cuales a pesar de contar con un acuerdo comercial y encontrarse en uno de los niveles de integración económica, presentaron también implicancias que ocasionaron el impedimento de ingreso de productos.

Entre los trabajos más destacados se puede citar a Jouanjean, Maur & Shepherd, en su investigación denominada *US phytosanitary restrictions: the forgotten non-tariff barrier*, donde menciona que las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) se han convertido en obstáculos significativos de las exportaciones agrícolas de los estados que aún se encuentran en desarrollo, y esto se debe a los costos elevados que deben invertir en la adaptación de sus productos a los requerimientos del Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) y el Servicio de Sanidad Vegetal de Inspección (APHIS), encargados de administrar y regular la importación de frutas y verduras a los Estados Unidos. Además, este estudio expone la visión de la “lista positiva”, es decir, solo aquellos productos que sean mencionados en la lista podrán ser importados por los Estados Unidos, y los que no figuren en la misma, solo obtendrán el permiso de ingreso siempre y cuando esté señalado en un reglamento. Para que un producto adquiera la autorización de entrada podría tardar años, como fue el caso de las peras provenientes de China a los Estados Unidos. Los exportadores chinos solicitaron que esta fruta sea incluida en la lista positiva en el año 1993, sin embargo, luego de un proceso amplio y tedioso, con revisiones múltiples y constantes visitas, recién en el año 2005 obtuvieron el

permiso. Los resultados de esta investigación concluyen que, las medidas fitosanitarias del mercado estadounidense buscan, en primero lugar, proteger a las plantas de plagas, y, es por eso que representan una barrera significativa de acceso a ese mercado por parte de los estados que aún se encuentran en desarrollo y no cuentan con muchos recursos financieros. La investigación también validó que el ingreso de productos a los Estados Unidos tiene un flujo lento, y esto se debe a las restricciones que tienen algunas frutas y verduras, lo que convierte al mercado estadounidense como un mercado complejo, tomando en consideración a la Unión Europea y/o a Canadá (Jouanjean , Maur , & Shepherd, 2016).

Por otro lado, en la investigación de Henson & Loader, denominado *Barriers to agricultural exports from developing countries: The role of sanitary and phytosanitary requirements*, se expone la dificultad que atraviesan los países considerados subdesarrollados y el impacto que origina cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) en sus exportaciones de productos agrícolas. Henson & Loader clasifican este impacto en tres grupos: el primer grupo, limita el comercio cuando prohíbe las importaciones; el segundo grupo, incrementa los costos de la producción (se establecen regulaciones con discriminante por medio de suministros); y el tercer grupo, disminuye el comercio con el incremento de costos e impone barreras a los proveedores externos valiéndose del riesgo que originan a los proveedores locales. Asimismo, señalan que los países subdesarrollados tienen diversos cuestionamientos sobre la forma en que el acuerdo MSF ha sido efectuado, ya que establecen que este acuerdo (las normas y procedimientos que fueron establecidos por medio de la OMC) ha sido instaurado por los países desarrollados de primer mundo, dejándolos a ellos sin sentido de la propiedad y restringiéndolos en su participación. De manera concluyente se puede establecer que, para los países que se tomaron en cuenta en esta investigación, las MSF serían un obstáculo y el más importante, en lo que se refiere a las exportaciones de productos agrícolas y de tipo alimentario al mercado de los Estados Unidos. Esta realidad se refleja en el limitado acceso a los recursos de cumplimiento de las empresas que quieren exportar, dentro de ellos, la experiencia técnica, la información básica y las finanzas propias de la empresa (Henson & Loader, 2001).

La investigación llevada a cabo por Peterson, Grant, Roberts & Karov, denominada *Evaluating The Trade Restrictiveness Of Phytosanitary Measures On U.S. Fresh Fruit And Vegetable Imports*, revela que se debe considerar a las medidas

fitosanitarias como medidas no arancelarias, ya que éstas son requisitos para la exportación de frutas y verduras a los Estados Unidos. En este estudio se expone la disminución del flujo económico que genera una medida fitosanitaria dentro del comercio internacional. Este efecto negativo podrá reducirse de manera significativa siempre y cuando los exportadores obtengan la experiencia en las labores realizadas, con la intención de que puedan descubrir cómo atravesar cada una de estas medidas. Con el tiempo, las empresas lograrían que el efecto negativo desapareciera. En esta investigación se menciona que las empresas exportadoras que lograron llegar a la cima de la experiencia serían entre un 64% y un 92% como tope, de acuerdo al modelo de especificación. Por último, se hace mención especial a que los tratamientos exigidos por las MSF serían barreras al comercio, puesto que aquellas naciones que presenten algún problema de plaga en el producto les será imposible realizar la exportación a los Estados Unidos (Peterson, Grant, Roberts, & Karov, 2013).

En la investigación de Vijith, denominada *Impact of non-tariff barriers on Indian exports: An econometric analysis*, se refiere a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (MSF) como una de las principales barreras al comercio de tipo no arancelarias con las que deben lidiar las empresas exportadoras de la India. Se hace esta acotación puesto que atravesar una MSF representa un costo adicional para la empresa si es que pretende alcanzar el estándar de calidad exigido por el socio comercial. Además, se establece que aquellos países que aún se encuentren en desarrollo deberían considerar a las medidas sanitarias y fitosanitarias como una oportunidad de desarrollo y mejora para introducir sus productos en el mercado mundial con estándares de calidad y sofisticación superiores. Esta investigación denotó que las barreras no arancelarias lograron afectar a las empresas exportadoras indias en su competitividad en el mercado mundial, puesto que los envíos de productos de exportación rechazados aumentaron en un 1%, y conllevaron a que el nivel de las exportaciones en la India se reduzca en un 0.12%. En conclusión, cuanto más complejas se vuelvan las MSF, la India tendrá más elevada la valla para lograr alcanzar los estándares de calidad (Vijith, 2016).

En el informe de Disdier & Fontagné llamado *The impact of regulations on agricultural trade: Evidence from the SPS and TBT agreements*. *American Journal of Agricultural Economics*, se llevó a cabo un análisis de las medidas sanitarias y fitosanitarias que los países miembros de la OECD aplicaron al sector agrícola. Según se indica, desde el año 2004, aquellos países considerados en desarrollo vienen protestando

por el aumento de las barreras de tipo no arancelario que les aplican los países desarrollados. Para ilustrar lo que establecen los países en desarrollo, se menciona el siguiente ejemplo: los 90 estados que son parte de África (G-90) requirieron a la OMC que frenen las MSF y OTC, y en todo caso, explicaron que es básico que se les preste asistencia técnica para cumplir con los requerimientos de los países desarrollados. La investigación pretendía descubrir si es que las MSF y OTC se convertían en impedimentos para los países en desarrollo impuesto por los países desarrollados, y que generaba que los flujos de intercambio comercial no fluctuaran de manera regular, y si esta realidad se cumple en todos los países exportadores. Los resultados de este estudio fue que las barreras de tipo no arancelario benefician a los consumidores, pero vienen siendo usadas por países para protegerse (Disdier, Fontagné, & Mimouni, 2008).

En la investigación de Iacovone llamada *Análisis e Impacto de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, se establece que las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen una naturaleza principalmente protectora, y dentro de ellas se cuentan con algunas medidas que contribuyen con el flujo comercial, pero también existen las que lo disminuyen, por tal motivo es difícil identificar qué medida afecta o no afecta. A pesar de que las MSF no tengan la finalidad de obstaculizar el flujo comercial, algunas de ellas logran originar efectos negativos. Asimismo, en el caso de los reglamentos que garantizan la salud de las personas y la inocuidad de los alimentos, este tipo de medidas buscan otorgarle un beneficio a los productores y/o consumidores que consumen las importaciones, pero podría perjudicar a los consumidores al privarlos de consumir nuevos productos, lo que puede originar monopolios y el incremento de los precios (Iacovone, 2015).

Sobre las medidas no arancelarias impuestas a las exportaciones, el autor Thuong, expresa en su investigación: *The effect of Sanitary and Phytosanitary measures on Vietnam's rice exports*, que existe una preocupación por la realidad actual de Vietnam con la exportación de arroz, puesto que se encuentra disminuyendo, a pesar de ser uno de los grandes productores y exportadores en todo el mundo. Esta investigación explica cuál fue el impacto que originan las MSF, para ello, realizó un análisis cuantitativo por medio del método de estimación aplicado a 20 países importadores de arroz en el período 2000 – 2015, y haciendo uso del modelo gravitacional. Mediante este modelo, se demostró que el PBI, la población, la distancia y la producción, son variables que originan cambios importantes en las exportaciones, pero las medidas no arancelarias que imponen los

importadores de arroz tienen mayor influencia y repercuten con mayor impacto en la exportación del arroz. Además, se concluye que los países que se muestran más estrictos en la aplicación de las MSF presentan menor nivel de importación del arroz, a diferencia de otros países con menores restricciones (Thuong, 2018).

Con respecto al precio internacional, se toma como referencia a la investigación de Zevallos, titulada *Análisis de impacto de las exportaciones peruanas de quinua durante el periodo 2000-2016*, donde se analizó la relación del precio de exportación con el comportamiento que presentan las exportaciones de quinua de Perú, durante los años 2000 al 2016. Esta tesis usó un análisis de tipo descriptivo, puesto que evaluó la data de acuerdo a cada año que forma parte del estudio, la cual fue recolectada de fuentes secundarias, de MINAGRI, SUNAT y ALADI. Asimismo, logró plantear un modelo que explicaba de qué manera el precio de la quinua afecta a la exportación de dicho producto, a través de la variación de las exportaciones en función al precio que adquiere de acuerdo a la línea de tiempo, se realiza este análisis para encontrar significancia entre las variables, incluyendo a otras variables, como la promoción del producto de forma constante. Se concluyó que, si el precio de quinua se incrementa, las exportaciones también incrementan, entonces la cantidad de oferta del producto se logra afectar por la variación del precio en determinado periodo, de acuerdo con la temporada, y el conocimiento del mismo que tengan los que consumen el producto (Zevallos, 2018).

Se cita el informe de Bonet titulado *Las Exportaciones de Algodón del Caribe Colombiano*, este estudio apoya la alta correlación que existe entre la exportación de algodón del Caribe de Colombia, con el precio internacional expresado en pesos constantes, asimismo, incluye a la rentabilidad por su importancia en la explicación del comportamiento del mercado de algodón de la zona porque la rentabilidad es producida por el precio internacional. Esta variable tiene como indicadores a la tasa de cambio real y al precio internacional expresado en dólares constantes. Al realizar el análisis de la variable precio internacional en los diferentes periodos de exportación por los que está comprendida la investigación, se obtiene que, en la primera etapa, existió bonanza con respecto al precio internacional, pero ya en la segunda mitad del tiempo evaluado se apreció revaluación significativa, puesto que tuvo una baja de precios considerable, que llevo a una crisis alarmante. Se debe acotar que, en la investigación se encontraron otros factores que determinan la exportación del algodón, por ejemplo, la fuerza laboral, entre otros (Bonet, 1998).

Por otro lado, se usó la tesis de Mamani llamada *Factores determinantes de las exportaciones de orégano (Origanum Vulgare L.) en la región de Tacna hacia Brasil período 1993-2013*, que contribuyó con el uso de la regresión econométrica aplicada a la variable precio internacional. Esta investigación tuvo como objetivo principal determinar aquellos factores que influyeron en las exportaciones de orégano desde Tacna hasta Brasil, es por ello que se utilizó una data en serie de períodos, por medio de un análisis de la variable exportación, términos de intercambio, tarifa arancelaria, productividad, producto bruto interno, precio interno e internacional, y, el tipo de cambio real, aplicando una regresión de tipo econométrica, que fue explicada por medio del modelo de Cobb – Douglas. Se concluye que, los factores PBI de Brasil (3,38%), tarifa arancelaria (-0,40%), precio internacional (1,30%), y el tipo de cambio real (7,27%), tuvieron influencia significativa en las exportaciones de orégano entre Tacna y Brasil. El coeficiente determinación es de 0,855, es decir, las exportaciones de orégano serían explicadas en un 85,5% a través de las variables independientes analizadas, con un nivel de error al 0,05, es decir, una confianza estadística del 95% (Mamani, 2015).

Según Benites & Cruz, en su investigación titulada *Determinantes de la oferta exportable de Quinua peruana para el período 2000-2016*, expresa que las acciones poco efectivas del Estado y las elevadas expectativas de los productores por la tendencia de consumo y crecimiento mundial de la quinua originaron la sobreoferta en todo el Perú. Este fue el factor que ocasionó que el precio de la quinua cayera desde el año 2015, trayendo como consecuencia un impacto negativo en los agentes económicos involucrados. Por tal motivo, se buscó determinar los principales factores que determinaron la oferta de exportación de la quinua en el Perú, del 2000 al 2016 mediante el uso de un modelo de tipo econométrico con series de tiempos para el análisis de sus variables: precio de exportación (incidencia negativa), rendimiento (incidencia negativa), producción, precio al productor (incidencia positiva) y número de empresas exportadoras. Se concluyó que el rendimiento y el precio de exportación tienen incidencia negativa en las exportaciones, a diferencia del precio de producción, que incide de forma positiva (Benites & Cruz, 2017).

Finalmente, para el desarrollo de la variable precio internacional se cita a Rojas & Ysa, con la tesis titulada *Factores que explican las exportaciones de la quinua de Perú hacia Estados Unidos durante los años 2007 al 2017*, dentro de las conclusiones que competen a la presente investigación se mencionan las siguientes: existe una correlación

positiva entre el nivel de exportación de la quinua en el Perú y el crecimiento económico de Estados Unidos, esto quiere decir que si el PBI de USA aumenta, las exportaciones de Perú también se incrementarían. Asimismo, se expone que existe una correlación positiva entre el valor de exportación de la quinua del Perú y los precios internacionales a Estados Unidos, esto quiere decir que por cada un dólar que aumente el precio internacional, las exportaciones de quinua aumentarán. Por último, las exportaciones de quinua de Perú hacia Estados Unidos durante 2007 al 2017 fueron afectadas únicamente por factores externos, lo que significa que el exportador debe priorizar el análisis del mercado de destino y la coyuntura internacional antes de factores de producción interna (Rojas & Ysa, 2019).

En relación con los obstáculos técnicos al comercio impuestos por la Unión Europea, la investigación de Weyerbrock & Xia: *Technical trade barriers in US/Europe agricultural trade*, establece que las barreras no arancelarias afectan considerablemente el comercio agrícola y de alimentos de Estados Unidos. El departamento de agricultura identificó que en el año 1996, alrededor de 57 regulaciones entre prohibición de carne tratada, etiquetado de productos y equivalencia de alimentos orgánicos. Estas notificaciones son catalogadas como cuestionables, no respaldadas y justificadas mediante una evaluación de riesgo. Estas mismas tuvieron un impacto comercial de las exportaciones en 899 millones de dólares. Asimismo, se identifica que son ambas naciones cuentan con normas técnicas que impiden la relación bilateral en el sector agrícola. La investigación indica que una de las razones radica en los altos ingresos, consumidores de ambas naciones exigen alta seguridad alimentaria y ambiental, así como los agricultores de ambos países requieren apoyo por parte del gobierno en dicho sector. De la misma forma, se observaron demoras en el control de aduanas, niveles de aceptación de pesticidas y prohibición de importaciones de carne vacuna. Ante este contexto, es probable que al ser naciones desarrolladas y pioneros en establecer nueva tecnologías y nuevos productos, también para nuevas regulaciones cada vez más estrictas (Weyerbrock & Xian, 2000).

De acuerdo con la investigación realizada por Muchopa, Bahta & Ogundeji, denominada *Tariff rate quota impacts on export market access of South African fruit products into the EU market*, se analizaron 33 partidas arancelarias relacionadas con frutas provenientes de Sudáfrica con dificultades originadas por obstáculos técnicos en la exportación a la Unión Europea. Esta investigación realiza una simulación sobre la

inexistencia de medidas no arancelarias, las cuales se reflejan por medio de determinados requerimientos impuestos a Sudáfrica, y mientras existan estas medidas las exportaciones no aumentarían, de ser así Sudáfrica continuaría atravesando pérdidas económicas. Las simulaciones consistían también en la eliminación de medidas arancelarias provenientes de la Unión Europea a frutas y otros factores no incluidos en la contingencia arancelaria. Se identificó que parte de la aplicación de cuotas se deben a la presencia de medidas no arancelarias. De forma ilustrativa se puede decir que, si se eliminan los aranceles de frutas provenientes de las partidas arancelarias estudiadas, las ganancias ascienden a USD 31,943 miles de dólares americanos, pero si junto con la eliminación de aranceles se eliminan las medidas no arancelarias las ganancias llegarían a USD 221 834 miles de dólares; es decir los resultados muestran que el aumento de las exportaciones es mayor con la eliminación de medidas no arancelarias que con la de aranceles y genera mayores ganancias. Asimismo, la eliminación de las medidas no arancelarias involucra la reducción de costos para exportadores y expansión del comercio. Por lo tanto, se concluye que además de la liberalización arancelaria completa de estos productos y la expansión de los contingentes arancelarios también es importante implementar la reducción de las medidas no arancelarias para generar un efecto en las exportaciones sudafricanas (Muchopa, Bahta, & Ogundeji, 2019).

En la investigación de Carrión & Herrera, llamada *Análisis de las causas de las importaciones rechazadas por la Food and Drug Administration [FDA], para los alimentos tradicionales y no tradicionales de origen peruano, en el mercado de los Estados Unidos* se evidencia que, cuando no se cumplen con las medidas fitosanitarias, se produce un impacto considerable. Como ejemplo se menciona a la FDA, que es la institución que controla toda la mercadería que ingresa a los Estados Unidos y en determinado momento, rechazó el ingreso de embarcaciones del mercado peruano, tras evidenciar el incumplimiento de los requisitos establecidos por Estados Unidos. Dicho incumplimiento fue dado por el uso exagerado de pesticidas (en la mayor parte de la mercadería que se quería exportar) y en estado de descomposición con presencia de bacterias, lo que generó la devolución total teniendo como consecuencia las múltiples pérdidas económicas de las empresas involucradas (Carrión, Heredia, & Lenon, 2017).

Asimismo, el estudio de Santeramo, Guerrieri, Lamonaca denominado *On the evolution of trade and sanitary and phytosanitary standards: The role of trade agreements. Agriculture*, precisa que, los acuerdos y medidas comerciales se han creado

como instrumentos políticos, con el fin de liberar y dar favorecimiento al comercio, puesto que busca generar armonía entre los miembros del acuerdo. Esta investigación determina las diferencias entre antes y después de la creación de los acuerdos, y entre los productos que tienen más regulaciones frente a las que han sido reducidas. A su vez, se acota que, a pesar de la existencia de acuerdos, aún existen tratos desiguales entre los diferentes socios económicos. Por otro lado, se explica la forma en qué los países desarrollados se encuentran aplicando las MSF, afirmando que, si se trata de países que difieren en nivel de desarrollo, la aplicación de MSF se vuelve mejor manejable, sin tantas restricciones. Este manejo arroja dos disyuntivas, primero, si las medidas comerciales distorsionan los flujos de tipo comercial de los países en desarrollo, y, segundo, estudiar el bajo nivel de restricciones entre países con niveles de desarrollo diferentes como parte de los acuerdos que fueron tomados entre ellos. Por último, se concluye que los cereales son los productos del sector agroalimentario que más se ha beneficiado con la adopción de acuerdo comerciales, como es el caso de TLC Perú – USA y los acuerdos tomados con respecto a las MSF, que vienen generando políticas de apoyo comercial. Existen múltiples programas que buscan apoyar con información en el manejo del cumplimiento de las normas establecidas, ejemplo la Comisión de Protección Fitosanitaria de Asia y el Pacífico (Santeramo, Guerrieri, & Lamonaca, 2018).

Se identificó un estudio a nivel nacional, que hace énfasis en que los reglamentos técnicos no sólo afectan a las relaciones bilaterales sino también imponen restricciones a países miembros de una integración subregional. Según Vargas, en su investigación denominada *Los reglamentos técnicos como restricciones al comercio contrarios al principio de libre circulación de mercancías consagrado en el Acuerdo de Cartagena*, expresa que, la Comunidad Andina fue creada con fines de integración y cooperación económica a través del principio de libre circulación de mercancías en el acuerdo de Cartagena. En este acuerdo se menciona que cualquier país que sea miembro de la CAN se encuentra prohibido de amparar una medida contraria a los fines de creación de la misma, es decir, cualquier medida sin justificación a los otros países que conforman dicha comunidad, atenta contra los arts. 72 y 73 del Acuerdo de Cartagena, tomando como referencia a la Jurisprudencia del tribunal de justicia de la CAN. Esta investigación analiza como la aplicación de criterios del Tribunal de Justicia de la Comunidad Andina que ha desarrollado resulta primordial para que una medida que un País Miembro de la CAN realice, no constituya una infracción. Asimismo, se constata un análisis realizado

por la Jurisprudencia del Tribunal de la Unión Europea y la OMC, ya que la Comunidad Andina define ampliamente las restricciones de los arts. 72 y 73. Es decir, que incluye cualquier medida que tenga como objetivo restringir las importaciones. Por lo tanto, para la Jurisprudencia Internacional de la Unión Europea y OMC, aquellos reglamentos técnicos que no sean razonables o que restrinjan el comercio de manera innecesaria, son incompatibles con el principio de la CAN (Vargas, 2019).

Otro estudio relacionado a las barreras no arancelarias se presenta en el caso de la investigación de Grundke & Moser denominada: *¿Hidden Protectionism? Evidence from Non-tariff Barriers to Trade in the United States*. *Journal of International Economics*, mencionan los casos sucedidos por el incumplimiento de las barreras impuestas para la importación de productos. Se realizó un análisis de casos denegados durante el período 2002-2004 en países desarrollados, para determinar el impacto que generan estas denegaciones. Se mencionan que las prohibiciones no cuentan con un sustento, puesto que no se realizó un análisis o prueba de una muestra del producto rechazado. Del mismo modo, se evidencia que Estados Unidos aplica un régimen proteccionista de forma oculta mediante las barreras no arancelarias. Una de las consecuencias de las importaciones rechazadas fue la elevación de la tasa de desempleo, originada por disminución de exportaciones por parte de países en desarrollo, estos productos provenían de 93 partidas, y afectaban a 167 socios comerciales durante el período investigado. Al incumplir las normas que establece el mercado estadounidense, el país exportador sufre costos adicionales sustanciales. De acuerdo con la investigación, si los rechazos de productos incrementan, las exportaciones de los países en desarrollo se verán perjudicadas y como consecuencia se obtendrían pérdidas de 2.8 a 5 millones de dólares que afectan el desarrollo económico que buscan (Moser & Grundke, 2019).

Al respecto Thimany & Barrett, en su informe *Regulatory Barriers in an Integrating World Food Market*, establecen que se debe diferenciar dos tipos de barreras comerciales: barreras comerciales informativas y barreras comerciales no informativas. Las primeras solo informan a la persona que tienen el papel de consumidor sobre la calidad del producto y el bienestar, en el segundo caso, se toma en cuenta los estándares que cada país requiere para importar el producto. La investigación concluye que las MSF y OTC que plantea la Unión Europea no originan en mismo nivel de afectación en los países exportadores, a diferencia de las MSF y OTC que plantea los Estados Unidos, las notificaciones de la Unión Europea son menos en comparación con los Estados Unidos y

otros países que pertenecen a la OCDE. Por estas consideraciones es importante ayudar a mejorar la realidad de los países en desarrollo y su comercio agrícola que vienen encontrándose perjudicados, con asistencia técnica y financiera, puesto que la mejor forma de atravesar victoriosamente las MSF y OTC es alcanzando un nivel de seguridad, y de esa forma estos países puedan cumplir con los requisitos de cada país importador, y puedan estos países participar activamente en el flujo comercial (Thilmany & Barrett, 1997).

En la investigación de Tello, denominada *Las Restricciones no Arancelarias: Los reglamentos técnicos su impacto en el Comercio Peruano*, expresa que los reglamentos técnicos llegan a ser muy perjudiciales para el comercio en el Perú, concluye esto porque aproximadamente representan un 60% de la totalidad de requisitos de tipo no arancelario que les son impuestos a los exportadores peruanos, con mayor proporción al sector agrícola, y al sector de prendas de vestir. Asimismo, los reglamentos impuestos presentan mayor realce cuando se aplican a países en desarrollo, este tipo de restricciones se han convertido en el requerimiento más complicado por encima de la aplicación de aranceles, por su aspecto proteccionista que genera la reducción del flujo comercial entre países (Tello, 2007).

A continuación, se mencionan las investigaciones que se emplearon como base metodológica, para la aplicación del modelo gravitacional como método econométrico, en la investigación:

La investigación de D'Elía, Galperín, Michelena & Molina, denominada *Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras*. En esta investigación se realizaron evaluaciones mediante la aplicación de métodos cuantitativos para determinar el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos en las exportaciones argentinas de manzanas y peras, con la finalidad de encontrar las restricciones que generan este tipo de barreras en las exportaciones. Se consideró necesario el uso de un modelo econométrico, a través de la aplicación del modelo gravitacional para el análisis de sus resultados. Para desarrollar el análisis cuantitativo, las variables medidas sanitarias y fitosanitarias, y, los reglamentos técnicos, fueron agrupados en una sola variable, que llevo por nombre Medidas No Arancelarias, representada por la abreviatura MNA. Además, se usaron variables adicionales a las de

la propia investigación para completar la ecuación de gravedad, como las variables PIB doméstico y del socio comercial, distancia, comlang, smctry, contig, y colony. Los resultados de la aplicación del modelo gravitacional por medio de la estimación por Poisson, evidenciaron lo siguiente: En las estimaciones realizadas, resultan estadísticamente significativos los coeficientes de las variables PIB doméstico y del socio comercial, distancia, comlang, smctry y MNA. Con respecto a la variable MNA, que representa las medidas sanitarias y fitosanitarias, y los reglamentos técnicos, se menciona que, las medidas no arancelarias (MNA), tienen un efecto restrictivo sobre las exportaciones de manzanas y peras argentinas: durante el período 1995-2010, ya que demostraron obtener un 25% menos de exportaciones de lo que hubieran sido de no existir esas medidas. Los resultados del trabajo confirman el potencial restrictivo de este tipo de medidas sobre el comercio, en línea con las conclusiones de otros estudios para distintos productos y países. (D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina, 2013).

La Investigación de Arrieta, titulada *Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos con base de datos del 1995 al 2015*, tiene como objetivo principal probar por medio del análisis y la medición, los efectos de creación y desviación comercial del TLC entre Perú y Estados Unidos. La investigación planteó utilizar un modelo de equilibrio general, sin embargo estos sólo consideran efectos de liberar una economía totalmente aislada y no aplicaría para acuerdos comerciales bilaterales. Por lo tanto, se realiza el uso de la ecuación gravitacional, la cual es aplicable para relaciones bilaterales, se puede conocer la cantidad comercializada entre 2 países y es posible que se puede incrementar con el uso de otras variables macroeconómicas. Asimismo, aparte de aplicarse para el intercambio total de los dos socios también es aplicable para el comercio de un bien o producto. De la misma manera, permite el uso de una variable distancia que se interpreta como el costo del intercambio en el flujo comercial de socios. Esta investigación utilizó en la ecuación, tres variables dummies importantes en el análisis que comprueban la hipótesis mediante el estudio de creación y desviación comercial producto del TLC Perú y Estados Unidos. Se analizó el efecto en 21 secciones del sistema armonizado. Los resultados trajeron consigo que si bien el TLC trae efectos positivos estos no son tan significativos para el comercio. El TLC no generó incremento en 14 secciones del arancel de aduanas ocasionado por la desviación comercial intrabloque. No obstante, presentó beneficios en 17 secciones. Mientras tanto las demás secciones, no presentaron resultados

significativos para efectos del comercio intrabloque. Sin embargo, tuvieron resultados positivos en la creación o desviación comercial de importaciones y exportaciones. La investigación demuestra aprovechar los beneficios del TLC y el uso de la ecuación de la gravedad para analizar variables influenciadas en este mismo acuerdo. (Arrieta, 2018).

Para la variable medidas sanitarias & fitosanitarias se tuvo como referencia las siguientes investigaciones:

Tabla 3. Investigaciones usadas como referencia de la variable MSF

Autor de la investigación	Año de la investigación	Nombre de la investigación
Jouanjean, Maur & Shepherd	2016	<i>US phytosanitary restrictions: the forgotten non-tariff barrier</i>
Disdier, Fontagné & Momuini	2008	<i>The impact of regulations on agricultural trade: Evidence from the SPS and TBT agreements. Barriers to agricultural exports from</i>
Henson & Loader	2001	<i>developing countries: The role of sanitary and phytosanitary requirements</i>
Iacovone	2015	<i>Análisis e Impacto de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</i>
Thuong	2018	<i>The effect of Sanitary and Phytosanitary measures on Vietnam's rice exports</i>
Carrión & Herrera	2017	<i>Análisis de las causas de las importaciones rechazadas por la Food and Drug Administration [FDA], para los alimentos tradicionales y no tradicionales de origen peruano, en el mercado de los Estados Unidos</i>

Santeramo, Guerrieri, Lamonaca	2019	<i>On the evolution of trade and sanitary and phytosanitary standards: The role of trade agreements Agriculture</i>
Vijith	2016	<i>Impact of non-tariff barriers on Indian exports: An econometric analysis.</i>
Peterson, Grant, Roberts & Karov	2013	<i>Evaluating The Trade Restrictiveness Of Phytosanitary Measures On U.S. Fresh Fruit And Vegetable Imports.</i>
D'Elía, Galperín, Michelena & Molina,	2013	<i>Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras.</i>
Arrieta	2018	<i>Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos</i>

Fuente: Datos extraídos de Scopus (2019), Web Of Science (2019), Google Scholar (2020).

Elaboración propia.

Para la variable, precio internacional se tuvo como referencia las siguientes investigaciones:

Tabla 4. Investigaciones usadas como referencia de la variable Precio Internacional

Autor de la investigación	Año de la investigación	Nombre de la investigación
Bonet	1998	<i>Las Exportaciones de Algodón del Caribe Colombiano</i>
Benites & Cruz	2017	<i>Determinantes de la oferta exportable de quinua peruana para el periodo 2000-2016</i>
Mamani	2015	<i>Factores determinantes de las exportaciones de orégano (Origanum</i>

Zevallos	2018	<i>Vulgare L.) en la región de Tacna hacia Brasil periodo 1993-2013 Análisis del impacto de las exportaciones peruanas de quinua durante el periodo 2000 – 2016. Factores que explican las exportaciones de la quinua de Perú hacia Estados Unidos durante los años 2007 al 2017</i>
Rojas & Ysa	2019	<i>Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras.</i>
D'Elía, Galperín, Michelena & Molina	2013	<i>Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos</i>
Arrieta	2018	

Fuente: Datos extraídos de Scopus (2019), Web Of Science (2019), Google Scholar (2020).
Elaboración propia.

Para la variable obstáculos técnicos al comercio se tuvo como referencia las siguientes investigaciones:

Tabla 5. Investigaciones usadas como referencia de la variable OTC

Autor de la investigación	Año de la investigación	Nombre de la investigación
Muchopa, Bahta & Ogundeji	2019	<i>Tariff rate quota impacts on export market access of South African fruit products into the EU market.</i>
Thimany & Barrett	1997	<i>Regulatory Barriers in an Integrating World Food Market</i>
Weyerbrock & Xia	2000	<i>Technical trade barriers in US/Europe agricultural trade</i>
Grundke & Moser	2019	<i>Hidden Protectionism? Evidence from Non-tariff Barriers to Trade in the</i>

		<i>United States. Journal of International Economics</i>
		<i>Los reglamentos técnicos como restricciones al comercio contrarios al principio de libre circulación de mercancías consagrado en el Acuerdo de Cartagena.</i>
Vargas	2018	
		<i>Las Restricciones no Arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano.</i>
Tello	2007	
		<i>Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras.</i>
D'Elía, Galperín, Michelena & Molina	2013	
		<i>Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos</i>
Arrieta	2018	

Fuente: Datos extraídos de Scopus (2019), Web Of Science (2019), Google Scholar (2020).

Elaboración propia.

1.2. Bases teóricas

La aplicación de teorías en las investigaciones permite explicar el fenómeno de estudio de manera completa, profunda y coherente mediante una visión sistemática (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 69). Para el presente estudio se encontraron algunas que forman parte de la teoría clásica y neoclásica del comercio internacional, las cuales han sido aplicadas hasta la actualidad.

Como primera teoría clásica, **la Teoría de la Ventaja Absoluta** guarda relación con la presente investigación, ya que radica en la importancia que tiene el libre comercio con las ganancias de que se incrementan en el país que logra exportar sus productos.

Esta teoría es una de las principales teorías del comercio, la cual se basa en las diferencias entre países expuesta por Adam Smith en su libro “Una Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones”, se destaca la importancia del libre

comercio en orden que las ganancias se vean incrementadas. Se enfoca en que cada país debe especializarse en la producción de bienes en los cuales tenga ventaja absoluta, es decir en los que el costo de producción sea menor e importar aquellos bienes provenientes en los que no goza de ventaja absoluta, los cuales provienen de otros países con ventajas absolutas en dicho producto (Gonzales, 2011). La ventaja absoluta la gozan los países con menores costes de producción.

Palmieri (2019) explica que Smith basa la ventaja absoluta con respecto al trabajo, es decir horas hombre. Un país es capaz de tener ventaja absoluta si necesita menos recursos en términos horas hombre a diferencia de los competidores con respecto a un bien. Sin embargo, se debe dar cuenta que el autor basa el trabajo como el único factor productivo y lo declara homogéneo a nivel mundial.

Con respecto a lo mencionado, la quinua exportada de empresas exportadoras de Lima, provienen de distintas provincias. Frente a su principal competidor (Bolivia), Perú cuenta con mayor industrialización, y el alcance de la mano de obra fácilmente, lo cual involucra la reducción de costos en producción. Asimismo, se debe resaltar que la quinua es cultivada y cosechada no solo en los andes sino también al nivel del mar; lo cual contribuye a que el país ha logrado aprovechar las ventajas naturales con las que contaba (Cely & Dúcon, 2015).

De la misma forma, se menciona a la **Teoría del Superávit Comercial**, la cual dominó en los siglos XVI, XVII y los inicios del siglo XVIII, en donde se defendía el enriquecimiento de España, Inglaterra o Francia (primeros estados que llegaron a constituirse naciones). Los mercantilistas crearon esta teoría porque utilizaban la balanza comercial favorable como estrategia para incrementar las riquezas de sus países, es decir, que sus exportaciones sean mayores a sus importaciones, puesto que en ese tiempo la diferencia se liquidaría en oro.

La cualidad principal de la Teoría del Superávit Comercial es justificar al proteccionismo comercial que se aplicaban a los países, en aquellos tiempos las barreras comerciales eran de tipo arancelarias, puesto que los aranceles incrementaban los precios que tenían que asumir el exportador, es decir, el país importador generaba una medida para obstruir la entrada de los otros estados, aplicando políticas proteccionistas y así fomentar las exportaciones de sus productos nacionales.

La relación de esta teoría y la presente investigación es el uso de las barreras comerciales, y se puede presumir que EE.UU ocupó políticas proteccionistas contra Perú, en las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, a través de las medidas sanitarias y fitosanitarias, ya que debido a la exigencia del mercado estadounidense con su larga lista de requisitos indispensables para el ingreso de productos ha generado en los exportadores peruanos una dificultad para cumplirla de manera exitosa.

Dentro de las teorías que obedecen al proteccionismo comercial, se contó con la **Teoría de Singer y Prebish**, los creadores de esta teoría fueron dos economistas oriundos del continente sudamericano, pertenecientes al Centro de Estudios para América Latina CEPAL. En el año 1950, realizaron el análisis del comercio internacional, precisamente tomaron en cuenta a países industrializados, y a países en desarrollo, con la intención de observar el resultado desfavorable de la relación real de intercambio en los países en desarrollo. Esto se debe a que el país desarrollado ocupa una política comercial de proteccionismo selectivo, y recomienda a los países en desarrollo hacer lo mismo en cuanto a sus importaciones (García-Sordo, 2011).

La de **Teoría de Singer y Prebish** se aplica de forma parecida a la Teoría del Superávit, puesto que también hace referencia al proteccionismo comercial que aplica un país desarrollado sobre un país en desarrollo. La relación que guarda con la presente investigación se debe a que EE. UU. (país desarrollado) sale más beneficiado con la importación de materia prima del país en desarrollo (Perú) porque luego la industrializa para convertirla en nuevos productos, gracias a la capacidad de los recursos (maquinarias) que poseen para la transformación en productos con valor agregado a comparación de Perú país caracterizado por ser exportador de materia prima.

Para explicar que ocurre con las barreras comerciales también se cuenta con las **Teorías de Intercambio Desigual**, dentro de las cuales, se rescatan dos, la **Teoría del Intercambio Desigual de Myrdal (1957)**, estudia cuáles son los efectos del liberalismo comercial, concluyendo que a corto plazo podría dar beneficios, pero si se produjera a largo plazo, solo favorecería a los países que son desarrollados. Las inversiones industriales tendrán preferencia por las regiones ya desarrolladas que cuenten con industrias, generando empobrecimiento de las no desarrolladas, es decir, la población se dirigirá a las regiones con mayor expansión, en busca de oportunidades laborales, acrecentando la brecha entre las regiones. Luego, se encuentra la segunda **Teoría del**

Intercambio Desigual de Braun (1973), que básicamente se interroga lo siguiente: ¿Por qué las mercancías fabricadas en los países de salarios bajos no conquistan con facilidad los mercados de aquellos países que presentan salarios altos?, a lo que se responde que, los países con salarios altos, que serían países desarrollados, se protegen con diversas barreras al comercio. Entonces, el gran problema de las naciones no desarrolladas se encontraría en el déficit comercial, que conlleva a un endeudamiento, y, por ende, impide el crecimiento económico (García-Sordo, 2011).

La **Teoría del intercambio desigual según Braun**, describe que es lo que ocurre con las barreras comerciales, y guarda relación con el problema planteado, con respecto a las barreras que se presume que EE. UU., impuso a Perú sobre las exportaciones de quinua durante el periodo investigado, puesto que, establece que aquellos países que son desarrollados, como EE. UU., protegen su economía con barreras al comercio, y originan en los países subdesarrollados como Perú, un déficit comercial, que impediría el crecimiento económico de este país.

Para fundamentar el comportamiento del precio internacional, se tomó en cuenta la teoría clásica denominada, **Teoría de la Demanda Recíproca**, elaborada por John Stuart Mill, y, establece que, el comercio de exportación de determinado país, será fortalecido en la misma medida que este compre o importe mercancías producidas en otro. Explica que para que un país sea económicamente exitoso debe sostener su superávit relativo de sus exportaciones sobre sus importaciones. Esta teoría complementa a la teoría Ricardiana con la oferta y la demanda. Establece que la relación real de intercambio sería, aquella que iguale la oferta de exportación de un país con la demanda de importación del otro país (García-Sordo, 2011).

Esta teoría guarda relación con la presente investigación, puesto que, establece que, cuando el intercambio comercial es entre naciones de diferentes tamaños, una pequeña y otra grande, o una desarrollada, y otra sub-desarrollada, el país más beneficiado sería el país pequeño, es decir, el sub-desarrollado; ya que la relación real de intercambio se sitúa con más cercanía al país grande, es decir, al desarrollado, puesto que, la oferta del pequeño es inferior a la demanda que requiere el grande, y, esto motiva a que el precio de venta para exportar aumente. Es decir, se puede concluir que, la influencia de la variable precio internacional con la exportación de la quinua, guarda relación con el intercambio comercial del producto entre socios comerciales de diferente tamaño,

favoreciendo al exportador, puesto que es subdesarrollado, originando que los precios se incrementen y la exportación también.

Si se trata de teorías neoclásicas, se menciona a la **Teoría de los neoclásicos Hecksher y Ohlin**, tratando de explicar el comercio internacional, se plantean la interrogante siguiente: ¿cómo se explica la diferencia de productividad en los diferentes países?, y se la responden de la siguiente manera, la explicación del comercio internacional se encuentra en diversa dotación de factores que tiene cada país, o, de la misma forma, la escasez de los mismos (tierra, trabajo, capital), estos factores originan distintos precios. Así se tiene que, los países con abundancia de recursos naturales y mano de obra (como es el caso de Perú para la producción de quinua), pero con escasez de capital; y existirá otros países, que no contarán con abundancia del recurso natural, y/o de la mano de obra, pero si contarán con capital, o con capital y mano de obra (como es el caso de EE. UU. Como país importador de quinua), y esto influirá en el comportamiento de los precios de exportación asignados al producto (García-Sordo, 2011).

Asimismo, se menciona a la **Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional**, en donde los precios del mercado a nivel internacional van a depender de diferentes factores, que obedecen a la producción y al precio de la mercadería, lo que lograría las siguientes interdependencias, por un lado, los precios de las mercaderías y factores productivos, y, por otro lado, remuneraciones y la distribución de los ingresos que determinan cómo está estructurada la demanda (García-Sordo, 2011). Entonces de acuerdo con la investigación, con respecto al comportamiento de la variable precio internacional, se tendría que, éste dependerá de diversos factores, que se encuentran interrelacionados. El problema de la investigación parte de la idea de que el precio internacional sería una barrera comercial, y, según lo establece esta teoría, el precio de un producto se desenvuelve en el mercado debido a determinados factores, entonces, en definitiva, se tendría que determinar si constituye un factor influyente negativo hacia la exportación de un producto, para el caso específico, la quinua.

Para el análisis de la variable Precio Internacional, fue importante tomar consideración de lo que es la Elasticidad - Precio de la Demanda, y, diferenciar entre, la **Demanda Elástica** y la **Demanda Inelástica con relación al precio**.

La elasticidad en relación con la demanda, describe la variación que tiene la demanda de un bien o servicio ante los cambios de precios del mismo, entonces, la elasticidad de la demanda explicaría la variación en porcentaje de la cantidad de demanda del producto con respecto a las variaciones porcentuales del precio, quien crea este término es Alfred Marshall, y a través de él, pretendía demostrar la relación entre el precio y la demanda, que de manera general, resulta ser decreciente, por ejemplo, cuando la demanda de determinado bien o servicio presenta sensibilidad a las variaciones de precio, se establece que tiene una demanda elástica, suele suceder el mercado de mucha competencia por sus productos ofrecidos, donde un cambio de precio nos lleva a consumirle el producto a la competencia (Cervantes & Aparicio, 1993).

Lo correspondiente sería analizar la elasticidad en relación con el precio de la demanda, según Cervantes y Aparicio, en la Elasticidad – Precio de la demanda, la elasticidad guarda relación directa con el gasto total del producto o de los bienes que se comercializan, por tal motivo, es necesario saber el gasto total que se realiza en la compra del producto o del bien, para lograr determinar el efecto del precio (cuando sube y cuando baja), sobre la demanda del mismo. Para lograr entender esta definición es necesario definir lo que es Gasto Total, así tenemos que es, la multiplicación del precio asignado al producto o bien, con la cantidad de producto o bien consumido, es decir el ingreso total del producto, calculado de acuerdo al precio asignado. Se asigna la siguiente ecuación:

$$(P_i) \times (Q_i) = GT$$

Donde:

- **i:** Producto o bien
- **P:** Precio
- **Q:** Cantidad
- **P_i:** Precio asignado al producto o bien,
- **Q_i:** cantidad de producto o bien consumido,
- **GT:** Gasto Total.

Una vez definido lo que es el Gasto Total, con relación al producto o bien, se generan supuestos sobre cuál es el comportamiento del Gasto Total, y, de la demanda cuando existen variaciones en el precio. Estos supuestos obedecen los tipos de elasticidad – precio con respecto a la demanda, así se obtienen los siguientes supuestos:

1. Cuando la demanda es de tipo elástica, el precio del producto o del bien disminuye, el gasto total incrementa, y cuando el precio aumenta, el gasto total del producto o del bien llega a disminuir. En este caso la relación es negativa, es decir, inversa.
2. Cuando la demanda es de tipo inelástica, el precio del producto o del bien disminuye, y por ende el gasto total disminuye, y cuando el precio aumenta, el gasto total del producto o del bien llega a aumentar.
3. También tenemos el tipo de elasticidad unitaria, en este caso, cuando disminuye o incrementa el precio, el gasto total del producto o bien adquirido permanece constante, y se mostrará modificaciones (Cervantes & Aparicio, Teoría Macroeconómica, Mercados y Precios. Estudio de la Elasticidad y sus Aplicaciones al Campo del Comercio Internacional., 1993, pág. 72).

En el siguiente cuadro se puede apreciar cuál es el comportamiento del Gasto Total, y por ende de la demanda, cuando el precio presenta variaciones.

Tabla 6. Efectos en el gasto total cuando varía el precio

Tipo de Demanda	Variación del Precio	Gasto Total
Elástica	Aumenta el Precio	Disminuye
$E > 1$	Disminuye el Precio	Aumenta
Unitaria	Aumenta el Precio	No Varía
$E = 1$	Disminuye el Precio	No Varía
Inelástica	Aumenta el Precio	Aumenta
$E < 1$	Disminuye el Precio	Disminuye

Fuente: Cervantes & Aparicio (1993)

Elaboración Propia.

Finalmente, es necesario contextualizar la **Teoría de la Integración Económica**, la cual explica el proceso a través del cual un grupo de países deciden volverse socios comerciales, para lograr mermar las barreras que existen entre estos países en las exportaciones e importaciones de este grupo de países, guarda relación con la investigación puesto que se toma en consideración el TLC con EE. UU., y las barreras comerciales en la exportación de la Quinua.

Para definir la integración económica, no se puede dejar de mencionar a Balassa, quién la describe como:

“El proceso o estado de cosas por las cuales diferentes naciones deciden formar un grupo regional”; además considera que es “un proceso que está acompañado de medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diferentes estados nacionales; visto como un estado de las cosas, la integración puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales” (Balassa, 2013).

Otra forma de definir a la Integración económica es la del autor Villamizar, quien la define como:

“proceso a través del cual los países participantes convienen eliminar los derechos arancelarios y las restricciones de todo orden a las importaciones de productores originarios de sus respectivos territorios, pudiendo estas medidas acompañarse de políticas comunes en lo económico y social” (Villamizar, 2000).

Según Daniels, Radebaugh, & Sullivan (2010) existen tres formas de estudiar la integración económica: Integración global, Integración bilateral e Integración regional. Si se habla de Integración Global, interviene la Organización Mundial del Comercio (OMC); organismo rector del Sistema Multilateral de Comercio. Sin embargo, antes de explicar la evolución del OMC y su funcionamiento es importante mencionar a su antecesor: GATT (por sus siglas en inglés, General Agreement on Tariffs and Trade), y en español, Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio. Este acuerdo fue firmado en el año 1947 y estuvo conformado por 23 países. Las Naciones Unidas contribuyeron a la realización de ésta con la intención de reducir aranceles y suspender cuotas. Uno de los principios más importantes del GATT es el comercio sin discriminación plasmado en la cláusula de la nación menos favorecida (NMF), en donde se exigía a todos los países miembros a abrir sus mercados de forma igualitaria, es decir, si a un país se le brindaba beneficios, automáticamente le correspondía a todos independientemente si formaban parte del acuerdo o no (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010).

Sin embargo, este acuerdo empezó a presentar problemas debido a la transformación del comercio mundial que con el tiempo se volvió más complejo, ya que aplicar las mismas normas para los productos elaborados internamente que a las importaciones no dio buenos resultados. Además, el rápido crecimiento del comercio de servicios (No estaba incluido en las reglas del GATT) ocasionó que fuera difícil llegar a un acuerdo o no. Es así como se creó la OMC en el año 1995, con la intención de ejercer una transformación importante respecto al sistema GATT; aportando nuevos elementos

que consoliden y fortalezcan el sistema del comercio internacional: la propiedad intelectual, comercio de servicios, inversión, medidas sanitarias, higiene industrial, barreras técnicas para el comercio, agricultura y textiles. Actualmente, está conformada por 150 miembros (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010).

El papel principal de la OMC “es el de guardián del cumplimiento de los principios y normas que rigen el comercio internacional, además de crear las condiciones para que todos los integrantes del organismo mantengan un dinámico proceso de negociaciones que elimine gradualmente las barreras al comercio y permita subsanar los desacuerdos y contradicciones que existan en materia de interpretación de las normas a aplicar” (WTO, 2019).

La integración bilateral se refiere a acuerdos de comercio preferencial (ACP) o Tratados de Libre Comercio (TLC). Estos tratados se dan entre dos países, como por ejemplo TLC Perú-Estados Unidos, o entre un país y varios países unidos por un tratado de libre comercio como el TLC Perú – Unión Europea. La resolución de diferencias en este escenario es más fácil a comparación con los de la OMC, porque son menos los involucrados (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010).

Este enfoque se refiere al tratado regional de comercio (TRC), cuya definición es la “integración circunscrita a una región en la que participan más de dos países cuya características principales son la proximidad geográfica entre países, consumidores con gustos similares por lo que los canales de distribución se desarrollan con facilidad y una historia e intereses comunes entre países vecinos lo que permite una mejor coordinación de políticas” (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010).

La mayoría de los autores coinciden que la integración económica no es un suceso, sino un proceso que tiene cinco etapas. A continuación, se mencionan las etapas clasificadas por Balassa Bela (1964):

La Zona de Libre Comercio, es la forma más simple de integración en donde dos o más países deciden eliminar de manera inmediata o gradual las restricciones arancelarias al comercio (barreras arancelarias o no arancelarias) (Villamizar, 2000).

El principal obstáculo que presenta esta etapa es la necesidad de realizar controles fronterizos para verificar si los productos importados deben ser restringidos o no. Sin embargo, existe una forma de facilitar el ingreso mediante las normas de origen,

definidos como los criterios necesarios para poder determinar la procedencia de un producto. La aplicación de estas reglas o normas de origen ayuda a determinar las restricciones o derechos aplicados en las importaciones porque varían según el origen de las mercancías (Petit, 2014).

Unión Aduanera, es una etapa similar a la zona de libre comercio solo que en este caso no solo se eliminan las barreras arancelarias o no arancelarias, sino que, además, los estados se ponen de acuerdo para establecer un arancel o tarifa externo común, los que serán aplicables a todos los productos que lleguen de países terceros. El obstáculo de esta etapa consiste en brindarle mayor esfuerzo en las negociaciones y acuerdos, ya que al tener una tarifa común, es probable que las estructuras productivas de los estados se vean afectadas (Petit, 2014).

El mercado común es como la unión aduanera, pero en este caso se incluye la libre circulación de factores productivos de los países miembros. A comparación de las dos etapas mencionadas en donde solo se enfocan en las mercancías, en este punto, se hace referencia a la liberación efectiva de servicios, personas, capitales y mercancías. No existen obstáculos para el traslado de personas empresarias o trabajadoras en ninguno de los estados miembros (Petit, 2014).

La unión económica es una etapa avanzada con respecto a la integración económica regional, no solo se eliminan los aranceles, se impone un arancel común, se enfoca en la libre circulación de factores, sino que además es necesario la armonización de políticas económicas y sociales (Villamizar, 2000).

Asimismo, Petit (2014) la define de la siguiente manera: “La unión económica incluye la unión monetaria o de las paridades de las monedas, cuya fase más avanzada puede conducir a la circulación de una moneda única y a la instauración de una autoridad monetaria central, como es el caso, por ejemplo, de la Eurozona” (Petit, 2014).

La integración total, es la etapa es la más avanzada e intensa de la integración porque consiste en la unificación de políticas. Para llevar a cabo una integración total se necesita la presencia de una autoridad supranacional que se encargará de tomar decisiones con respecto a temas de política fiscal, cambiaria y monetaria. Asimismo, cualquier decisión en particular deberá ser aprobada o autorizada por dicha entidad (Petit, 2014).

Tabla 7. Niveles de la Integración Económica

Zona de libre comercio	Anulación de aranceles				
Unión aduanera	Anulación de aranceles	Arancel externo común			
Mercado común	Anulación de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores		
Unión económica	Anulación de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	
Integración total	Anulación de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	Unificación de políticas

Fuente: Franco & Robles (1995).
Elaboración propia.

Para poder conocer la relación comercial entre países es importante definir el concepto del Tratado de Libre Comercio. Se conoce como TLC a un tratado de libre comercio, que significa que los países integrantes del acuerdo deciden eliminar los aranceles para el comercio que realizan entre sí. Es decir, con un TLC, los países involucrados deciden tener un “gran mercado doméstico” (Cornejo, 2005).

Otra definición que se encontró es el siguiente:

“Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento legal (bilateral o de más partes) de carácter vinculante, es decir de cumplimiento obligatorio, que tiene como objetivo consolidar el acceso de bienes y servicios, favorecer la captación de inversión privada y contar con reglas estables para facilitar el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes. En ese sentido, un TLC incorpora temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales, medio ambientales, entre otros, con la finalidad de profundizar el proceso de apertura comercial e integración de las economías. De igual forma, un TLC está enfocado a preservar y resguardar los sectores más sensibles de la economía para fortalecer las capacidades institucionales de los países que lo negocian” (MINCETUR, 2005).

“Es cualquier acuerdo comercial que permita la importación de bienes de países signatarios de la preferencia a tasas arancelarias más bajas que las impuestas a las importaciones de terceros países. Esta preferencia puede ser parcial (como una reducción de aranceles del 50 por ciento) o total, el cual puede ser aplicada

a uno o más sectores o aplicarse a todo el comercio de bienes y servicios” (Krueger, 1995).

Después de haber analizado las definiciones, se llega a la conclusión de que los TLC se encuentran dentro de la clasificación de formas de integración en la de bilateral y en los niveles de integración en la de Zona de Libre Comercio.

Perú y Estados Unidos han mantenido relaciones comerciales por casi 28 años, de la cual ambos países se han visto beneficiados en distintos ámbitos, tales como económico, social y financiero. A lo largo de los años, esta alianza se ha ido fortaleciendo, llegando a concretarse en un acuerdo bilateral.

Se debe tener en cuenta que el primer acercamiento de Estados Unidos a Perú no fue de manera directa sino mediante un acuerdo entre países andinos (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú).

Se considero pertinente mencionar a la **ATPA (Andean Trade Preference Act – Ley de Preferencias Arancelarias Andinas)**, esta es, la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas fue un régimen de excepción expedido el 4 de diciembre de 1991 por el presidente estadounidense George Bush cuya propuesta fue autorizar por diez años beneficios comerciales preferentes a los países andinos: Ecuador, Perú y Colombia a cambio de su ayuda en la lucha antidroga. Esta ley fue diseñada a raíz de la lista de eventos relacionados al tráfico de drogas que ocurrieron en los años 80 como la incautación inmensa de cocaína en Washington D.C. del 15 de abril de 1989 a tan solo unas cuadras de la Casa Blanca, motivo por el cual desencadenó la preocupación del estado estadounidense, hecho que pudiese considerarse como epidemia nacional de consumo de cocaína para la opinión pública.

En setiembre de 1989, el presidente George Bush. presentó una posible solución mediante una estrategia antidrogas en donde se disminuya el porcentaje de ingreso ilegal de drogas al territorio norteamericano mediante el financiamiento, apoyo militar y un tratamiento comercial preferente a los países productores de la hoja de coca como Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia. Estados Unidos asumía la responsabilidad mutua de este problema: los consumidores (USA) y los productores (Países Andinos), es por ello que se coordinó una reunión con los presidentes de los países involucrados.

La Cumbre Andina fue realizada el 15 de febrero de 1990 en Cartagena, Colombia, en dicha Cumbre los presidentes de los distintos países ofrecieron su

colaboración en la lucha antidrogas pero consideraban como una mejor opción la sustitución de cultivos, ya que millones de personas dependían de la industria de la droga para subsistir es por ello que generar fuentes de alternativas de ingresos para volverlos menos dependientes (Venero, 2009).

Esta ley fue aprobada por el Congreso de USA en diciembre de 1991 brindando un mayor acceso al mercado mediante la eliminación de barreras a más de 5600 partidas arancelarias (Miguel, Durán Lima, & Schuschny, 2007).

Asimismo, se hace mención de la **ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act - Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga)**, tal se mencionó, la razón principal de la aprobación del ATPA fue contar con las herramientas necesarias para la lucha contra el narcotráfico, esta ley generó efectos positivos en el comercio internacional incrementando la balanza comercial entre los países beneficiados y EE.UU (Sotomayor, 2005).

El congreso de los Estados Unidos aprobó el nuevo texto y amplió los beneficios del ATPA bajo la nueva denominación de “Ley de Promoción Comercial Andina y Erradicación de la Droga” conocida por sus siglas en inglés como ATPDEA (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, el 6 de agosto del 2002, con la firma del presidente George W. Bush acabando con la incertidumbre del 4 de diciembre del 2001, fecha que iba a ser renovada el ATPA. En este nuevo régimen se ampliaron los beneficios preferenciales a 650 nuevos productos como calzado, petróleo y derivados, manufacturas de cuero, confecciones y atún (Castrillón, 2005).

Con respecto al **TLC entre Estados Unidos y Perú**, se dice que, el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE. UU. se firmó en Washington en el 2006, entrando en vigencia el 1 de febrero de 2009. Los temas para tratar se basan en Comercio de bienes y servicios, comercio electrónico, telecomunicaciones, contrataciones gubernamentales, promoción y protección recíproca de las inversiones, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y de protección del Medio Ambiente, etc.

Los objetivos generales de este acuerdo son:

- Garantizar el acceso preferencial de las exportaciones peruanas

- Eliminar las distorsiones causadas por aranceles, subsidios, cuotas de importación y barreras no arancelarias.
- Incentiva la inversión privada nacional y extranjera para el desarrollo de economías de escala mediante la eficiencia de factores productivos
- Mejora la calidad de la vida de las personas a través del acceso de productos más baratos, pero de mayor calidad, expande la oferta de empleos, incrementa el salario del sector exportador.
- Refuerza la estabilidad política, económica y de las instituciones para consolidar el mercado de capitales.
- Incrementa la productividad de las empresas peruanas para la obtención de tecnologías más modernas y a menor precio, así como también promueven las exportaciones de bienes y servicios con valor agregado (Acuerdos Comerciales del Perú, 2020).

Finalmente, se presenta la definición y posterior contextualización del **Modelo Gravitacional**, este modelo económico, es considerado uno de los modelos más eficaces para el análisis de flujos comerciales entre países, se realiza a través de métodos matemáticos y físicos. Este modelo permite responder a las preguntas sobre quien comercia con quien y resalta dos puntos importantes: El nivel de ingresos de un país, el cual es medido a través del Producto Bruto Interno (PIB), así como la distancia geográfica existente entre los países. Con este método se observan los efectos de la distancia y fronteras, los cuales pueden desanimar el comercio para cualquier país (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2012).

Este modelo consiste en agregar a este último concepto, la aplicación de la Ley de Newton, que involucra la atracción o gravedad, y analizarlo con el nivel de ingreso, la distancia geográfica, el tipo de cambio, el lenguaje, cultura, etc. (Cafiero, 2005).

Es importante establecer cuáles son las diferencias resaltantes del modelo gravitacional con los otros modelos económicos, para así comprender por qué fue escogido para la presente investigación.

En la investigación de Kreinin y Plummer (2012), quienes realizaron un estudio de las diferencias de los distintos métodos para medir los efectos que produce en el flujo comercial, un acuerdo comercial, o relación bilateral. Primero, valga aclarar que existen

estudios de estos efectos de dos tipos, el estudio ex-ante, y, el estudio ex-post, para los estudios ex-ante, se usará los Modelos de Equilibrio General (MEG), y, para los estudios ex-post, se destaca el uso del modelo gravitacional, a través de la ecuación de gravedad, y de esta forma, se mide los efectos de los acuerdos comerciales o las relaciones bilaterales entre países, y, se resalta las falencias que tuvieron los MEG, en sus predicciones. Como segunda característica diferencial, los MEG, presentan alta sensibilidad frente a los supuestos que asumen, y no tiene dimensión temporal, ya que, por su naturaleza, el modelo sería estático, que lo vuelve, no adecuado para analizar acuerdos comerciales de largos periodos (Kreinin & Plummer, 2012). Trejos da el alcance de una limitación más de las MEG, puesto que este tipo de modelos, solo permiten tener consideración de aquellos efectos de liberalización de una economía que se encuentra completamente aislada, es decir, evaluar solo un país, cosa que no ocurre con el modelo gravitacional, puesto que este modelo está preparado para analizar tratados bilaterales, puesto que estos, no siempre conllevan a liberalizar del todo la economía. Para este autor, el modelo gravitacional presenta grandes utilidades cuando se evalúa un fenómeno ex post facto, plantea las siguientes ideas: a. es de carácter bilateral, y permite conocer el nivel de comercio entre el país “i” y el país “j”, b. la ecuación de gravedad se puede amplificar usando otras variables macroeconómicas, c. la variable distancia que presenta la ecuación, y, d. esta ecuación puede aplicarse para el comercio de solo un producto, sin limitarse al intercambio en total de los socios comerciales (Trejos, 2009).

Es importante mencionar estas características del Modelo Gravitacional descritas, puesto que la investigación cuenta con dichas características:

- a) Se estudió un fenómeno ex post facto,
- b) Este fenómeno a evaluar es entre dos socios comerciales,
- c) el estudio abarcó un periodo largo de tiempo, para ser precisos, desde el año 2008, al año 2018.
- d) Se incluyó más variables a la ecuación de gravedad convencional
- e) y, solo se analizó un producto, la quinua.

1.3. Marco Conceptual

En esta sección definen todas las variables de estudio, así como las palabras que fueron claves a lo largo de la presente investigación.

Quinua:

En base a la Organización para la Alimentación y la Agricultura de las Naciones Unidas (FAO), la quinua se encuentra catalogada como un pseudo-cereal al no pertenecer a los cereales tradicionales, pero al poseer un alto contenido de almidón ingresaría en la denominación de cereal (Alimentos Argentinos, 2019).

Según MINAGRI, la quinua proviene de una planta herbácea de la especie *Chenopodium Quinoa Wild*, la cual tiene una altura de 1 a 3 metros. Esta planta ha sido cultivada en los andes hace más de 7000 años en las culturas pre incas e incas (MINAGRI, 2019). Su lugar de origen es la cuenca del lago Titicaca compartido por Perú y Bolivia. En un inicio fue cultivada y utilizada por las civilizaciones prehispánicas en ceremonias religiosas como objetos de adoración. Sin embargo, durante la época precolombina, la utilizaron como alimento para el ejército para las marchas de conquistas (Mujica & Jacobsen, 2006).

Luego de la conquista fue reemplazada por cereales como Trigo y Cebada (Mujica & Jacobsen, 2006). Sin embargo, pasó desapercibido entre las regiones urbanas mientras que los pobladores andinos aún la seguían consumiendo. No obstante, la crisis económica de la década de los 80, influyó en la apertura de mercados como Estados Unidos y en Europa (Risi, 1997).

Existen distintas variedades de quinua (silvestre o de eco tipos cultivados); sin embargo, la clasifican en cinco categorías básicas de acuerdo con el grado altitudinal: eco tipos del nivel del mar, del altiplano, de valles interandinos, de los salares y de los Yungas. (MINAGRI, 2019). De acuerdo con el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA), existen aproximadamente 100 variedades de quinua, siendo las más comerciales: la quinua blanca, roja y negra (Agencia Andina, 2019).

La Organización Mundial de la Salud (OMS) ha calificado a la quinua como el alimento más completo debido a las proteínas con mejor calidad del reino vegetal, reflejado en la presencia de todos los aminoácidos esenciales, ácidos grasos como omega 3,6 y 9, así como vitaminas Niacina, B1, B2, C, E, A. La presencia de estos componentes genera que se encuentre cerca de los estándares de nutrición humana que la FAO establece. Por el contrario, otros cereales como el trigo, cebada y soya no superan el balance de proteínas que contiene la quinua, además de ser capaz de sustituir a las

proteínas de origen vegetal. Cabe mencionar, que la quinua cuenta con beneficios en la medicina como cicatrizante, analgésico, desinflamante y desinfectante (FAO, 2011).

De la misma manera, uno de los componentes de la quinua, el polvillo desaponificado, sirve para la alimentación animal, mientras que las hojas frescas también son comestibles y contienen alto valor proteico que llega a ser superior a las hojas de espinacas. La quinua contribuye en el aporte alimentario debido a la calidad nutritiva, amplia variabilidad genética, adaptabilidad y su bajo costo productivo. Actualmente, la producción es realizada en suelos a nivel del mar hasta los 4000 m. La ventaja en la que reside la quinua es su utilización como alimento y adaptación a condiciones agroecológicas. La quinua ha logrado ser cultivada en países de América, Europa, Asia y África, los cuales ya cuentan con altos niveles de producción (Mujica & Jacobsen, 2006).

Para la FAO, la quinua preferida en el mercado nacional e internacional, son las de grano grande y de colores claros (quinua blanca). Sin embargo, existe una demanda creciente de la quinua blanca, roja y negra. Para la agroindustria, la quinua es comercializada como perlada, hojuela, laminada, expandida, extruida, tostada, entre otros (FAO, 2013). Mientras que los envases que se usan para la exportación son en sacos de 25 o 50 kg al ser a granel o mediante envases pequeños cuando son al por menor de acuerdo con las necesidades del importador (Ecological, 2015).

Quinua Blanca: proveniente de puno, es la quinua más conocida y comercializada. Presenta un sabor sutil con diferencia a los otros tipos y es la que contiene menos calorías, sólo 160 calorías por taza y presenta el doble de fibra que la roja. Es ideal para el sistema digestivo, ya que genera saciedad y maneja los niveles de azúcar en la sangre (Losada, 2017).

Quinua Roja: Proveniente de Puno. Presenta propiedades similares a la quinua blanca, es decir baja en calorías, Contiene vitaminas y minerales esenciales y no gluten. De acuerdo con el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), contiene un amplio perfil de nutrientes y por el alto contenido de carbohidrato con respecto a los otros 2 tipos (200 calorías por taza), lo cual lo hace recomendable para deportistas al aportar resistencia y fuerza. Si bien necesita mayor tiempo de cocción con diferencia a la quinua blanca, presenta un sabor intenso una vez que sea cocinada (Losada, 2017).

Quinoa Negra: Proveniente de Puno. Este tipo de quinoa nace de la combinación de semillas de quinoa y espinaca. Contiene litio, regulador de estrés y depresión; así como lisina, estimulante de células cerebrales, otorga ácidos grasos y no contiene colesterol. Sus propiedades son antiinflamatorias y cicatrizantes. Se calcula que 100 gramos de quinoa contienen 35 gramos de proteína. Es considerado un alimento esencial para regular el nivel hormonal (Ecological, 2015). Como la quinoa roja, requiere mayor cocción, sin embargo, el sabor es terroso (Losada, 2017).

Para la investigación se ha seleccionado la partida arancelaria 1008.50.90.00 correspondiente al grano de quinoa. La selección de la partida radica en que se encuentran presente en el puesto 20 del ranking de los productos no tradicionales más exportadas hacia Estados Unidos durante el año 2018 (SIICEX , 2019).

La descripción comercial de la partida 1008.50.90.00 es la siguiente: “Los demás (excepto para siembra)” (SIICEX, Siicex, 2019). Con la selección de la partida, se obtuvo información de las exportaciones por medio del portal de SUNAT, la cual una vez recolectada, se analizó el monto FOB exportado y cantidad en TN exportado por empresa.

Para la exportación de este grano al mercado de Estados Unidos, se debe tener en cuenta las regulaciones o barreras no arancelarias, las cuales han sido establecidas para el control del flujo de mercaderías entre países con la finalidad de proteger las economías nacionales, preservar los bienes de cada país, proteger la salud, sanidad animal y vegetal. A continuación, se detallan los requisitos que deben de cumplir los alimentos frescos, ya sean agrícolas, pesqueros o agroindustriales:

Tabla 8. Requisitos para el ingreso de alimentos agroindustriales a Estados Unidos

Registro de instalaciones alimenticias (Food Facility Registration)	Todas las instalaciones donde se realicen la fabricación, procesamiento, envasado y almacenamiento de alimentos que sean destinados para el consumo humano o animal que serán enviados a Estados Unidos deberán ser registrados ante la FDA. El registro se realiza de manera gratuita en la página de la FDA y debe efectuarse por cada instalación por separado.
--	---

Notificación previa de alimentos importados (Prior Notice) Esta notificación previa a la exportación es exigida por la FDA desde diciembre del 2003. Esta información sirve para la revisión y evaluación antes de que la mercadería llegue a tierras estadounidenses. Puede ser emitida por los brókers, importadores y agentes mediante la página de la FDA.

Análisis de Riesgos Este análisis es un documento que resume todas las plagas, bacterias o insectos que pueden atacar al producto en el país de origen, así como también la evaluación de cómo puede afectar en el país de destino.

Requisitos Fitosanitarios La certificación fitosanitaria es emitida en la entidad peruana SENASA y es muy importante para el ingreso al mercado de Estados Unidos, ya que se valida que los productos vegetales o plantas están libres de plagas y enfermedades. El no contar con este certificado es posible que el embarque sea reexportado o destruido.

Límites de Residuos Máximos Este documento es exigido por la FDA porque vela por el uso racional de los plaguicidas en la producción, mediante un control de manejo integrado de plagas, implementación de buenas prácticas agrícolas y análisis de residuos en las cosechas. La lista de plaguicidas permitidos se encuentra en la página de la EPA (Environmental Protection Agency).

Certificado de origen	Es también llamado declaración de origen, o, prueba de origen. Debe cumplir con lo dispuesto en el acuerdo comercial, o el régimen preferencial, con el que está solicitando un trato preferencial, del país importador del producto.
------------------------------	---

Fuente: SIICEX (2015).
Elaboración Propia.

Variable: Es denominado variable a todo que cuenta con características propias, es decir que la distingue de las demás, por lo que es susceptible de alguna modificación y puede ser estudiada, controlada o medida para una investigación. Las variables dan origen a la clasificación desde el punto estadístico, variables cualitativas y cuantitativas, las cuales permiten aplicar pruebas estadísticas. Las variables son detectadas desde la observación, la formulación del problema o desde el marco teórico (Perez, 2007).

Barrera Comercial: De acuerdo con el decreto legislativo 1212, artículo 17, se define a las barreras comerciales como el requisito, restricción, prohibición o cobro designado en ejercicio de su potestad administrativa los cuales influyen en la importación y la exportación de bienes (INDECOPI, 2016). En este contexto, las barreras comerciales son medidas adoptadas por países para proteger las economías. A través de esto, se garantiza la calidad de los bienes y se permite la competencia de manera igualitaria (SUBREI, 2020).

Acuerdo Comercial: Los acuerdos comerciales fueron creados como parte de las acciones del gobierno para facilitar las herramientas de operaciones de comercio internacional entre las empresas. El acuerdo representa un contrato entre los participantes donde se acotan los beneficios durante el periodo de duración de la asociación (Gonzales, 2009).

OMA: La Organización Mundial de Aduana (OMA), trabaja en cooperación con la OMC, específicamente en la clasificación de los productos. La OMC supervisa a la OMA con respecto a la nomenclatura de la Clasificación del Sistema Armonizado, en donde se toma en cuenta las actividades de dos comités, el Comité de Acceso a los Mercados, y, el Comité de Participantes sobre la Expansión del Comercio de Productos de Tecnología de la Información. Los funcionarios de la OMA llevan a cabo actividades

que generan la facilitación comercial mediante la participación en el Grupo de Negociación sobre la Facilitación del Comercio, en la Ronda Doha, entre otros (OMA, 2020).

Aranceles: De acuerdo con la OMC, los aranceles son derechos de aduana que se aplican a las importaciones. Estos representan una fuente de ingreso para los gobiernos que lo aplican. La OMC y sus miembros, están comprometidos a reducir y consolidar los aranceles a un nivel difícil de que puedan verse aumentados. En el Perú no se aplican los aranceles a las exportaciones. El MEF explica que la aplicación de aranceles se registra en las subpartidas arancelarias. Asimismo, los niveles arancelarios aplicados son de tasas arancelarias 0%, 6% y 11%.

“Actualmente, son 7790 subpartidas nacionales, las cuales son de 10 dígitos, contenidas en 21 Secciones y 97 Capítulos; el Capítulo 98 corresponde a mercancías con algún tipo de tratamiento especial. La estructura del Arancel de Aduanas incluye el código de subpartida nacional, la descripción de la mercancía y el derecho ad-valorem. Los derechos ad-valorem son expresados en porcentaje, los que se aplican sobre el valor CIF (Cost, Insurance and Freight, "Costo, Seguro y Flete") de importación” (MEF, 2019).

Cabe mencionar que existen 2 tipos de aranceles: Ad Valorem y Aranceles específicos, la combinación de ambos generan el arancel mixto.

Arancel Ad Valorem: Calculado a partir del porcentaje del valor de la importación CIF (Costo, Seguro y Flete).

Arancel Específico: Calculado a partir de una cantidad de unidades monetarias por la unidad del volumen de importación (MEF, 2019).

Sub Partida Nacional: Está basada en la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías. Los integrantes de la Comunidad Andina cuentan con una nomenclatura de 8 dígitos, al cual se le debe agregar 2 dígitos.

Tabla 9. Estructura de clasificación arancelaria

Dígitos					Denominación
1°2°	3°4°	5°6°	7° 8°	9° 10°	
1°2°					Capítulo
1°2°		3°4°			Partida del Sistema Armonizado
1°2°	3°4°	5°6°			Subpartida del Sistema Armonizado

1°2°	3°4°	5°6°	7°8°		Subpartida NANDINA
1°2°	3°4°	5°6°	7°8°	9° 10°	Subpartida nacional

Fuente: SUNAT (2020).
Elaboración Propia

Exportación definitiva: Se denomina al régimen aduanero que otorga la salida de mercancías nacionales o nacionalizadas del territorio aduanero. Esto con fines de consumo definitivo fuera del país, sin embargo, no está afecto a ningún tributo (SUNAT, 2019).

MINAGRI: Este ministerio nació por medio de la Ley N° 9711 formulada el 31 de diciembre de 1942, bajo el mando del presidente Manuel Prado Ugarteche, mientras se llevaba a cabo la segunda guerra mundial. Tiene como misión llevar velar por la política agraria a nivel nacional, asimismo, generar los servicios y bienes para cada sector productivo en materia agraria, especialmente para los pequeños productores de zonas rurales con la finalidad de promover el crecimiento y desarrollo sostenible (MINAGRI, 2019).

SIICEX: El portal llamado Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior (SIICEX) se encarga de brindar información a los empresarios exportadores mediante el acceso a data estadística actualizada sobre los distintos sectores económicos del Perú. Ofrecen los siguientes módulos: oportunidades de negocios, estadística actualizada sobre comercio exterior, normativas y acuerdos sobre el mercado internacional, capacitaciones y acceso a PROMPERU Y MINCETUR (SIICEX, 2020).

ADEX: Esta institución fue creada en el año de 1973, con el fin de brindar representación y servicios empresariales a grupos de personas asociadas para garantizar la competitividad entre empresas, promocionar las inversiones, exportaciones y el comercio internacional (ADEX, 2020).

CCL: La Cámara de Comercio de Lima (CCL) es una institución sin fines de lucro que defiende de forma constante la gestión empresarial, la iniciativa privada y defensas de los principios del libre mercado. Defiende los derechos a los empresarios, y a cada uno de sus miembros, encaminándolos para que cumplan con sus responsabilidades, asimismo, aporta para que la norma en materia económica y

empresarial se perfeccione, y se logre promover la gestión a nivel nacional, de tipo pública y privada (Lima, 2020).

Notificaciones en la OMC: Es la publicación de las medidas propuestas y cambios sobre los distintos acuerdos como las MSF (reglamentaciones sanitarias y fitosanitarias, prescripciones, procedimientos, etc) y OTC (normas, reglamentos técnicos, procedimientos de la evaluación de la conformidad) dado por los miembros de la OMC, para fomentar la transparencia de la información mediante la participación de los socios comerciales (Organización Mundial del Comercio, 2020).

SENASA: El Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria es un organismo Público Técnico Especializado anexo al MINAGRI con autoridad competente en temas de sanidad agraria, insumos, producción, e inocuidad. Cuenta con un sistema de vigilancia en materia fitosanitaria y zoonosanitaria, en la búsqueda de protección contra plagas y enfermedades del exterior del país; un sistema de cuarentena, con relación a plagas animales y de tipo vegetal, en cada lugar en el que exista de por medio actividad de exportación. Esta institución realiza inspección, control y certifica a nivel fitosanitario y zoonosanitario, ofrece diagnóstico, con el fin de proveer los controladores de tipo biológico (SENASA, Agroalimentaria, Servicio Nacional de Sanidad y Calidad, 2020).

PROMPERÚ: La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERÚ) es un organismo del derecho público que pertenece al MINCETUR especializada en temas de comercio exterior mediante la formulación, aprobación y cumplimiento de estrategias y procedimientos para la exportación de bienes y servicios (PROMPERÚ, 2020).

OCEX: Las Oficinas Comerciales en el Exterior (OCEX) son los instrumentos del gobierno en materia comercial con presencia internacional. Éstas se encuentran distribuidas de forma estratégica a nivel mundial en busca de multiplicar los destinos a donde se pueda exportar productos peruanos. Perú encontró en las OCEX una herramienta de facilitación comercial porque ayuda al país a afrontar los retos que involucra la globalización (MINCETUR, 2020).

OMC: La Organización Mundial de Comercio se creó en el año 1995, como resultado de la Ronda Uruguay luego de varias negociaciones comerciales. Esta es la sucesora del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). En la primera etapa, las principales preocupaciones fueron las barreras arancelarias y

posteriormente, se incluyeron a los acuerdos anti dumping y las barreras de tipo no arancelarias. La función es la OMC es la regulación de comercio exterior para evitar los obstáculos comerciales entre los países miembros rigiéndose de sus principios básicos como el comercio sin discriminación y promoción de una competencia leal (Organización Mundial del Comercio, 2020).

Medida Sanitaria y Fitosanitaria: Se le define como medida sanitaria y fitosanitaria (MSF) a todas las leyes, procedimientos, reglamentos y prescripciones, establecidos por un conjunto de países, con la finalidad de proteger la vida y la salud de las personas, animales o preservar los vegetales de tal manera que no ingresen a los territorios, enfermedades o plagas que puedan atentar contra el bienestar nacional.

Existe un acuerdo sobre la aplicación del MSF de la OMC en donde se aplican todos los reglamentos relacionados al control sanitario de los animales, vegetales en función de inocuidad, autorizando a cada país a establecer sus propias normas. Sin embargo, para evitar que estas medidas sean utilizadas para restringir el comercio entre los miembros, cada país que aplique una medida debe tener como base principal los principios científicos.

La creación del Comité de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio (OMC) tuvo como objetivo la regulación y la aplicación de las disposiciones del acuerdo del MSF. Este comité es un foro donde participan todos los países miembros para realizar las consultas que consideren que estén afectando el comercio entre ellos.

Adicionalmente, existen otras organizaciones internacionales de normalización competentes para el Acuerdo de la MSF:

Codex Alimentarius: Es un sistema de normas fundado en 1963 por la FAO cuya finalidad es certificar que los productos estén aptos para el consumo humano. Estas medidas, normas o códigos, deben respetar a los acuerdos de la OMC sobre MSF, puesto que no deben convertirse en barreras al comercio (FAO, 2020).

FAO: Esta institución es un organismo especializado que pertenece a la ONU, cuyo objetivo es contrarrestar la problemática de inseguridad alimentaria

y pobreza a nivel mundial mediante políticas internacionales públicas. Está conformada por más de 194 países (FAO, 2020).

OMS: La Organismo Mundial de la Salud es un organismo perteneciente a las Naciones Unidas desde 1948. Tiene como objetivo el alcance del máximo grado de salud, es decir física, mental y social de la población mundial. Se encarga de contrarrestar con los problemas sanitarios en un contexto de crisis. Asimismo, elabora normas sanitarias, fomenta la investigación sanitaria y dirige a los países en temas de salud pública (OMS, 2020).

Precio Internacional: De acuerdo con SUNAT, representa el valor de mercado de las exportaciones de mercancías incluyendo los costos de transporte, derechos de exportación y sumado de manera opcional al costo de la colocación de bienes (carga y estiba) en el medio de transporte internacional: Marítimo y Fluvial. En la presente investigación, se consideró esta variable independiente obtenida durante los años 2008 al 2018, en dólares americanos. La información se obtuvo de la división de exportaciones de quinua al mercado destino en Kilogramos.

En el comercio internacional, el precio de un bien o servicio está determinado por la demanda y oferta. El equilibrio se forma cuando el exportador logra abastecer a un precio otorgado a la otra parte compradora (importador). Este precio se le conoce como “precio de mercado de equilibrio”, el cual aumentará o disminuirá hasta que las cantidades ofrecidas y demandadas sean iguales o se alcance el equilibrio (Shepherd , 2001).

No obstante, en muchas oportunidades, el equilibrio no es posible, ya que la cantidad que se oferta no es igual a la cantidad demandada. Existen dos formas que pueden afectar a la disminución o incremento del precio. La primera, es el exceso de oferta o excedente que se da cuando los exportadores deciden vender mayor cantidad de un bien a comparación de lo que los consumidores del país de destino demanden, lo que genera que el precio descienda. Mientras que, el exceso de demanda o escasez se da cuando los importadores demandan más cantidad, pero los exportadores no cuentan con el nivel de producción para poder abastecerlos, lo que ocasiona el aumento del precio de manera considerable (Mochon, 1997).

Obstáculos técnicos al comercio: De acuerdo con la OMC, los obstáculos técnicos al comercio son medidas instauradas por el gobierno que detallan las prescripciones para productos cuyo objetivo es establecer políticas públicas en temas de salud de la población, inocuidad de productos, protección del medio ambiente, información al consumidor acerca de la calidad de un bien. La OMC estableció un acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio, en el cual designa medidas como Reglamentos técnicos, Normas técnicas y procedimientos de prueba y certificación, que no creen obstáculos al comercio ni sean discriminatorios. Existe una diferencia entre las normas y reglamentos técnicos. La primera representa la conformidad voluntaria, no obstante, si puede entrar al mercado, pero pueden llegar a ser penalizados en caso los consumidores sólo prefieran productos de acuerdo con la norma del país. Caso contrario, los reglamentos son obligatorios, si un bien no cumple, no puede ingresar a la venta (WTO, 2019).

De acuerdo con la OTCA (2012), los obstáculos técnicos al comercio son medidas instauradas por el gobierno que detallan las prescripciones para productos teniendo como objetivo establecer políticas públicas en temas de salud de la población, inocuidad de productos, protección del medio ambiente, información al consumidor acerca de la calidad de un bien.

Existe el Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio (Acuerdo OTC de la OMC) que tiene como objetivo que los reglamentos técnicos, las normas y los procedimientos de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni creen obstáculos innecesarios al comercio entre los países. Adicional a ello, el acuerdo incentivó a los países miembros a aplicar medidas para alcanzar los objetivos normativos como la seguridad de las personas, la protección de la salud y la protección del medio ambiente, pero basándose en medidas internacionales que eviten las trabas y ayuden a facilitar el comercio mediante la transparencia.

Asimismo, se menciona que no pueden impedir a ningún país que adopte las medidas necesarias para la protección de los intereses, pero con el objetivo de seguridad, y, por último, son conscientes que los países en desarrollo pueden presentar dificultades en la aplicación de los reglamentos y normas por lo que su función será ayudarlos hasta que aprendan (WTO, 2019).

Certificación: De acuerdo con el Instituto Nacional de Calidad, es el proceso en el que un organismo certificador acreditado demuestra por escrito que un bien o servicio de una empresa cumple con la norma establecida por un organismo regulador (INACAL, 2019). De acuerdo con el MINAGRI, también implica determinar la conformidad del proceso productivo de acuerdo con la norma de referencia para la comercialización de un producto. Generalmente es realizada por la autoridad estatal o reconocido por esta última (MINAGRI, 2019).

Certificación Fitosanitario: Documento emitido por SENASA (Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria), entidad estatal reguladora que certifica que los productos vegetales y/o plantas hayan sido inspeccionados bajo un adecuado procedimiento y esté libre de plagas que pueden ser perjudiciales. Se debe tener en cuenta que existen categorías de riesgo fitosanitario; Asimismo, deben de seguir la regulación fitosanitaria establecida por el país importador (SENASA, 2020).

FDA: La FDA (Food and Drug Administration) es la institución gubernamental de los EE. UU., que se encarga de regular en materia alimentaria, para consumo humano y animal, medicinas, productos cosméticos, aparatos de uso médico (para humanos y animales), todo tipo de productos de tipo biológico y los productos de procedencia sanguínea. Entre sus funciones primarias están, salvaguardar la salud pública y fomentar innovación de productos, otorgar la información mínima que sea necesaria, puntual, que tenga sustento científico, que le garantice al público hacer uso de la medicina, y los alimentos que han sido regulados con el fin de mejorar la salud (FDA, 2020).

MINCETUR: El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo respeta lo que establece la política macroeconómica estatal y la normativa de la OMC, se encarga de realizar las negociaciones en materia comercial a nivel mundial. Siendo así, este ministerio se esfuerza por realizar su actividad de análisis de los flujos comerciales, y de las tendencias del comercio exterior, con el fin de otorgar condiciones mucho mejores, en materia de acceso al comercio internacional por parte de los exportadores, otorgarle mayores oportunidades de integración y participación a los productores nacionales, promoción del mercado internacional, y, generar inversión (MINCETUR, 2020).

OCDE: La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), es una institución internacional cuyo fin es buscar el desarrollo de políticas que conlleven a una vida mejor, que fomenten igualdad, mismas oportunidades, bienestar, y

desarrollo próspero para todos. Establecen estándares internacionales de acuerdo a la experiencia, para darle solución a los retos de tipo económico, ambiental, y social. Pretende encontrar solución a las problemáticas a nivel mundial, en materia de economía, educación, evasión del fisco. También ofrece asesoramiento en políticas públicas, y normativa internacional. Esta institución es la base, la matriz de la cooperación a nivel mundial (OCDE, 2020).

UNCTAD: Es un órgano gubernamental, fundado en el año 1964, por la Asamblea General de las Naciones Unidas, con sede en Ginebra (Suiza). Está conformado por 195 países. Es parte de la Secretaría de las Naciones Unidas, reportan información a la Asamblea General de las Naciones Unidas, asimismo, al Consejo Económico y Social, pero cuentan con membresía, liderazgo y fondo económico. Se concentran en brindar apoyo a aquellos países que se encuentran en desarrollo, economías emergentes y logren obtener beneficios justos. Su apoyo se extiende a brindarles equipamiento y asistencia técnica, que les permita hacer frente a la competencia, y los problemas que se generan por no estar presentes en integración económica (UNCTAD, 2020).

GATT: El Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) incluye todo el comercio mundial de mercancías, está bajo la responsabilidad del Consejo del Comercio de Mercancías (CCM). Está integrado por todos los países Miembros de la OMC, con representantes por cada país. El Consejo del Comercio de Mercancías, cuenta con 10 distintos comités, en diferentes áreas relacionadas. Los países miembros, por medio de sus representantes, realizan reuniones periódicas, para realizar negociaciones en temas de la reducción de aranceles, tomando en consideración al principio de reciprocidad (WTO, 2020).

1.4. Marco Jurídico

1.4.1. Acuerdos de la OMC sobre Barreras Comerciales

Para el de esta sección de la investigación se utilizó la información que se encuentra en el portal virtual de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Todos los acuerdos establecidos por la OMC, son parte del Sistema Internacional de Comercio, ya que constituyen su fundamento jurídico, en la mayoría de los Estados

mercantiles a nivel mundial. Los acuerdos establecidos por la OMC han resultado de la Ronda Uruguay de Negocios Comerciales Mundiales, que se celebró en 1986 y duró hasta el año 1994, auspiciada por el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). La OMC reemplazó al GATT, en su papel de organización coordinadora del comercio internacional en su totalidad (OMC, 2020).

Los acuerdos de la OMC enmarcan dos de las esferas con mayor importancia en el comercio a nivel internacional, que son, los bienes y servicios, pero en su esquema incluyen también una tercera esfera que pertenecería también al comercio, este sería, los derechos de propiedad. Entonces se tendría la siguiente distribución de las esferas que tratan los acuerdos OMC en el primer nivel de su estructura:

1. Primera esfera: Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) (para bienes).
2. Segunda esfera: Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS).
3. Tercera esfera: Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC).

En el segundo nivel se encuentran los acuerdos que tienen la calidad de adicionales, y los anexos respectivos, y en ellos también están las prescripciones que son especiales para cada sector y otros asuntos específicos. El tercer nivel, está constituido por las listas de compromisos de aquellos países que cuentan con autorización para el acceso a sus mercados, a los proveedores autorizados, con relación a bienes y servicios de otros países, tomando en cuenta cada acuerdo en particular.

Se puede observar en la tabla 10, la distribución de los acuerdos OMC. Y en la tabla 11, se observa las prescripciones especiales para sectores o asuntos específicos, tomando en cuenta la información propia de la OMC.

Tabla 10. Estructura básica de los Acuerdos de la OMC

Acuerdo marco	Acuerdo por el que se establece la OMC		
	Bienes	Servicios	Propiedad intelectual
1º nivel: Principios básicos	GATT	AGCS	ADPIC

2° nivel: Pormenores adicionales	Otros acuerdos sobre bienes y sus anexos	Anexos sobre servicios
3° nivel: Compromisos de acceso a los mercados	Listas de compromisos de los países	Listas de compromisos de los países (y exenciones NMF)
Solución de diferencias	SOLUCIÓN DE DIFERENCIAS	
Transparencia	EXÁMENES DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES	

Fuente: OMC (2020).
Elaboración Propia.

Tabla 11. Prescripciones especiales para sectores o asuntos específicos

Con respecto a los bienes (en el marco del GATT)	Con respecto a los servicios (Anexos del AGCS)
<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura • Reglamentos sobre inocuidad de los alimentos y protección de la sanidad animal y vegetal (MSF) • Textiles y vestido Normas para productos (obstáculos técnicos al comercio) • Medidas en materia de inversiones • Medidas antidumping • Métodos de valoración en aduana • Inspección previa a la expedición • Normas de origen • Trámite de licencias de importación • Subvenciones y medidas compensatorias • Salvaguardias 	<ul style="list-style-type: none"> • Movimiento de personas físicas • Transporte aéreo • Servicios financieros • Transporte marítimo • Telecomunicaciones

Fuente: OMC (2020).
Elaboración Propia.

La Ronda Uruguay tuvo mayor dedicación a los 2 primeros niveles de la estructura presentada en la tabla 11 es decir: principios generales y principios aplicables a sectores específicos. Con respecto al tercer nivel, los compromisos de acceso a los mercados, se realizó con respecto a productos de tipo industrial, y, luego de establecer el nivel 1, que habla de principios, se trabajó con sectores como la agricultura y los servicios.

El acuerdo que habla sobre la propiedad intelectual comprende principios básicos, sobre sectores específicos, tales como, derecho de autor, patentes, marcas de fábrica o de comercio, indicaciones geográficas.

Con relación a la solución de diferencias y los exámenes de las políticas comerciales, también se cuenta con documentos que comprenden principios básicos.

1.4.1.1. Acuerdo de la OMC sobre Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En esta sección de la tesis, se encuentran las referencias jurídicas básicas del acuerdo de la OMC, referido a las MSF. La información fue recogida del portal virtual de la OMC, del documento titulado: Serie de Acuerdos de la OMC. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (OMC, 2020).

El Acuerdo de la OMC, referido a las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias entró en vigencia el 1 de enero de 1995, junto con el establecimiento de la OMC.

Surgió con el objeto de aplicar reglamentos sobre la inocuidad de los alimentos, la sanidad animal, y la preservación de vegetales. Esto es así puesto que surgió la interrogante siguiente: ¿de qué forma se puede garantizar a los consumidores de cada país que los alimentos que consumirán, brindan el nivel de “inocuidad” que el país pueda considerar adecuado?, y al mismo tiempo, ¿de qué manera se garantiza que los reglamentos que se apliquen no resulten no necesarios en el tema de sanidad e inocuidad, y sean usados de forma maliciosa, buscando proteger a los productores y a los mercados de la competencia extranjera?

Este Acuerdo, otorga autorización a los países miembros, para que puedan crear normas, siempre y cuando, tengan fundamento científico, constatado, y, solo si es necesario que se apliquen en los casos de protección a la salud y la vida de las personas, animales, y preservación de vegetales. Y se debe respetar el principio de no discriminación a países que presentan condiciones adversas, o, que presentan economías

en desarrollo, puesto que, se prohíbe las arbitrariedades, o el aprovechamiento de las limitaciones de estos países. Lo mismo se aplica para las relaciones comerciales entre países desarrollados.

Las medidas sanitarias están destinadas a proteger la salud de las personas, los animales y las medidas fitosanitarias están destinadas a preservar los vegetales. Éstas evitarían la propagación de plagas y/o enfermedades en personas, animales, y, los vegetales.

Debido a la naturaleza de estas medidas, podría limitar el comercio, convertirse en barreras, si es que los Estados las usan para proteger a sus productores nacionales, este hecho, motiva a que, las medidas respeten el límite, sin llegar a políticas de proteccionismo innecesarias, si bien es cierto, que son necesarias las restricciones con el fin de garantizar que exista inocuidad en los alimentos, y proteger animales y vegetales, pero, tampoco se debe restringir el comercio entre países.

Es entonces que, el Acuerdo sobre MSF de la OMC, uso las normas del GATT, con el fin de impedir el proteccionismo comercial, por medio de las MSF.

El Acuerdo MSF, recomienda a los países miembros, que las medidas sanitarias y fitosanitarias que usen tengan armonía con las normas, directrices y recomendaciones internacionales. Es decir, estos Estados deben buscar la llamada “armonización”, se sugiere que acudan a especialistas científicos y gubernamentales en el tema, con el fin de que sus MSF no contravengan el flujo comercial.

Las medidas sanitarias y fitosanitarias que aplique cada país deben adaptarse a las condiciones propias del país y del producto, puesto que existen, diferentes requisitos de inocuidad en los productos, diferentes climas, diferentes plagas, y diferentes enfermedades. Además, se considera las zonas que están libres de plagas y/o enfermedades. Es decir, siempre se debe respetar la no discriminación de países.

Se debe tener consideración de la “equivalencia” entre países, con respecto a sus MSF, es decir, cuando determinado país demuestra que su MSF ofrece garantía de inocuidad con otro(s) país(es), esta debe ser aplicada, y ser aceptadas como MSF equivalentes. De ser así, se permitirá mayor circulación de productos que resulten inocuos, generando mayor flujo comercial entre los países.

Los países para aplicar una MSF, evalúan los riesgos que existen en el ingreso de determinado producto a su mercado, esta evaluación debe ser real, y apropiada, puesto que, de ser necesario, el país miembro que propone la MSF, deberá explicar el procedimiento utilizado para la evaluación de riesgo, con un nivel de riesgo que sea aprobable.

La función del Acuerdo de OMC sobre las MSF, es volver a las medidas sanitarias y fitosanitarias lo más transparentes posible, por ese motivo, existe un mecanismo por medio de notificaciones a los países que puedan verse afectados, que debe realizar cada país cuando genera una nueva MSF, o cuando exista una modificación. Estas notificaciones se realizan a través de la secretaría de la OMC, se realiza este proceso, para que ninguna MSF logre afectar el comercio internacional. Este proceso puede ser observado en el portal de la OMC, con respecto a las MSF, en el Sistema de gestión de la información MSF.

Existe un comité especial para atender los temas relacionados con las MSF. A través de este comité, los miembros intercambian información sobre aspectos referentes a la aplicación del Acuerdo MSF. Asimismo, es el ente vigilante de que se cumpla el Acuerdo sobre MSF, y fenómenos que podrían repercutir en el flujo comercial.

Si es que existiera alguna diferencia de corte jurídico entre los miembros, con respecto a una MSF, se emplea el procedimiento de solución de diferencias creado por la OMC, para estos casos.

1.4.1.2. Acuerdo de la OMC sobre Obstáculos Técnicos al Comercio

En esta parte de la tesis, se encuentran las referencias jurídicas básicas de todo acuerdo de la OMC, referidos a los OTC. La información fue recogida del portal virtual de la OMC, con respecto al Acuerdo MSF, del documento titulado: Serie de Acuerdos de la OMC. Obstáculos Técnicos al Comercio (OMC, 2020).

El Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio de la Organización Mundial del Comercio, se creó el 1 de enero de 1995.

El objetivo asignado a este acuerdo es que, los reglamentos, las normas y los procedimientos de prueba y certificación no generen obstáculos que no son necesarios al comercio.

El Acuerdo OTC, se encargó de consolidar el “Código de Normas”, creado la Ronda de Tokio, de 1979, con respecto a los reglamentos y las normas.

Este Acuerdo, comprende el comercio de todos los productos agropecuarios e industriales, y, resulta vinculante para todos los países que forman parte de la OMC.

Establece 3 principios claves para la aplicación del mismo:

- No discriminación
- Establecimiento de condiciones previsibles para acceder a los mercados, y,
- Asistencia técnica y trato especial y diferenciado para los países en desarrollo

Cuenta con disposiciones específicas con respecto al diseño y la aplicación de las medidas que reglamentan el comercio de mercancías; y, también recomienda que se utilice como base para los reglamentos, las normas internacionales, siempre y cuando no se usen los obstáculos técnicos de manera innecesaria en el comercio. También, se detalla un ciclo de reglamentación, con un proceso de preparación, adopción y aplicación de las medidas para que no se vuelvan obstáculos técnicos al comercio, y, por eso, este acuerdo se volvió ideal para establecer las medidas de reglamentación que tienen relación con el comercio.

El Acuerdo OTC, se encuentra dentro de la categoría de aquellos acuerdos creados por la OMC, que guardan relación con las medidas no arancelarias.

Es natural que las medidas (reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad) logren causar afectación en el flujo comercial, puesto que restringen el comercio de productos entre países, y esto se produce cuando los gobiernos de turno en la búsqueda de alcanzar sus metas políticas, adoptan medidas no arancelarias, que en ocasiones implican barreras comerciales. Si se habla de OTC, éstas, son mucho más complejas, ya que disminuyen la transparencia en el intercambio comercial. En este contexto, el Acuerdo OTC, fue redactado de forma cuidadosa, y, es revisado constantemente, para actualizarlo de acuerdo con la realidad social del momento.

En el Acuerdo se encuentran disciplinas que ayudan a diferenciar aquellas medidas técnicas, con motivación legítima, de aquellas que tienen fines proteccionistas, con el afán de proteger la propia economía, lo cual trae consigo restricción del comercio. Este Acuerdo, genera compatibilidad entre los principios generales de comercio internacional, y las medidas técnicas que cada país miembro de la OMC crea y desea

aplicar. Por esta razón, cada país logra cumplir las metas que su política pública establece, sin necesidad de restringir el comercio, sin utilizar obstáculos técnicos innecesarios, y poder cuidar la salud de los consumidores.

Generar transparencia es básico para el Acuerdo OTC, por eso cuenta con tres elementos fundamentales:

- Disposiciones con respecto a la notificación de proyectos de reglamentos técnicos (párrafos 9 y 10 del artículo 2 y párrafo 2 del artículo 3) y procedimientos de evaluación de la conformidad (párrafos 6 y 7 del artículo 5 y párrafo 2 del artículo 7), y la notificación única de las medidas adoptadas por cada Miembro para aplicar el Acuerdo (párrafo 2 del artículo 15)
- Establecimiento de los servicios de información (párrafo 1 del artículo 10) y de un organismo encargado de la notificación (párrafo 10 del artículo 10)
- Requisitos para la publicación de reglamentos técnicos (párrafos 9.1 y 11 del artículo 2), procedimientos de evaluación de la conformidad (párrafos 6.1 y 8 del artículo 5) y normas (párrafos J y O del Anexo 3).

Con respecto a las notificaciones, cada miembro que desea generar un nuevo reglamento o norma, debe darlo a conocer a través de la Secretaría de la OMC, a los miembros de la OMC, con el fin de evaluar posibles implicancias en el flujo comercial. De existir implicancias negativas, los miembros que se consideren afectados podrán observar dicha propuesta, ya sea de forma bilateral, o por medio del Comité OMC. Estas notificaciones cumplen con dos funciones, observar a tiempo posibles implicancias en el flujo comercial del nuevo reglamento o norma; y, también, ayuda a la preparación de los productos y exportadores al cambio. Este proceso de notificación dura 60 días.

Para lograr facilitar que se intercambie la información sobre cada medida técnica y/o sus observaciones, los miembros de la OMC, deben generar un servicio de información, donde puedan resolver las dudas que sean razonables.

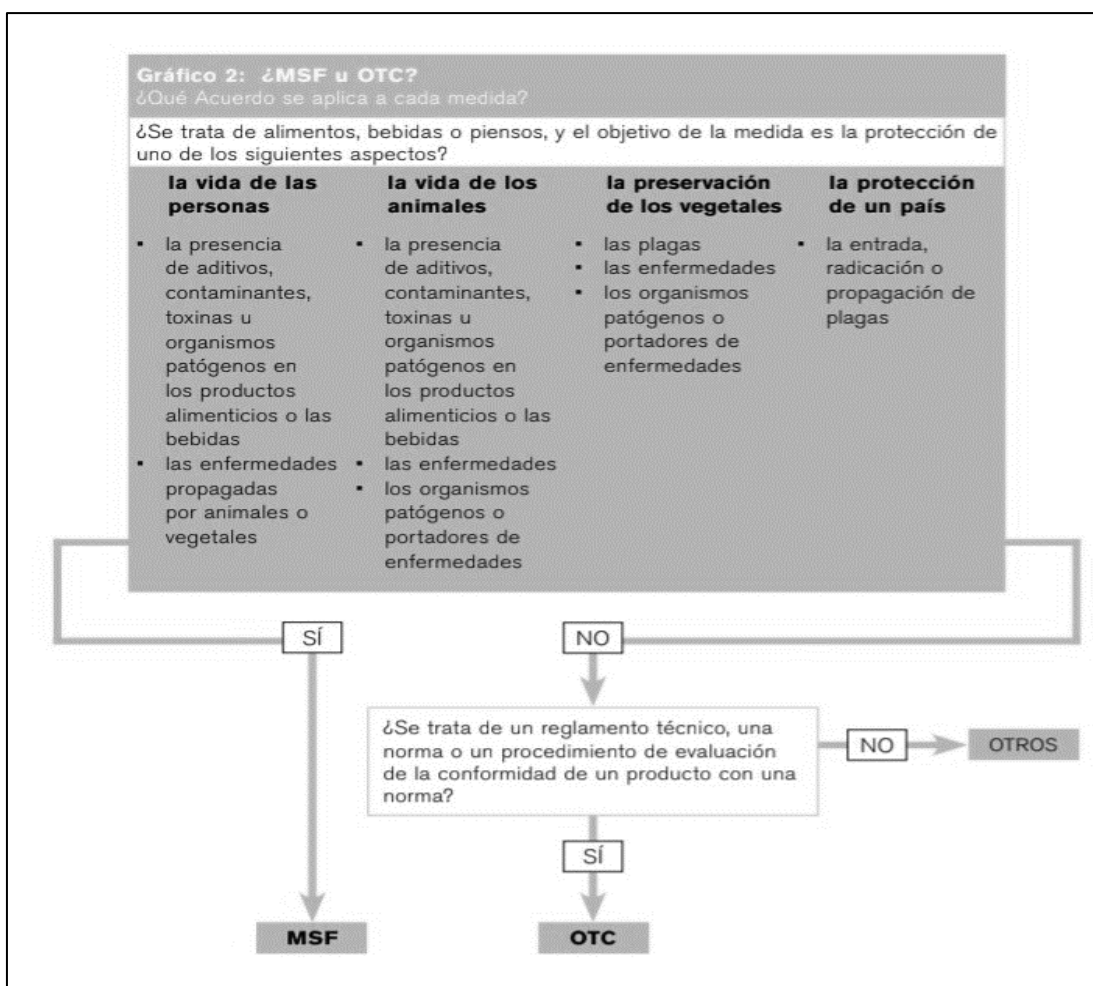
Para la publicación de un nuevo reglamento, el Miembro debe cumplir con dos requisitos: a. informar la intención de generar un nuevo reglamento, y, b. otorgar el acceso completo a los textos normativos que serán definitivos. Con respecto a las normas, se debe tomar en cuenta las disposiciones del Código de Buena Conducta.

Cada país miembro, designan cuáles serán sus representantes en las reuniones del Comité OTC. La labor del comité comprende el examen de medidas específicas, donde se debaten las preocupaciones comerciales de forma específica con respecto a las medidas técnicas, y, el refuerzo de la aplicación del propio acuerdo.

1.4.1.3. Las medidas que constituyen MSF y las medidas que constituyen OTC

De acuerdo con lo establecido por el Acuerdo MSF, el flujo para determinar si la medida adoptada es una MSF, o una OTC, se refleja de acuerdo con el siguiente gráfico (ilustración 1):

Ilustración 1. Flujo para la determinación de una medida MSF u OTC



Fuente: OMC (2020).

Del mismo modo, a través de la tabla 12, se determinan ejemplos que aclaran cuando una medida constituiría una MSF, o, cuando constituiría una OTC.

Tabla 12. Ejemplos de medidas que constituyen una MSF u OTC

Concepto o producto	Medidas, Reglamento, o Norma	Tipo
Abonos	Reglamento sobre límites de residuos de abonos en productos alimenticios y piensos	MSF
	Especificaciones con fines de eficacia de los abonos OTC	OTC
	Especificaciones con fines de protección de los agricultores de los riesgos que puede entrañar la manipulación de abonos OTC	OTC
Etiquetado de productos alimenticios	Reglamento de inocuidad: indicaciones sanitarias, forma de uso, cantidades adecuadas	MSF
	Reglamento sobre tamaño, forma de fabricación y composición, condiciones adecuadas de manipulación	OTC
	Reglamento sobre el tratamiento de frutas importadas para evitar la propagación de plagas	MSF
	Reglamento sobre calidad, clasificación y etiquetado de frutas importadas	OTC
Agua embotellada: especificaciones de las botellas	Materiales autorizados, que no presentan riesgos para la salud de las personas	MSF
	Prescripciones relativas a la contaminación del agua: prohibición de residuos de desinfectantes	OTC
	Tamaños autorizados, con fines de normalización de los envases	OTC
	Formas autorizadas, para facilitar el almacenamiento y la presentación en las tiendas	OTC
Paquetes de cigarrillos	Advertencia sanitaria oficial: «Fumar perjudica seriamente la salud». Si bien el objetivo es la salud, no entra en el Acuerdo MSF porque no se trata de un producto alimenticio.	OTC

Fuente: OMC (2020).

Elaboración Propia.

Para finalizar, a través de la tabla 13, se resume de qué trata una medida cuando constituye MSF, y, de qué trata, un reglamento, norma, o procedimiento, cuando constituyen una OTC.

Tabla 13. Medidas que constituyen MSF y OTC

Las MSF generalmente tratan de:	Las medidas que constituyen OTC generalmente tratan de:
Los aditivos en los alimentos o en las bebidas	El etiquetado de alimentos, bebidas y medicamentos

Los contaminantes en los alimentos o en las bebidas	Las prescripciones de clasificación y calidad de los alimentos
Las sustancias venenosas en los alimentos o en las bebidas	Las prescripciones de envasado de los alimentos
Los residuos de medicamentos veterinarios o plaguicidas en los alimentos o en las bebidas	El envasado y etiquetado de productos químicos peligrosos y sustancias tóxicas
La certificación: inocuidad de los alimentos, sanidad animal o vegetal	Los reglamentos relativos a los aparatos eléctricos
Los métodos de elaboración con implicaciones para la inocuidad de los alimentos	Los reglamentos relativos a los teléfonos inalámbricos, equipos de radiocomunicación, etc.
Los requisitos de etiquetado directamente relacionados con la inocuidad de los alimentos	El etiquetado de textiles y prendas de vestir
La cuarentena vegetal o animal	Las pruebas de vehículos y accesorios
La declaración de zonas libres de plagas o enfermedades	Los reglamentos relativos a los barcos y equipamientos de barcos
La prevención de la propagación de enfermedades o plagas	Los reglamentos de seguridad de un país para los juguetes
Otras prescripciones sanitarias relativas a las importaciones (por ejemplo: tarimas importadas para el transporte de animales)	

Fuente: OMC (2020).

Elaboración Propia.

1.4.2. Barreras Comerciales reguladas en el Tratado de Libre Comercio

En primero lugar se establece que los Tratados de Libre Comercio (TLC), son parte de la integración bilateral. Estos tratados se dan entre dos países, como por ejemplo TLC Perú-Estados Unidos, o entre un país y varios países unidos por un tratado de libre comercio como el TLC Perú – Unión Europea.

“Un Tratado de Libre Comercio (TLC) es un instrumento legal (bilateral o de más partes) de carácter vinculante, es decir de cumplimiento obligatorio, que tiene como objetivo consolidar el acceso de bienes y servicios, favorecer la captación de inversión privada y contar con reglas estables para facilitar el flujo de comercio de bienes, servicios e inversiones entre los países firmantes. En ese sentido, un TLC incorpora temas económicos, institucionales, de propiedad intelectual, laborales, medio ambientales, entre otros, con la finalidad de profundizar el proceso de apertura comercial e integración de las economías. De igual forma, un TLC está enfocado a preservar y resguardar los sectores más sensibles de la economía fortaleciendo las capacidades institucionales de los países que lo negocian” (MINCETUR, 2005).

Con respecto al **TLC entre Estados Unidos y Perú**, se dice que, el Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EE. UU. se firmó en Washington en el 2006, entrando en vigor el 1 de febrero de 2009. Los temas para tratar se basan en Comercio de bienes y servicios, comercio electrónico, telecomunicaciones, contrataciones gubernamentales, promoción y protección recíproca de las inversiones, barreras técnicas al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, la protección de los derechos de propiedad intelectual, el cumplimiento de las normas laborales y de protección del Medio Ambiente, etc.

Las barreras comerciales reguladas en el Tratado de Libre Comercio, que fueron analizadas en este acápite de la tesis son: Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y los Obstáculos Técnicos al Comercio.

Se tomó en cuenta los Textos Preliminares del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos (SICE, 2020).

1.4.2.1. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias en el Tratado de Libre Comercio

Las medidas sanitarias y fitosanitarias son reguladas en el capítulo VI, de los Textos Preliminares del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos, (SICE, 2020).

Hace mención que tiene como objetivos, la protección de la vida y salud de las personas, animales y plantas dentro de los territorios de Perú y Estados Unidos; mejorar el contenido del Acuerdo sobre MSF, a favor de las partes; generar la creación de un Comité Permanente que se encuentre dirigido a darle atención a aquellos problemas que surjan con respecto a temas Sanitarios y Fitosanitarios; y buscan encontrar un medio para resolver los problemas generados en el comercio, con la finalidad de prolongar las oportunidades dentro del mismo.

El alcance de este capítulo llega a todas las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, que pueda aplicar alguna de las partes, que le genere a la otra parte inconvenientes, o restricciones al comercio entre ambos países.

Ambos países acordaron que sus derechos y obligaciones estarán regidos por el Acuerdo MSF de la OMC. Se determinó que, de surgir una controversia sobre una MSF, ninguno de los dos países, podrá resolverla por medio de la solución de controversias que establece el Acuerdo MSF. Asimismo, conformarán un Comité Permanente en los

primeros 30 días de vigencia del tratado, que tratará las MSF, que pretendan afectar el flujo comercial entre estos países, así como brindaría apoyo técnico, y asesoría, este comité tendría como objetivo, reforzar la estadía de cada una de las partes intervinientes en el Acuerdo MSF, así como, las relaciones entre las agencias de ambas partes, siempre en relación a las MSF.

1.4.2.2. Obstáculos Técnicos al Comercio en el Tratado de Libre Comercio.

Los obstáculos técnicos al comercio son regulados en el capítulo VII, de los Textos Preliminares del Tratado de Libre Comercio entre Perú y Estados Unidos (SICE, 2020).

Este capítulo buscaba generar incremento y facilitación del comercio entre Perú y EE. UU., asimismo, buscaba implementar el Acuerdo sobre las OTC de la OMC, con el que se lograría un mejor acceso al mercado, y, de forma consecuente, lograr la eliminación de los obstáculos técnicos que existan, y sean innecesarios, que genere impulsar la cooperación bilateral.

Ambos países acordaron que sus derechos y obligaciones estarán regidos por el Acuerdo sobre los OTC de la OMC. Lo establecido para los OTC en el capítulo VII, rige sobre las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación, específicamente, sobre su elaboración, adopción y aplicación, siempre y cuando, éstos puedan, de forma directa o indirecta, originar afectación en el comercio de bienes entre Perú y EE. UU.

Para Perú y EE. UU., encargarse de trabajar en las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, tiene como objetivo, facilitar el comercio entre ellos. Buscan facilitar las medidas técnicas para volverlas adecuadas a cada sector específico, que tiene como referencia sus experiencias con otros países por medio de acuerdos bilaterales, regionales o multilaterales, que guarden relación con el tratado entre ellos. Tal cual el Acuerdo sobre los OTC de la OMC, busca la armonización con las normas internacionales, puesto que, ambas partes están de acuerdo con lo establecido por el Acuerdo de la OMC, asimismo, pretenden trabajar en la conformidad.

Este capítulo tuvo preocupación por aquellos productos que se quedarán varados en la entrada de territorio de la otra parte, por no cumplir con determinado reglamento

técnico, logrando establecer que, el país que tienen retenido el producto deberá notificar de forma inmediata a la otra parte las razones de la detención.

En el TLC de Perú con EE. UU., se tomó en cuenta la equivalencia de reglamentos técnicos, como en el Acuerdo sobre las OTC de la OMC, de no quererlo así una de las partes, debe explicar sus razones. Y si, la parte que no está de acuerdo quiere continuar aún con un reglamento o norma técnica similar a uno ya existente, podrá requerir la información pertinente sobre el reglamento técnico existente.

En el TLC Perú – EE. UU., con respecto a los OTC, también es importante establecer la transparencia, en donde instauraron que será permitido que la otra parte participe en la generación de sus normas, reglamentos técnicos, y procedimientos de evaluación de la conformidad. Para lograr que ambas partes tomen conocimiento de los reglamentos técnicos, el país que esté generando uno, debe publicar la noticia y notificar a su par de forma impresa o electrónica, otorgando 60 días para cualquier sugerencia u comentario.

También se instauró un Comité de Obstáculos Técnicos al Comercio, que vendría a estar integrado por representantes de cada país. Este comité cumple con funciones como, el monitoreo de la implementación de lo establecido en el Capítulo VII, que habla de las OTC en el Tratado de Libre Comercio; tratar temas relacionados con el proceso de generación de las normas, reglamentos técnicos, o procedimientos de evaluación de la conformidad; absolver dudas sobre las OTC; generar el intercambio de información sobre las OTC, y las actividades relacionadas con normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de conformidad; la facilitación de la cooperación sectorial, actualizar el Capítulo VII, de ser necesario por alguna actualización del Acuerdo sobre las OTC de la OMC; entre otras.

CAPÍTULO II. PLAN DE INVESTIGACIÓN

Luego de exponer los fundamentos teóricos sobre los cuales se sustenta la presente investigación, se procede a describir y contextualizar la problemática relacionada con las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. Igualmente, se presenta el sistema de hipótesis, así como los objetivos trazados para el desarrollo del presente estudio.

2.1. SITUACIÓN DE LA PROBLEMÁTICA

La quinua es un grano andino cuyo alto contenido de proteínas la ha convertido en un producto muy solicitado entre los consumidores en los últimos 10 años especialmente en América del Norte y Europa (países con altos ingresos). De acuerdo con la FAO, en los países productores y consumidores tradicionales de quinua como Bolivia, Perú, Ecuador y, en menor medida, Chile, Argentina y Colombia, también existe un renovado interés. El auge de la demanda por el consumo de quinua destaca en el cambio de la tendencia por los hábitos alimenticios de consumidores occidentales, quienes buscan alimentos que ofrezcan un valor nutricional saludable. Recientemente, algunos estudios clasifican los rasgos de valor de los consumidores de alimentos procesados en cinco grupos principales: placer, salud, estado físico, conveniencia y ética (Gautier, 2010).

La combinación de una o más de estas características es la clave para agregar valor a los alimentos y garantizar una demanda dinámica en mercados internacionales. En este contexto, se puede apreciar que la quinua contiene al menos dos de estas características mencionadas, ya que mantiene el estado de alimento saludable y características éticas asociadas a la cultura histórica y tradición. Por este motivo, la difusión de cualidades nutritivas consolida su posición como un producto capaz de satisfacer expectativas crecientes de consumidores. (FAO & CIRAD, 2015).

De acuerdo con la ITC, a consecuencia del aumento de la demanda de quinua, el valor de las exportaciones mundiales de este cereal aumentó en más del 235%, de \$ 135.53 millones de dólares en el 2012 a \$ 321.56 millones en el año 2015 (ITC, 2016).

De la misma manera, en reconocimiento de este mercado global en rápido crecimiento, y como potencial grano para contribuir a seguridad alimentaria mundial, es en el 2013 que fue catalogado como el año Internacional de la quinua por la FAO y Naciones Unidas, lo cual permitió ser reconocido como uno de los alimentos más completos con respeto a sus nutrientes.

Con respecto a la producción mundial de quinua, la FAO constata un incremento en la producción desde el 2008 hasta el 2017 de los principales países productores: Bolivia, Perú y Ecuador. Se afirma que alrededor del 80% de la producción mundial se concentra en estos tres países. En el año 2017, Perú aportó alrededor de 53,61% del volumen total producido. Además, se puede observar en la Tabla N 14, que Perú ha sido el primer productor de quinua desde el 2008, salvo en el 2012 y 2013, en el cual la producción de Bolivia creció y fue mayor (MINAGRI, 2017).

Por otro lado, es importante mencionar que el cultivo de quinua se ha extendido alrededor de los años, llegando a producirse en más de 70 países como Estados Unidos, Francia, Inglaterra, Suecia, Dinamarca, Holanda e Italia, entre otros. Se debe tener en cuenta que la quinua también presenta una alternativa para los países que afrontan una inseguridad alimentaria porque es uno de los cultivos que pueden ser capaces de desarrollarse sin verse influenciados por las condiciones extremas del clima y suelos. La adaptación a las variaciones climáticas y el uso de agua lo convierte en una alternativa alimentaria frente al cambio climático que actualmente se encuentra afectando el calendario agrícola ocasionando temperaturas extremas. La quinua representa una de las 21 semillas más resistentes. (FAO, 2014).

De acuerdo con la tabla N° 14, la concentración de la producción se presenta en los 3 países de América Latina (Perú, Bolivia y Ecuador), ya que es un cultivo originario de pueblos de los andes. Por lo tanto, la variabilidad agroecológica refleja que la producción este concentrado en valles altiplánicos, así como en regiones costeras y en pisos altitudinales desde el mar (MINAGRI, 2017).

Tabla 14. Producción mundial de quinua en principales países productores (Ton.)

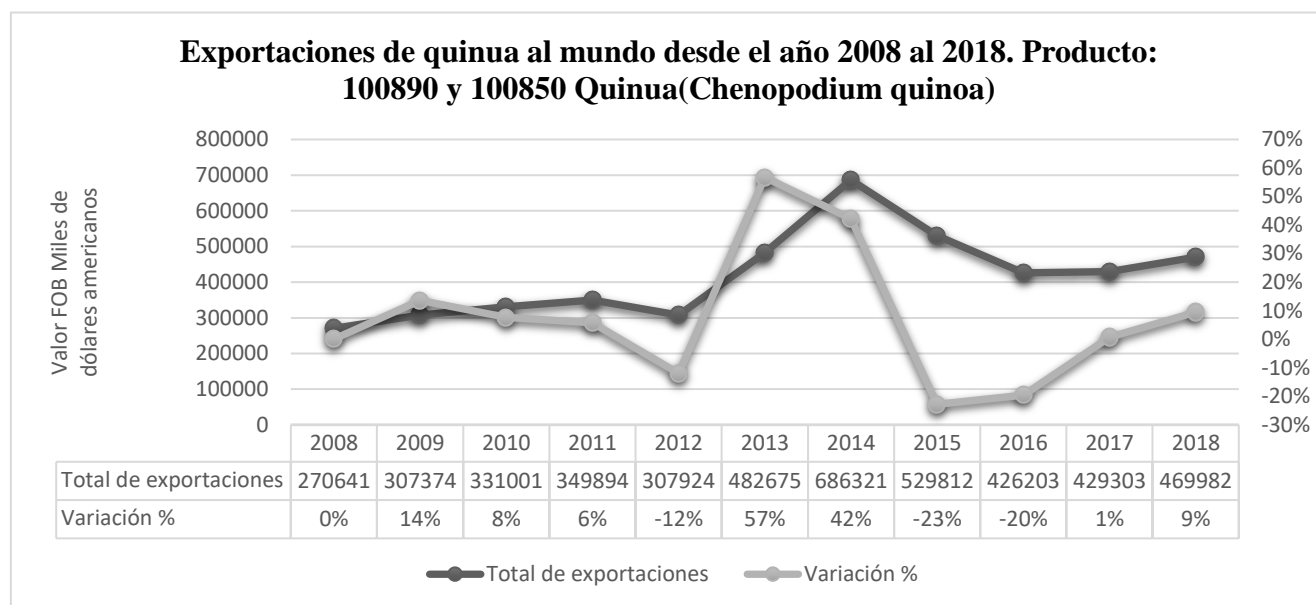
Años	Variación Porcentual	Producción Total	Bolivia	Perú	Ecuador
2008		57 777	27 169	29 867	741
2009	28.69%	74 353	34 156	39 397	800
2010	7.11%	79 636	36 724	41 079	1833
2011	5.73%	84 198	40 943	41 182	2073
2012	15.69%	97 410	50 874	44 213	2323
2013	20.85%	117 719	63 075	52 129	2515
2014	58.13%	186 147	67 711	114 725	3711
2015	4.12%	193 822	75 449	105 666	12 707
2016	-23.27%	148 720	65 548	79 269	3903
2017	-1.33%	146 735	66 792	78 657	1286

Fuente: FAO STAT (2019).
Elaboración Propia.

No obstante, con respecto a las exportaciones mundiales, de acuerdo con la ITC, actualmente son aproximadamente 68 países los que exportan y comercializan este grano andino.

Con base en los datos de la FAO, la quinua ha experimentado a través de los años, un crecimiento significativo como se visualiza en la ilustración N°2. Por este motivo en el 2012, la Organización Mundial de Aduanas introdujo en la enmienda del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías a una partida especial para la quinua: 1008.50, ya que anteriormente existía una partida compartida para distintos cereales: maíz, arroz, quinua, entre otros (FAO, 2014).

Ilustración 2. Exportaciones de quinua al mundo desde el año 2008 al 2018 (en miles de dólares)



Fuente: TRADEMAP (2020).
Elaboración Propia

De acuerdo con la tabla 15, se puede observar los principales exportadores en el mundo de la quinua desde el 2008 hasta el 2011 usando la partida 100890. Entonces, se puede destacar que durante este periodo Bolivia y Estados Unidos se mantuvieron como principales exportadores, mientras Perú se localizaba en cuarto lugar con una participación de máximo 7.9%. Ahora bien, que Estados Unidos presenta mayor participación se debe a que importa quinua y cereales de acuerdo con esta partida como materia prima o en envases a granel para luego exportarlo hacia otros destinos bajo un producto terminado (MINAGRI, 2017).

Tabla 15. Valor FOB y Participación de principales exportadores mundiales de la partida: 100890 Cereales, 2008 – 2011 (en miles de dólares)

Exportadores	Valor FOB exportado en 2008	Part.	Valor FOB exportado en 2009	Part.	Valor FOB exportado en 2010	Part.	Valor FOB exportado en 2011	Part.
Mundo	270,577	100%	307,393	100%	333,917	100%	349,901	100%
Bolivia	23,252	8.6%	43,352	14.1%	47,195	14.1%	63,651	18.2%
Estados Unidos de América	45,447	16.8%	40,903	13.3%	43,951	13.2%	42,973	12.3%
Alemania	36,893	13.6%	31,245	10.2%	37,347	11.2%	36,456	10.4%
Perú	7,454	2.8%	9,279	3.0%	15,170	4.5%	27,696	7.9%

Polonia	6,677	2.5%	34,408	11.2%	39,405	11.8%	25,262	7.2%
Francia	39,864	14.7%	18,830	6.1%	20,654	6.2%	17,087	4.9%
China	16,813	6.2%	12,752	4.1%	14,830	4.4%	16,053	4.6%
Países Bajos	5,663	2.1%	11,605	3.8%	7,666	2.3%	11,494	3.3%
Tailandia	10,266	3.8%	9,676	3.1%	9,546	2.9%	10,603	3.0%
Palestina	5,086	1.9%	1,594	0.5%	6,309	1.9%	9,120	2.6%
Otros	73,162	27.0%	93,749	30.5%	91,844	27.5%	89,506	25.6%

Fuente: ITC (2020).

Elaboración Propia

Tabla 16. Valor FOB y Porcentaje Exportado de la partida 100850 Quinoa (Chenopodium quinoa) al mundo, 2012 - 2018 (en miles de dólares)

Exportadores	Valor FOB exportado en 2012	Part.	Valor FOB exportado en 2013	Part.	Valor FOB exportado en 2014	Part.	Valor FOB exportado en 2015	Part.	Valor FOB exportado en 2016	Part.	Valor FOB exportado en 2017	Part.	Valor FOB exportado en 2018	Part.
Mundo	134,878	100%	278,198	100%	464,603	100%	323,400	100%	255,710	100.0%	267,487	100%	288,535	100%
Perú	31,125	23.1%	79,553	28.6%	196,772	42.4%	144,804	44.8%	104,044	40.7%	121,565	45.4%	121,829	42.2%
Bolivia	78,912	58.5%	153,259	55.1%	196,637	42.3%	107,706	33.3%	81,437	31.8%	74,469	27.8%	80,630	27.9%
Estados Unidos	13,276	9.8%	19,332	6.9%	31,786	6.8%	24,815	7.7%	20,075	7.9%	16,307	6.1%	15,358	5.3%
Alemania	2,967	2.2%	7,463	2.7%	10,691	2.3%	8,072	2.5%	6,185	2.4%	7,498	2.8%	7,023	2.4%
Países Bajos	4,044	3.0%	8,268	3.0%	7,896	1.7%	9,235	2.9%	11,488	4.5%	12,213	4.6%	23,105	8.0%
Francia	2,710	2.0%	5,112	1.8%	5,351	1.2%	6,001	1.9%	5,997	2.3%	5,796	2.2%	6,332	2.2%
Ecuador	1,296	1.0%	402	0.1%	3,387	0.7%	5,535	1.7%	4,794	1.9%	4,707	1.8%	4,270	1.5%
España	65	0.0%	796	0.3%	2,098	0.5%	1,519	0.5%	1,856	0.7%	3,552	1.3%	8,096	2.8%
Italia	529	0.4%	768	0.3%	742	0.2%	1,450	0.4%	3,923	1.5%	4,709	1.8%	3,115	1.1%
Bélgica	165	0.1%	158	0.1%	373	0.1%	1,382	0.4%	2,230	0.9%	2,711	1.0%	3,939	1.4%
Otros	211	0.2%	3,087	1.1%	8,870	1.9%	12,881	4.0%	13,681	5.4%	13,960	5.2%	14,838	5.1%

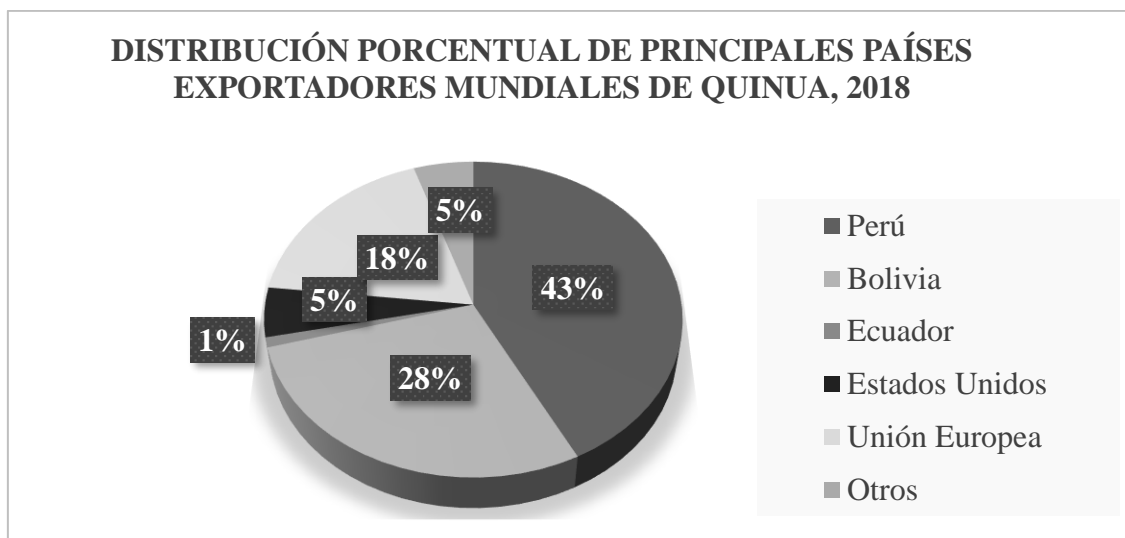
Fuente: ITC (2020).

Elaboración Propia

De acuerdo con la tabla N° 16, se puede observar que partir del cambio de partida de la quinua realizada en el 2012, en el cual se designó una partida exclusiva para esta misma; Se procedió a calcular con exactitud la magnitud del intercambio comercial en valor FOB exportado y el porcentaje con respecto al total exportado. Se puede observar que entre los años 2012 y 2018, ha tenido variaciones a lo largo de los años, en el cual alcanza su tope en el año 2014 y asciende un valor FOB de 464,603 miles de dólares, sin embargo, luego decae en el año 2015 y 2016 para luego recuperarse a partir del año 2017. Asimismo, se visualiza que un crecimiento de las reexportaciones de Estados Unidos, quien es proveedor de quinua para Canadá. Es el mismo caso para la Unión Europea.

Sin embargo, la ilustración N°3. Para el año 2018, el 72% de exportaciones mundiales se originan en los países miembros de la Comunidad Andina: Bolivia y Perú, para luego seguirles Estados Unidos y países pertenecientes a la Unión Europea, los cuáles de acuerdo con la FAO, parte de las ventas son correspondientes a reexportaciones (FAO, 2014).

Ilustración 3. Exportaciones al mundo de la partida 100850 quinua (*Chenopodium quinoa*), 2018.



Fuente: ITC (2019).
Elaboración Propia.

Por otro lado, con respecto a las importaciones, la ITC afirma que son 153 países que importan quinua, de los cuales como se observa en la ilustración N°7, se resaltan los principales países. En los últimos 20 años, Estados Unidos de América han crecido como mercado de destino, del cual actualmente representa el 33% de las importaciones mundiales de quinua, mientras que le sigue Canadá y Francia que se han mantenido en segundo y tercer lugar hasta el 2018. Los mercados europeos aún mantienen su importancia como destino. Este es el resultado directo de su producción nacional, que ha aumentado para satisfacer la demanda tanto nacional como internacional. No obstante, cabe resaltar que la quinua antes pertenecía a otra partida que agrupaban los cereales, que es por lo que la ilustración N°4, engloba no sólo los principales compradores de quinua, sino también de cereales, como se visualiza en el ranking Estados Unidos, se encuentra en último puesto como comprador internacional, colocándose como inicial a Países Bajos. Cabe resaltar que este periodo fue antes de la declaración del año de la quinua en 2013.

Ilustración 4. Exportaciones de Quinoa al mundo de la partida 100850 quinoa (Chenopodium quinoa), 2018

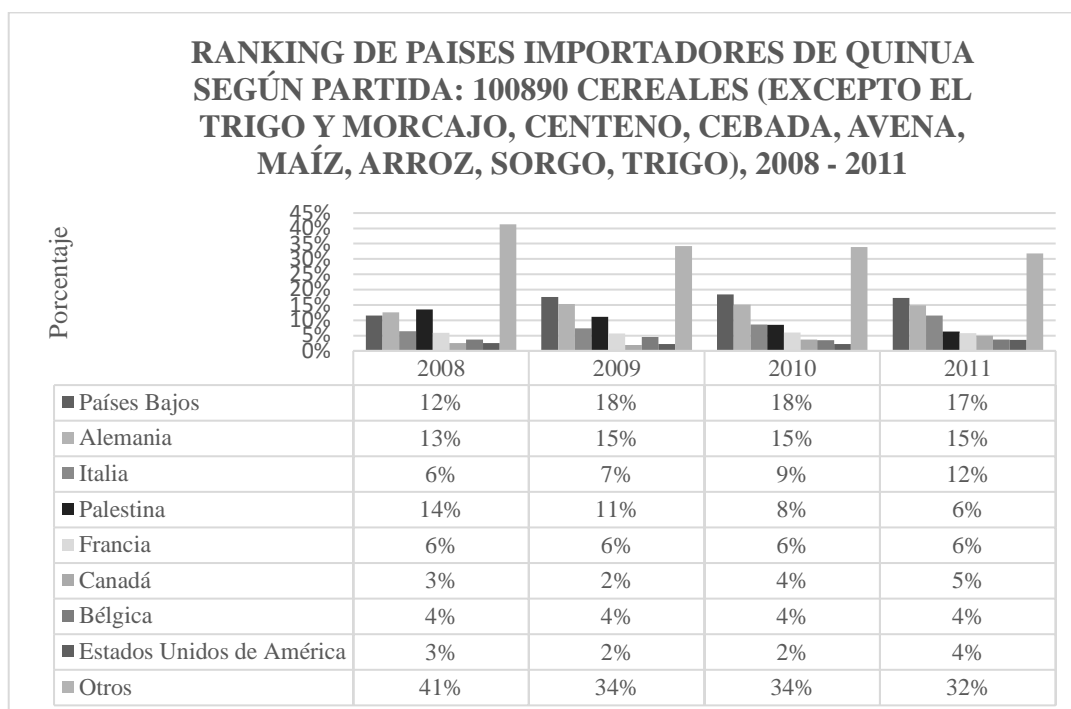
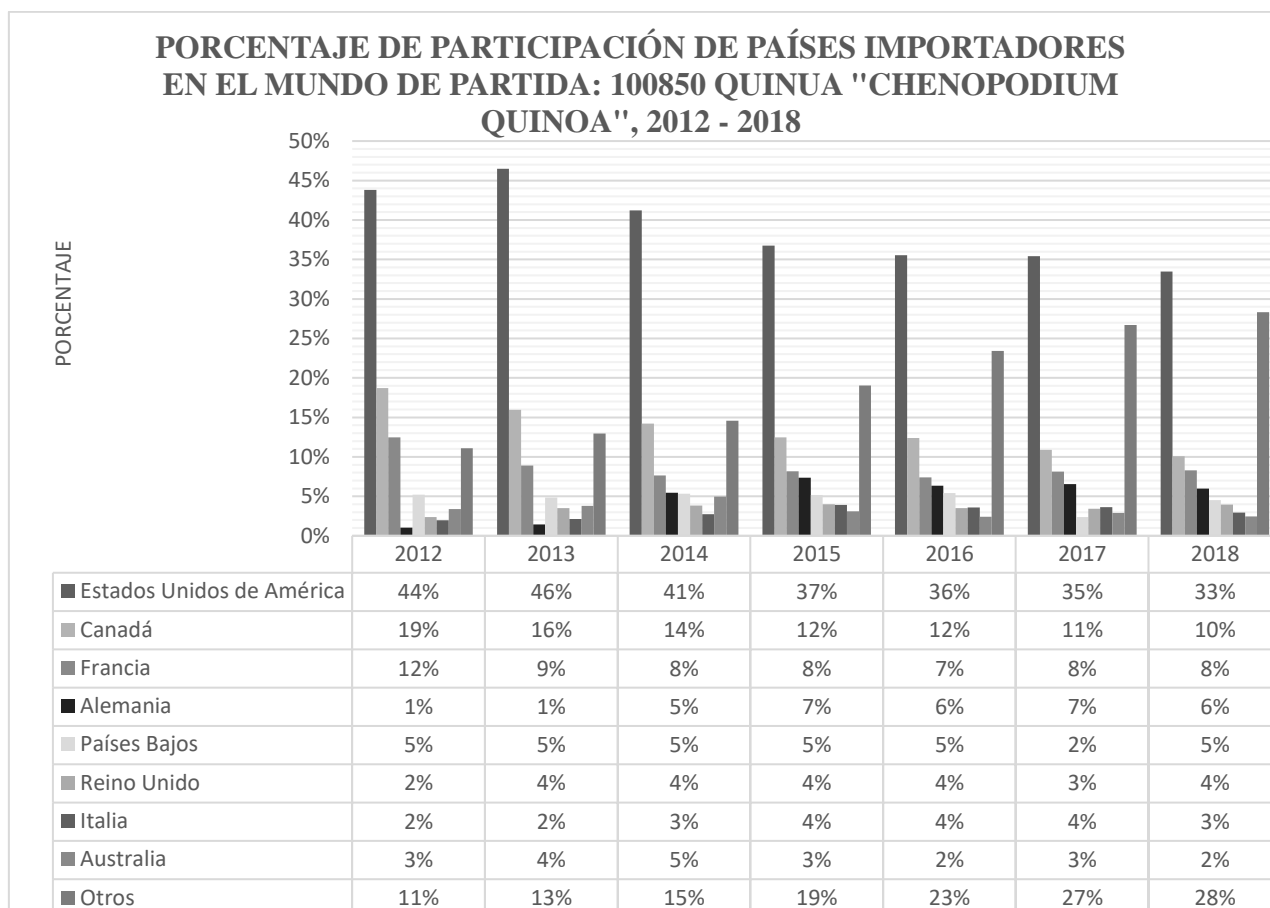


Ilustración 5. Porcentaje de exportaciones mundiales de países al mundo de la partida: 100850 quinoa (Chenopodium quinoa), 2012 – 2018



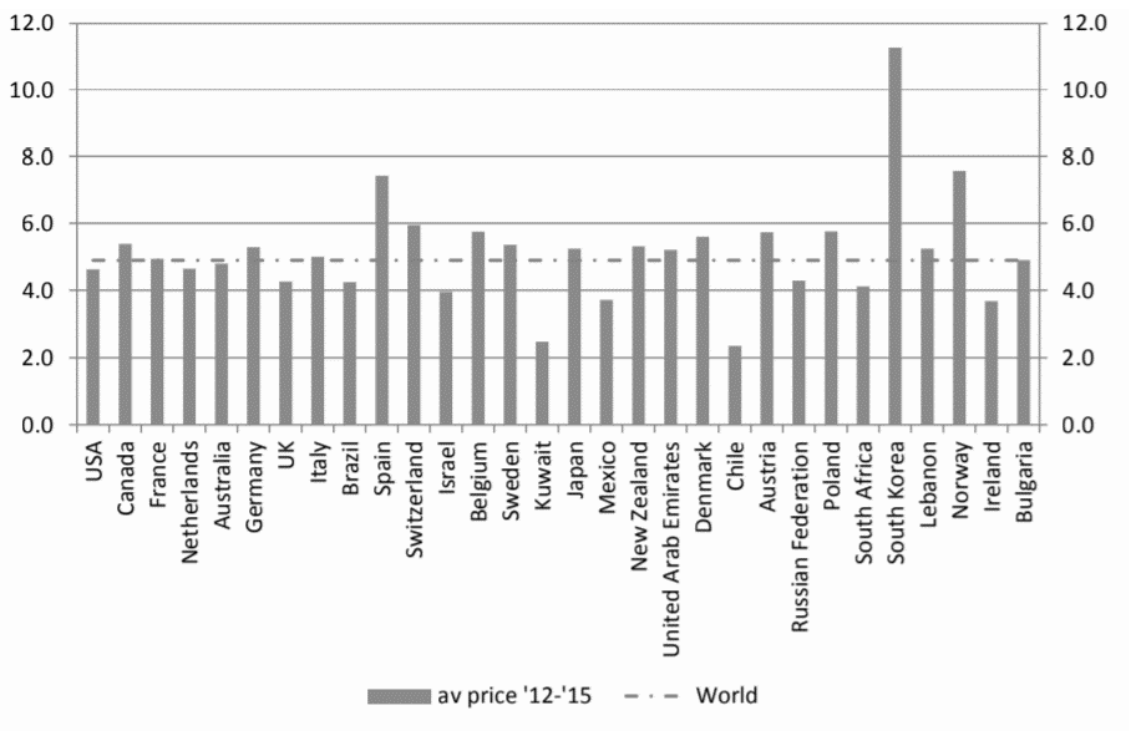
Fuente: ITC (2019).
Elaboración Propia

De la misma manera, de acuerdo con la FAO, se debe tener en cuenta que también los precios de la quinua han sido un tema de discusión durante los últimos años. Si bien los precios aumentaron considerablemente en 2012-2014 (de USD 3.2 en 2012, a USD 6.2 por kg en 2014) con respecto al aumento de las exportaciones, estos cayeron bruscamente en 2015 (el precio medio de importación mundial de enero a agosto de 2015 fue de USD 4,9). La forma en que se desarrollarán los precios comerciales promedio es difícil de pronosticar, ya que, si bien los precios son bajos, la tendencia de la demanda es simplemente al alza en la mayoría de los países del mundo. Si bien los precios comerciales son bajos para los próximos años, en la mayoría de los casos los precios al consumidor aún no han bajado (FAO, 2014).

Esto se debe al hecho de que los importadores todavía tienen que cumplir con los requisitos de precios de los contratos a largo plazo. Tan pronto como los contratos tengan que renegociarse, los precios al consumidor también bajen. Sin embargo, eso depende de la competencia en un país en particular; si un proveedor comenzará a entregar productos a precios mucho más bajos, otros también lo seguirán. (FAO, 2014).

En referencia a la ilustración N°6, se muestra que el precio promedio mundial de importación de la quinua fue de USD 4.9 por kilogramo. La mayoría de los países importadores grandes están importando a un precio cercano a ese promedio, lo cual concuerda con los volúmenes (grandes) de importación de estos países. Aun así, existen algunos países que importan quinua a un precio superior al promedio, como Canadá, Alemania y España (BTC, 2016).

Ilustración 6. Precio internacional promedio de quinua en USD/Kg en el top 30 de países importadores entre el año 2012 a 2015

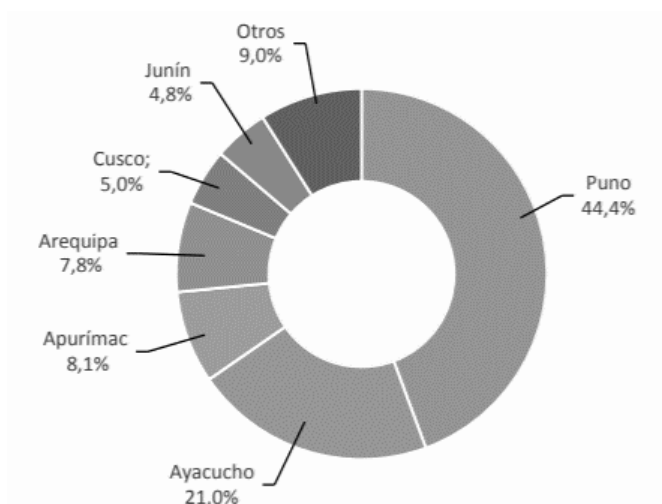


Fuente: BTC (2016).
Elaboración Propia.

Mercado Peruano

La quinua se ha consolidado como un grano producido desde hace siglos en regiones andinas, del cual a partir del 2000 empieza a valorizarse a nivel nacional logrando una producción de 30 mil toneladas con lo cual inicia la exportación menor, ya que la producción aún seguía orientada al mercado interno. MINAGRI detalla que la promoción de la quinua y la intensa demanda trajo consigo mejora en los precios, así como que el incentivo a la siembra en mayores áreas como en la costa, mientras que lograr la consolidación en regiones andinas como Puno, Ayacucho, Junín, entre otras. Como se observa en la ilustración N°7, Puno representa la primera región que realiza la producción de Quinua, sin embargo, se debe tener en cuenta que son las empresas de Lima las que realizan la exportación de la quinua adquiridas de regiones andinas (MINAGRI, 2017).

Ilustración 7. Principales zonas productoras de quinua en regiones del Perú, 2016



Fuente: MINAGRI – DGESEP (2017)

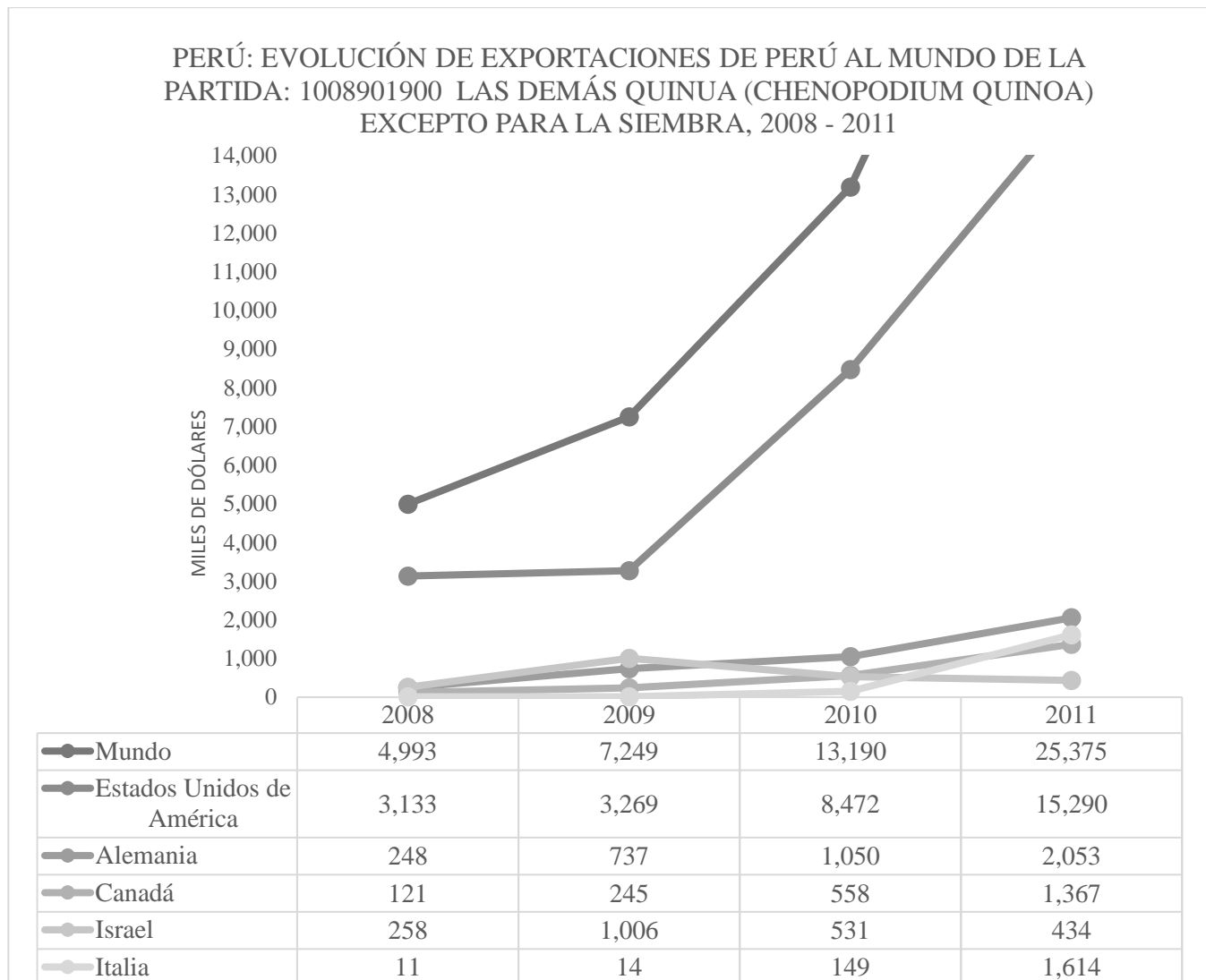
Elaboración: MINAGRI DGPA

En este contexto, Bolivia estaba representada como el país que abastecía principalmente a los principales mercados destino. Como se puede visualizar en la ilustración N°8, con la partida anterior 1008901900, las exportaciones peruanas de quinua convencional al mundo antes de la entrada en vigor del TLC sobrepasaban sólo los US\$ 4 millones de dólares, de los cuales aproximadamente US\$ 3 millones de dólares son procedentes de exportaciones a Estados Unidos, por lo que se mantenía como primer socio comercial del producto. Es así como para el 2013, se anuncia “El Año Internacional de la Quinua” dando como resultado que las exportaciones se consoliden en todo el mundo. La exportación de quinua se localizaba en el puesto N°103 de productos exportados en el Perú, y para el año 2014, pasó a localizarse en el puesto N°50 (Ku, 2017).

Como demuestra la ilustración N°11, se registra un valor de US\$ 31 millones de dólares. En ambas ilustraciones, a pesar de que Estados Unidos se mantenga constante en el primer puesto, surge una variación en el ranking a medida que cambia la partida arancelaria. Para el año 2014 el valor FOB total de exportaciones aumenta, de acuerdo con (MINAGRI, 2017) se genera por la presión de los mercados, por lo que se registraron un aumento en el precio y un valor no registrado antes (US\$ 196,4 millones de dólares). La caída de los precios se presenta en el 2015 y 2016, motivo por el cual las exportaciones se ven afectadas cayendo en 27%, ya que sólo se exportó 143 millones de dólares y en un 28% al exportar 103 millones de dólares. A partir del 2017, se observa una recuperación

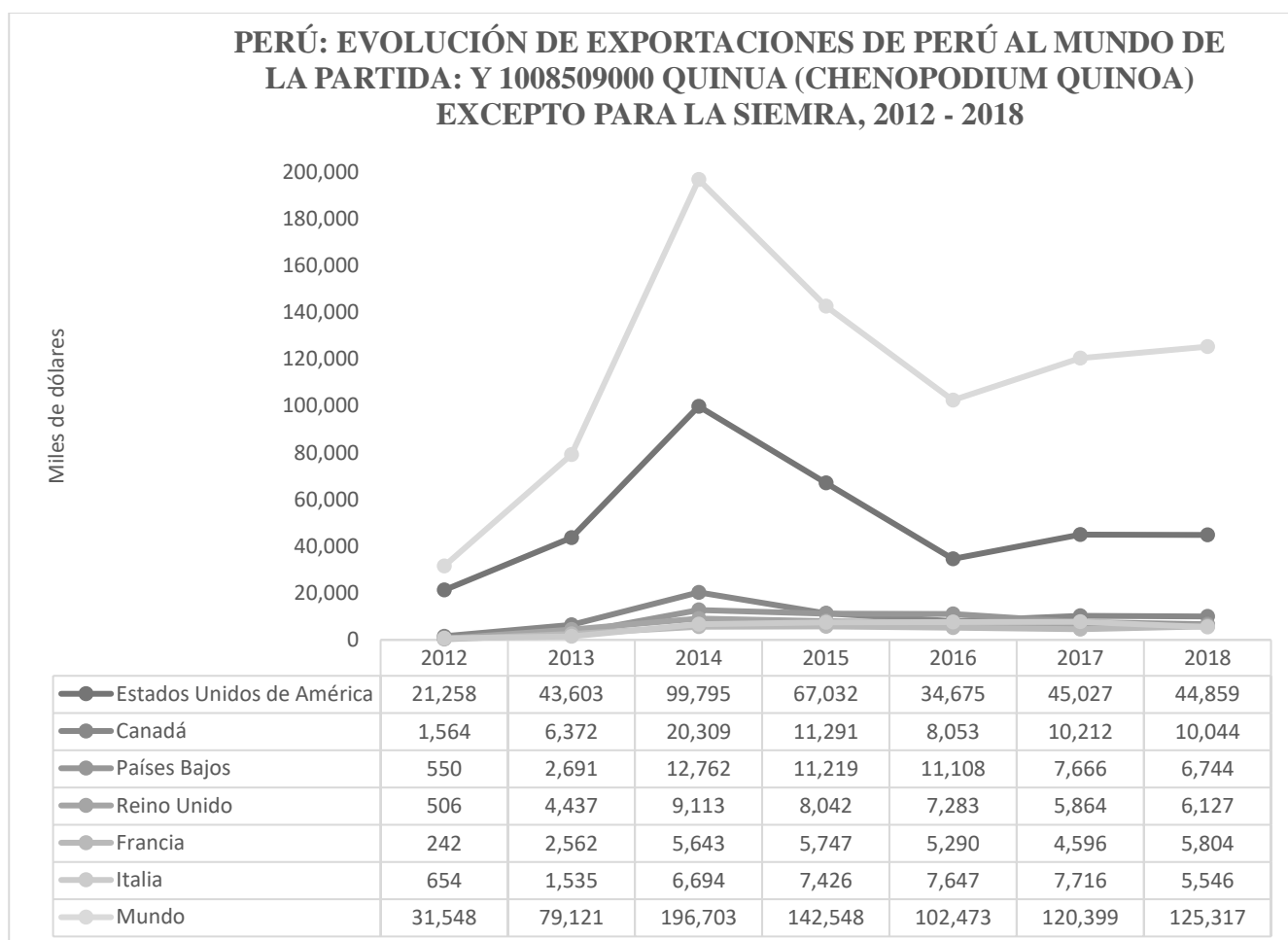
en el mercado de Estados Unidos a fin de mejores los menores ingresos generados por la caída de precio (MINAGRI, 2017).

Ilustración 8. Evolución de exportación de Perú al mundo de partida: 1008901900 Las demás quinua, excepto para siembra, 2008 – 2011.



Fuente: ITC (2020), ADEX DATA TRADE (2020).
Elaboración Propia.

Ilustración 9. Evolución de exportación de Perú de quinua al mundo según partida: 1008509000 quinua (chenopodium quinoa) excepto para siembra, 2012 – 2018

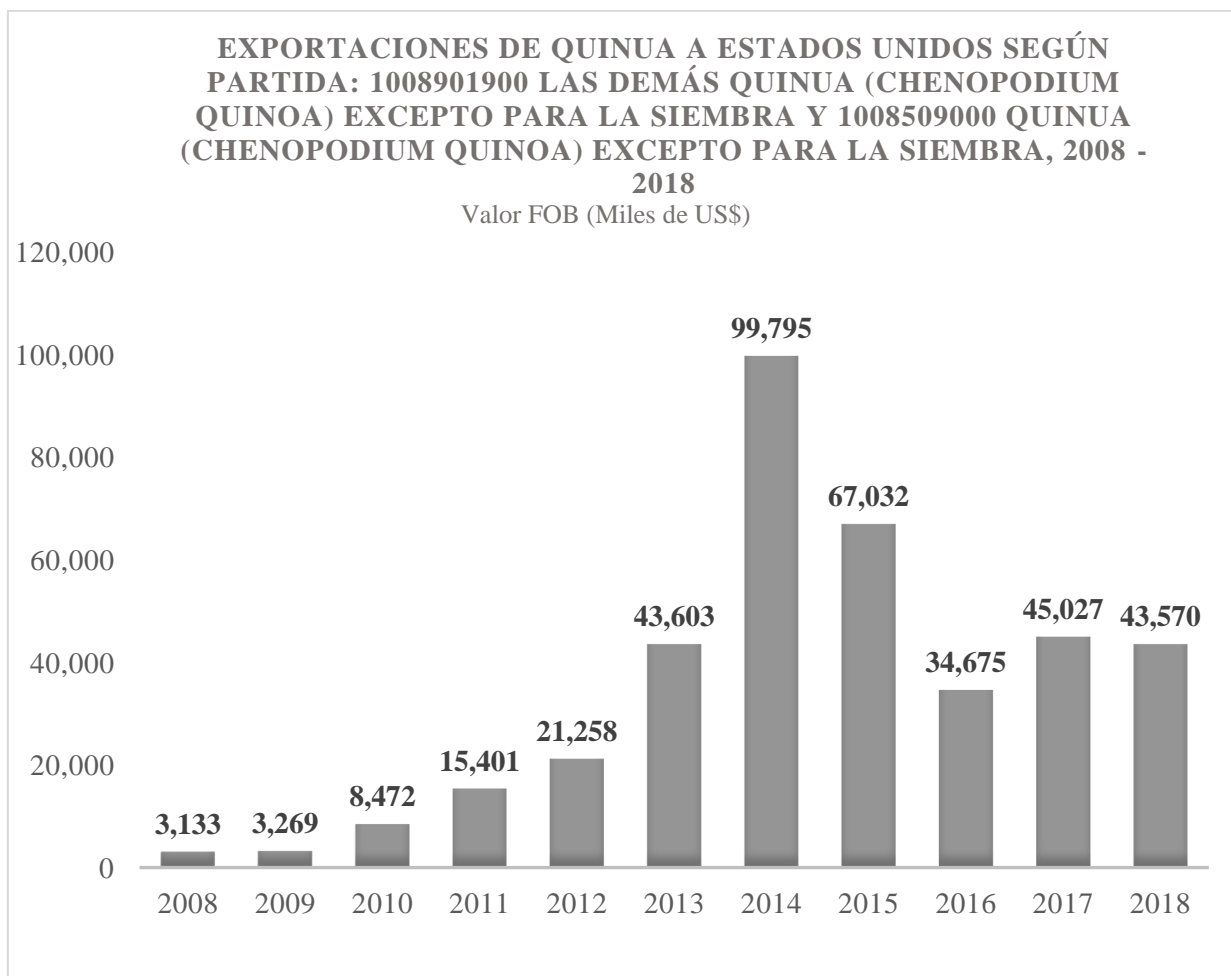


Fuente: ITC - ADEX DATA TRADE (2020).
Elaboración Propia.

De la misma manera, a partir del año 2014, Perú es reconocido como el primer productor y exportador de Quinua a nivel mundial, desplazando a Bolivia quien contaba con dicho reconocimiento. Sin embargo, se debe tener en cuenta que los factores que hicieron posible esta consideración fueron la implementación de estrategias como asistencia técnica, fortalecimiento de la política comercial, fomento de tecnología y mayor inversión (Ku, 2017). Como se puede observar en la ilustración N°8 y N°9, el primer destino de la quinua convencional (quinua chenopodium) es Estados Unidos, por lo que en la ilustración N°10, el valor FOB de exportación de Quinua a Destino Estados Unidos, según ADEX Data Trade (2020), mantuvo un crecimiento y una variación al caer el Valor FOB total en las exportaciones desde la entrada de vigencia del TLC en el 2009.

En la tabla N° 17, se puede observar que para el año 2012, en el cambio de la nomenclatura por motivos ambientales, alimentarios y sociales en el marco de la FAO, aún se llevaron se cuenta con un valor FOB de US\$ 248 mil dólares. Sin embargo, las siguientes exportaciones se acogieron a la nueva partida vigente.

Ilustración 10. Valor FOB de exportación de Quinoa de Perú a Estados Unidos



Fuente: ADEX Data Trade (2019).
Elaboración Propia.

Tabla 17. Valor FOB de exportación de quinua de Perú a Estados Unidos, 2008 – 2018.

Partida	Descripción Arancelaria	Valor FOB (Miles US\$)										
		2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1008901900	La demás quinua (Chenopodium quinoa) excepto para la siembra	3,133	3,269	8,472	15,290	248	0	0	0	0	0	0
1008509000	Quinua (Chenopodium quinoa) excepto para la siembra	0	0	0	111	21,010	43,603	99,795	67,032	34,675	45,027	43,570
		3,133	3,269	8,472	15,401	21,258	43,603	99,795	67,032	34,675	45,027	43,570

Fuente: ADEX Data Trade (2019).

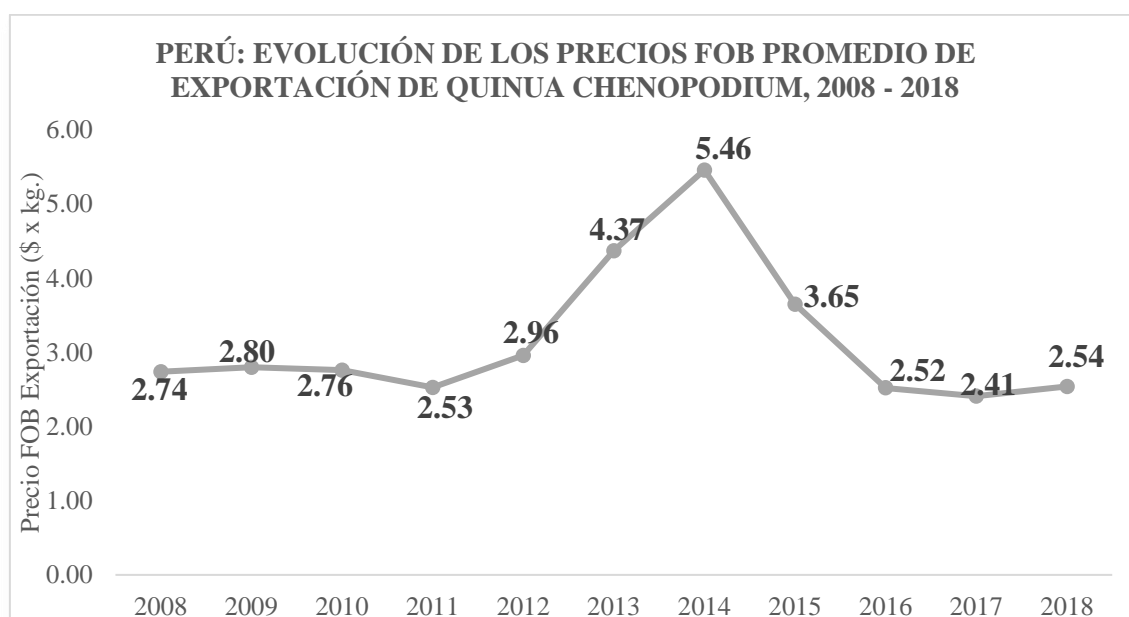
Elaboración Propia.

2.1.1. Formulación del Problema

De acuerdo con el informe de MINAGRI (2017), se presencia el inicio del deterioro de las exportaciones peruanas a Estados Unidos en el año 2015 hacia este destino, a pesar de estar en vigencia un acuerdo comercial. Ante este contexto, se identifica que, en el año 2014, se llevaron a cabo rechazos de quinua convencional hasta 6 veces en aduanas de estadounidenses al detectarse residuos de plaguicidas provenientes de exportaciones masivas de empresas de Lima (MINAGRI, 2017). Mientras tanto, Estados Unidos no ha indicado el origen de las aproximadamente 200 toneladas que fueron rechazadas. Es así como, en el 2015, se ve reflejados que el valor FOB de las exportaciones disminuye, mientras tanto de acuerdo con la ilustración N°1, el precio internacional también decrece. Como es de conocimiento, parte del acuerdo comercial del TLC, involucra 2 capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias (Capítulo VI) y obstáculos técnicos al comercio (Capítulo VII) (OEA, 2019). Estas últimas son clasificadas como barreras no arancelarias, evaluadas por la entidad responsable de Estados Unidos que exigen requisitos previos a los exportadores peruanos. Por lo tanto, al tener en contexto que el valor FOB total de las exportaciones no ha sido cercanamente constante sino variable antes y después de la entrada en vigor del TLC, estas tres variables

mencionadas son importantes como parte de estudiar el efecto que pueden haber ocasionado en el flujo comercial y en las empresas exportadoras, las cuales son conformadas por empresas ubicadas en el departamento de Lima. El enfoque se realiza a las presentes variables, ya que Perú goza con preferencia arancelaria en el sector no tradicional, por lo que las exportaciones peruanas están desgravadas como consecuencia de las preferencias arancelarias del TLC (FAO, 2011).

Ilustración 11. Evolución del precio promedio de exportación de la quinua, 2008 – 2018



Fuente: MINAGRI-DGESEP-DEA. SUNAT/Global Trade (2015)
Elaboración Propia.

Ahora bien, a pesar de la caída desde el 2015, el valor FOB de exportaciones se mantiene en alza desde el 2017. De acuerdo al informe económico de MINAGRI (2017), indican que el decaimiento también fue influenciado por la caída del precio internacional ante la sobreoferta del producto a causa de la alta demanda mundial, mientras que se indica que factores como las medidas no arancelarias (medidas sanitarias y fitosanitarias) intervinieron en la entrada de quinua sin pesticidas, ya que es importante recalcar que la FDA y USDA, no establecieron un manual de límite máximo de pesticidas permitidos sino hasta el 2016, con la aparición de un protocolo. Es por esto por lo que en los años anteriores la quinua no contaban con restricción ni previa evaluación por entidades estadounidenses (ITC, 2016).

Según investigaciones previas, las variables de estudio tienen influencia sobre las exportaciones de productos agrícolas, así se encontró la investigación de D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina (2013), la cual mediante el uso del método gravitacional por medio del uso de las variables dummies y, concluyó que las medidas no arancelarias y obstáculos técnicos, tienen un efecto restrictivo sobre las exportaciones de manzanas y peras argentinas: durante el período 1995-2010. Mientras que, la investigación de Henson & Loader (2001), concluye que, para los países que fueron tomados en cuenta en su investigación, las MSF fueron un obstáculo y el más importante en la influencia de las exportaciones de productos agrícolas y de tipo alimentario al mercado de los Estados Unidos. Por ejemplo, es importante determinar que, los Estados Unidos no utiliza aún una equivalencia de las normas técnicas que incluyan mismos objetivos para todos los países, tal es el caso de la Unión Europea, su primer socio comercial en el sector agrícola. Con respecto a la variable Precio Internacional, se menciona a la investigación de Zevallos (2018), que concluye que, si el precio de quinua se incrementa, el valor FOB de las exportaciones también incrementa, entonces la oferta del producto se ve influenciada por este factor. Por lo tanto, se tomó en cuenta que existen otros estudios que comparten esta problemática, y desarrollaron investigaciones con las mismas variables.

Para proceder con la investigación, se escogió la región Lima, sede de 82 empresas exportadoras a nivel nacional de acuerdo con SUNAT (2019), quienes adquieren el grano y evalúan que cumplan con las medidas correspondientes para obtener las correctas certificaciones que solicita el país. Mientras tanto, a pesar de que la producción está centralizada en provincias andinas, son las empresas exportadoras quienes están ubicadas en Lima. Se recalca que la presente investigación no se enfoca en empresas de provincia exportadoras sino a las empresas exportadoras de la región de Lima quienes adquieren la quinua mediante productores en provincia o cuentan con una planta productora.

2.1.2. Problema Principal

¿Cuáles fueron las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008– 2018?

2.1.3. Problemas Específicos

Problema Específico 1

¿De qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008– 2018?

Problema Específico 2

¿Cómo la variación del precio internacional influyó en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008– 2018?

Problema Específico 3

¿De qué manera los obstáculos técnicos al comercio influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008– 2018?

2.2. JUSTIFICACIÓN O RELEVANCIA

El presente estudio radica en la importancia de la quinua en el sector no tradicional. El Perú ocupa el primer lugar como exportador de este grano a nivel mundial, siendo Estados Unidos el principal socio comercial y mercado de destino.

Este intercambio fue posible debido a la integración bilateral mediante el TLC entre Perú y Estados Unidos, logrando una zona de libre comercio en donde se abolieron las medidas arancelarias al 90% de partidas incluida la quinua, lo que resultó positivo porque los precios de exportación disminuyeron logrando desplazar a Bolivia a segundo lugar como exportador. Perú obtuvo una ventaja comparativa, no solo por los precios más bajos, sino también porque tomó la iniciativa de eliminar la dependencia de las tierras andinas e ingresar la producción en la costa.

En el transcurso de los años, el sector agrícola (quinua) ha presentado un comportamiento oscilante, en la cual las exportaciones han incrementado y disminuido de manera considerable, en las que se pueden haber visto influenciadas variables como el

precio internacional, las medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio, estas dos últimas parte de las barreras no arancelarias; las cuales se estudiarán a lo largo de la investigación para lo cual se utilizará no solo información de fuentes primarias y secundarias, sino que además se realizará una investigación de campo mediante entrevistas a expertos como por ejemplo, gerentes de empresas exportadoras ubicadas en Lima, entidades del gobierno como la Cámara de Comercio de Lima, SENASA, PROMPERU y asociaciones tales como ADEX. Este estudio será de gran utilidad para las personas y organizaciones que deseen conocer que barreras comerciales pueden influir o afectar a las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos y así obtener información para tomarlo como referencia ante una situación futura a presentarse. Las empresas seleccionadas se encuentran ubicadas en la región de Lima, porque representan la mayor participación en las exportaciones a dicho mercado (SUNAT, 2019).

2.3. HIPÓTESIS

2.3.1. Hipótesis principal

Las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018 son las medidas sanitarias y fitosanitarias, el precio internacional y los obstáculos técnicos al comercio.

2.3.2. Hipótesis Específicas

Hipótesis Específica 1

Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias influyeron significativamente en la exportación de quinua proveniente de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

Hipótesis Específica 2

El precio internacional fue una variable que influyó significativamente en las exportaciones de quinua a provenientes de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

Hipótesis Específica 3

Los obstáculos técnicos influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

2.4. OBJETIVOS

Para la designación de los presentes objetivos provenientes del problema general, se realiza la elección de 3 variables, las cuales fueron estudiadas en investigaciones anteriores explicadas en los antecedentes epistemológicos. De acuerdo con lo explicado, cada investigación expresa que las 3 variables, las cuales son barreras comerciales al comercio, que han mantenido relación, y han influenciado en el crecimiento o disminución de las exportaciones de bienes, tales como en el sector agrícola.

2.4.1. Objetivo general

Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

2.4.2. Objetivos Específicos

Objetivo Específico 1

Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

Objetivo Específico 2

Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

Objetivo Específico 3

Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA

Luego de haberse presentado los fundamentos teóricos sobre los cuales se sustenta la presente investigación, se procede a describir y contextualizar la problemática relacionada con las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. Igualmente, se presenta el sistema de hipótesis, así como los objetivos trazados para el desarrollo del presente estudio.

3.1. TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

En el presente capítulo, se explicará la metodología de la investigación, el cual abarca seis puntos importantes: diseño metodológico, población y muestra, instrumentación, actores claves y aspectos éticos. Para validar las hipótesis es importante conocer el método utilizado, sin embargo, primero se definirá a la investigación.

Según Hernández, et. al. (2014) “La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema”.

3.1.1. Enfoque de la investigación

Hernández, et. al. (2014) señala que existen dos enfoques para la investigación: cuantitativa y cualitativa.

Tabla 18. Diferencias entre investigación cuantitativa y cualitativa

Investigación Cuantitativa	Investigación Cualitativa
En esta investigación se mide y estima el problema de investigación.	En este punto no se prueba las hipótesis
La recolección de los datos se fundamenta en la medición.	En este punto se caracteriza por la obtención de los puntos de vista y las perspectivas de los involucrados.
Está representado por números, cantidades y se utilizan métodos de estadística.	En esta investigación se utilizan técnicas para la recolección de datos como focus group, entrevistas, etc.
Se caracteriza por ser objetiva.	Se basa en el entendimiento de las opiniones de los involucrados.

Fuente: Hernández, et. al (2014)

Elaboración propia

La finalidad de la presente investigación es la identificación y análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018.

Entonces, es pertinente conocer la importancia del enfoque epistemológico adecuado para el presente estudio y tener en consideración las variables a trabajar, así como los objetivos a alcanzar. Para ello se tiene que:

“Los enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto constituyen posibles elecciones para enfrentar problemas de investigación y resultan igualmente valiosos. Son, hasta ahora, las mejores formas diseñadas por la humanidad para investigar y generar conocimientos” (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014, pág. 2).

Mediante el enfoque mixto se obtiene una mejor perspectiva del estudio porque se combina el uso de variables cuantitativas como datos estadísticos, funciones, fórmulas, entre otros, con variables cualitativas como narrativas, textos, entrevistas, elementos visuales, etc. La combinación de enfoques metodológicos ayuda a recolectar la mayor cantidad de evidencias, conduce a la exploración, expande el conocimiento y garantiza la certeza sobre las conclusiones científicas.

Entonces, al tomar en consideración lo anteriormente explicado se hace pertinente señalar que el enfoque mixto es el más apropiado para la presente investigación.

3.1.2. Limitaciones y parámetros

Una de las limitaciones más importantes fue el acceso a las empresas exportadoras limeñas de quinua, puesto que se presenta un límite con la disponibilidad de expertos para las entrevistas, debido al estado de emergencia decretado por el gobierno a causa del COVID-19. Por tal motivo, el Perú y el mundo atraviesan una coyuntura retadora como el impacto en las actividades económicas por el COVID-19, lo cual impide ubicar a todos los expertos y/o representantes de las empresas seleccionadas.

La coyuntura internacional que atraviesa el país trajo como consecuencia el uso de fuentes de científicas de acceso abierto para la obtención de la mayor cantidad de información posible.

3.1.3. Diseño de la investigación

Según Hernández, et. al. (2014), el diseño de investigación es toda estrategia o plan que permite el análisis de la certeza de las hipótesis planteadas, esto quiere decir que permite verificar si las hipótesis son ciertas o no.

El presente estudio tiene como objetivo analizar las barreras comerciales que han influenciado en las exportaciones de quinua de Perú hacia Estados Unidos, en otras palabras, evaluar cómo las variables: precio internacional, medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio han afectado en las relaciones de comercio exterior en dichos países. Estas barreras han surgido de manera espontánea en las exportaciones de distintos productos, tema que ha sido estudiado previamente en distintas fuentes científicas.

Dadas las características mencionadas, esta investigación se considera como **no experimental** porque el investigador no modifica ni manipula las variables, solo recurre a la observación y análisis de los fenómenos existentes, aquellas que no han sido provocadas intencionalmente. (Hernández, Fernandez, & Baptista, 2014).

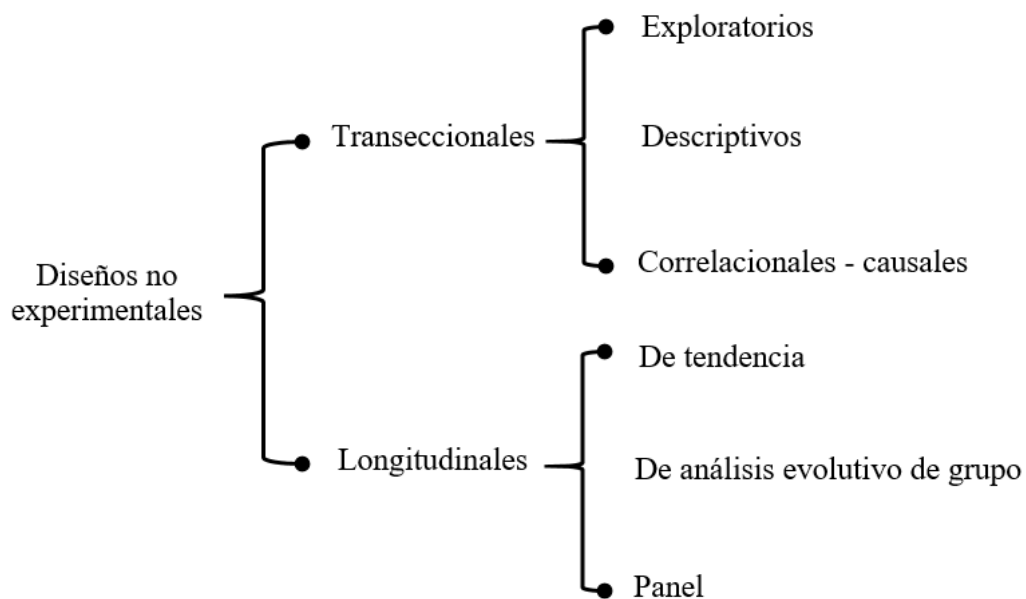
Según Kerlinger (1979), la investigación no experimental es también conocida con el nombre de *expost-facto*, en esta investigación no es posible que las variables sean

manipuladas, o asignarles cuáles serán los sujetos de manera aleatoria, o los contextos del fenómeno (Kerlinger, 1979).

Asimismo, Kerlinger y Lee (2002), establecen que la investigación no experimental es empírica y sistemática, en la que el investigador no tiene control de las variables independientes de forma directa, es así, porque los hechos o sucesos ya habrían ocurrido, o vendrían a ser no manipulables de forma sustancial. Se realizan inferencias con respecto a las variables y su relación entre ellas.

Dentro de la clasificación de la investigación no experimental se encuentran los siguientes diseños:

Ilustración 12. Clasificación de la investigación no experimental



Fuente: Hernández, Fernández, & Baptista (2014).
Elaboración Propia.

A continuación, se nombran los diseños que se emplearon en esta investigación:

Descriptivo, porque se busca describir y especificar todas las características, perfiles y propiedades de perfiles de grupos, comunidades, personas, objetos o cualquier fenómeno que requiera un análisis. En esta investigación se busca describir el problema y las variables dependientes e independientes (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

La investigación descriptiva se encarga de identificar sucesos, características, situaciones de un objeto o fenómeno, narrarlos, mostrarlos, sin llegar a explicarlos, o buscar razones causales de estos hechos o fenómenos (Bernal, 2006).

Su característica principal es observar el hecho, suceso o fenómeno, que se encuentra ocurriendo de manera natural (Polit & Hungler, 2000, pág. 86).

Correlacional, porque este diseño tiene como finalidad conocer el grado de relación o asociación que se presenta entre uno o más categorías, variables o conceptos dentro de una muestra o contexto específico. (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). En este estudio, se tiene como objetivo observar si las variables como precio internacional, medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio están relacionadas directamente con las exportaciones de quinua de las empresas de la región de Lima.

Un estudio correlacional se encarga de encontrar, o establecer las relaciones significativas entre las variables, ocupando el coeficiente de relación. Estos coeficientes son indicadores de tipo matemático, que evidencian las características que muestran la relación entre las variables (Cancela, Cea, Galindo, & Valilla, 2010, pág. 8).

El objetivo de una investigación correlacional es estudiar y determinar cuál es la relación o asociación entre las variables de estudio. Guarda interés por establecer los cambios vistos en una variable que tienen relación con los cambios de otra variable (Polit & Hungler, 2000, pág. 86).

Longitudinal evolutivo, porque en la presente investigación se busca visualizar y medir todos los cambios que se generaron en un periodo de tiempo, en este caso desde el año 2010 hasta el 2018 (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014).

El estudio que es considerado longitudinal, se encarga de estudiar y realizar evaluación de los sujetos, en una prolongación de tiempo determinado en la investigación, es decir, se extiende en la evaluación de un fenómeno ya ocurrido, en un periodo prolongado (Myers, 2006).

Principalmente lo que caracteriza a este estudio es la observación, de la variable dependiente en secuencia, en base a procedimientos distintos, o de acuerdo a un periodo de tiempo (Arnau & Bono, 2018).

Una de las características más beneficiosas de este tipo de estudio es que, por medio de la misma, se podrá averiguar las relaciones causales entre las variables (Menard, 1991).

Por otro lado, para el enfoque cualitativo de la presente investigación se consideró el diseño fenomenológico. **Fenomenológico**, porque el objetivo principal de esta investigación es la exploración, descripción y comprensión de todas las experiencias de las personas frente a un fenómeno y descubrir los elementos en común de tales sucesos (Hernández, Fernández, & Baptista, 2014). En el presente estudio se describe y se explican los distintos fenómenos que influenciaron en las exportaciones de quinua desde los antecedentes de las relaciones comerciales hasta el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Perú.

Según Husserl (1998), este tipo de investigación busca describir cual es la naturaleza de los sucesos, de las cosas, encontrar su esencia, y determinar la autenticidad de determinado fenómeno. Tiene como objetivo entender los sucesos ocurridos, aun siendo complejos, con el afán de encontrar el significado del fenómeno evaluado.

“El investigador logra identificar cual es la esencia de los hechos ocurridos, dentro de un fenómeno, tomando en cuenta lo establecido por las propias partes integrantes” (Creswell, 2003, pág. 15).

a. Mapeo de Actores Claves (MAC)

Para conocer a los actores claves, en primer lugar, se investigó mediante las fuentes de información como informes, páginas de las entidades del Estado y artículos a los posibles involucrados. Se realizó un filtro mediante la página de la SUNAT para determinar las principales empresas que exportaron quinua con la partida arancelaria 1008.50.90.00 a Estados Unidos durante el 2008 – 2018. Además, se contactó a la especialista de la Cámara de Comercio de Lima para validar la información recolectada por SUNAT. Asimismo, se consideró como actores claves a los especialistas de Asociación de Exportadores, Cámara de Comercio de Lima, SENASA y PROMPERU.

Tabla 19. Mapa de Actores Claves

Grupo de Actores	Actor	Rol en el proyecto de investigación	Relación Predominante	Jerarquización de su poder
-------------------------	--------------	--	------------------------------	-----------------------------------

Empresas exportadoras		Comercialización y exportación de quinua a USA.	Información relevante para conocer el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias, OTC y precio en las exportaciones	La contribución a la investigación es alta, porque estas empresas son consideradas como el top en exportación de quinua
Asociaciones	ADEX	Apoyar en la promoción del acceso a la información al ciudadano.	Información relevante para conocer el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias, OTC y precio en las exportaciones.	La contribución a la investigación es alta porque conoce el sector agrícola.
Estado	SENASA	Apoyar en la promoción del acceso a la información al ciudadano.	Información relevante para conocer el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias, OTC y precio internacional.	La contribución a la investigación es alta porque es la entidad que genera los certificados fitosanitarios
Expertos en el sector agrícola	Cámara de Comercio de Lima	Apoyar en la promoción del acceso a la información al ciudadano.	Información relevante para conocer el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias, OTC y precio en las exportaciones.	La contribución a la investigación es alta porque conoce el sector agrícola y las exportaciones de las mismas.

Expertos en el ámbito de calidad	PROMPERU	Apoyar en la promoción del acceso a la información al ciudadano.	Información relevante para conocer el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias, OTC y precio en las exportaciones.	La contribución a la investigación es alta porque conoce los estándares de calidad para la exportación de la quinua
---	----------	--	--	---

Elaboración Propia

b. Aspectos éticos

Para el desarrollo de esta investigación se utilizó el formato APA Sexta Edición para citar a los autores con la finalidad de evitar el plagio.

3.2. OPERALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tabla 20. Matriz de Operalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLES INDEPENDIENTES			
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Medidas aplicadas por el gobierno de Estados Unidos para asegurar la inocuidad de los alimentos y evitar la propagación de plagas.	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	Cantidad de rechazos de exportaciones por incumplimiento de medidas sanitarias y fitosanitarias al ingreso de quinua en Estados Unidos.
Precio Internacional de la quinua	Precio al que el mayorista vende un producto en cantidades relativamente grandes	Precio	Precio promedio anual de la quinua en el mercado mundial expresado en dólares por Kilogramo.

Obstáculos técnicos al comercio	Medidas adoptadas por el gobierno de Estados Unidos con el fin de lograr objetivos de política pública, como la salud de la población o la inocuidad de los productos, la protección del medio ambiente, la información al consumidor o la calidad.	Obstáculos técnicos al comercio	Cantidad de veces en las que los obstáculos técnicos fueron impedimento para el ingreso de quinua en Estados Unidos.
--	---	---------------------------------	--

Variables dependientes

Cantidad exportada de quinua chenopodium en grano	Volumen de quinua en condiciones de ser exportado y con potenciales a mercados externos	Exportaciones	Exportación quinua chenopodium en grano a Estados Unidos expresada en kilogramos
--	---	---------------	--

Elaboración Propia

3.3. PROCESO DE MUESTREO: TAMAÑO Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA

3.3.1. Población de estudio

Al conocer que el enfoque de la investigación es mixto, se determina que la población a estudiar para ambas metodologías: cuantitativo y cualitativo. Con respecto a la parte cualitativa, se va a considerar una población conformada por expertos que presenten conocimientos en agroexportaciones, asimismo, se tendrá consideración de las empresas exportadoras del producto.

Según Tamayo (2003), la población se define como:

"totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran dicho fenómeno y que debe

cuantificarse para un determinado estudio”. Por otro lado, menciona que, “Se determina la muestra cuando no es posible medir cada una de las entidades de población, esta muestra se considera representativa de la población” (Tamayo, 2003, pág. 176).

En el caso de las empresas exportadoras del producto, se consideró a todas las empresas que se dedicaron a la exportación de la quinua, durante el periodo 2008-2018, tal cual se describe en la investigación, siendo así, la población con respecto a empresas está compuesta por unidades de estudio que comprendan las siguientes características:

- Empresa peruana constituida y formal ante la SUNAT bajo cualquier régimen.
- Empresa exportadora de quinua chenopodium en grano y que la empresa proceda de la región de Lima.
- Empresa exportadora de quinua chenopodium en grano y que la empresa exporte a los EE. UU.
- Empresa que exporte quinua chenopodium en grano durante el periodo del 2008-2018.

Con estas características, se investigó que 82 empresas fueron exportadoras de quinua chenopodium en grano, constituidas formalmente, que proceden de la región Lima, y que exportan al mercado de EE. UU, durante el periodo 2008-2018.

3.3.2. Tamaño de la muestra

Debido a que el enfoque de la investigación es mixto, por lo tanto, deberá seleccionarse una muestra para cada enfoque, ya sea cuantitativo y cualitativo (Hernández, Fernandez, & Baptista, 2014).

Con referencia a la muestra cualitativa, se debe limitar a expertos especializados en barreras comerciales y barreras no arancelarias en el mercado de la quinua, la muestra escogida fue la siguiente:

Tabla 21. Especialistas entrevistados

Nombres y apellidos	Institución que representa	Cargo /Dpto. que labora
Max Lazo	PROMPERÚ	Dpto. de facilitación de exportaciones
Carlos Encalada Augusto	Cámara de Comercio de Lima	Asesor comercial de Comercio Exterior
María Paz Gálvez Agurto	Cámara de Comercio de Lima	Coordinadora del Sector Agronegocios
José Huamaní	ADEX	Coordinador de agroexportaciones
Harold Raúl Carrasco Alarcón	SENASA	Oficina de Exportaciones

Fuente: PROMPERU (2020), Cámara de Comercio de Lima (2020), ADEX (2020), SENASA (2020).

Elaboración Propia.

Con respecto a las empresas exportadoras de quinua de la región de Lima mencionadas en la población, y al ser una población finita, la muestra está compuesta por unidades de estudio que comprendan las siguientes características:

- Empresa peruana constituida y formal ante la SUNAT bajo cualquier régimen.
- Empresa exportadora de quinua *chenopodium* en grano y que la empresa proceda de la región de Lima.
- Empresa exportadora de quinua *chenopodium* en grano y que la empresa exporte a los EE. UU.
- Empresa que exporte quinua *chenopodium* en grano durante el período del 2008-2018.

Con estas características, se investigó que 82 empresas fueron exportadoras de quinua *chenopodium* en grano, constituídas formalmente, que proceden de la región Lima, y que exportan al mercado de EE. UU, durante el periodo 2008-2018.

Se procedió a realizar el último filtro de acuerdo con el principio de Pareto, el cual indica que del 100% de la población, puede estudiarse solo un 20% del total puesto que la problemática puede ser estudiada con un resultado aceptable en ese porcentaje, sin necesidad de estudiar el 100% de la población (Kiremire, 2011).

Con este tipo de clasificación de la muestra de la investigación, se obtuvo como muestra, la cantidad de 16 empresas que exportaron quinua chenopodium en grano desde la región Lima a Estados Unidos en el período 2008 al 2018, y se escogió aquellas empresas con mayor nivel de exportación según el FOB. La data de las empresas a través de la cual se realizó el filtro según las características de la población, la cual fue obtenida de la SUNAT (SUNAT, 2020).

Tabla 22. Empresas que conforman la muestra de la investigación

EMPRESA	TOTAL FOB
VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	\$11,822,302.71
COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA ALISUR S.A.C.	\$ 7,983,494.90
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	\$ 4,836,169.50
INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	\$ 4,655,921.82
EXPORTADORA ORGANICA B & C S.A.C.	\$ 4,241,839.58
CONSORCIO DEL VALLE S.A.C	\$ 3,643,420.56
FOOD INC S.A.C.	\$ 3,638,479.82
AGROINVERSIONES DE EXPORTACION SUR S.A.C.	\$ 3,202,789.10
GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.	\$ 2,841,253.74
APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	\$ 2,476,966.87
DE GUSTE GROUP SAC	\$ 2,456,124.82
GRUPO AGRO EXPORT BARON S.A.C.	\$ 2,325,464.40
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	\$ 1,805,632.88
ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	\$ 1,694,089.50
	\$ 1,648,911.31
	\$ 1,312,252.97

Fuente: SUNAT (2020)

Elaboración propia

Tabla 23. Ubicación y Actividad económica de las empresas exportadoras

EMPRESA	UBICACIÓN	ACTIVIDAD ECONÓMICA
VINCULOS AGRICOLAS SOCIEDAD ANONIMA CERRADA - VINCULOS AGRICOLAS S.A.C.	LA MOLINA	CULTIVO DE CEREALES, LEGUMBRES Y SEMILLAS
COLOREXA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	PUENTE PIEDRA	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS
ALISUR S.A.C.	CERCADO DE LIMA	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
VILLA ANDINA SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	SANTIAGO DE SURCO	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS

AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	LA VICTORIA	VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS
INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.	LURIN	VENTA AL POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
EXPORTADORA ORGANICA B & C S.A.C.	SANTA ANITA	VENTA AL POR MAYOR DE ALIMENTOS
CONSORCIO DEL VALLE S.A.C	MIRAFLORES	VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS
FOOD INC S.A.C.	COMAS	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
AGROINVERSIONES DE EXPORTACION SUR S.A.C.	MIRAFLORES	VENTA AL POR MAYOR DE MATERIAS PRIMAS AGROPECUARIAS
GRUPO SAN NICOLAS S.A.C.	LOS OLIVOS	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
APLEX TRADING SOCIEDAD ANONIMA CERRADA APLEX TRADING S.A.C.	SANTIAGO DE SURCO	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
DE GUSTE GROUP SAC	SAN LUIS	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
GRUPO AGRO EXPORT BARON S.A.C.	SANTA ANITA	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA
GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.	CHORRILLOS	ELABORACIÓN Y CONSERVACIÓN DE FRUTAS, LEGUMBRES Y HORTALIZAS
ANDES ALIMENTOS & BEBIDAS S.A.C.	LURIN	VENTA POR MAYOR NO ESPECIALIZADA

Fuente: SUNAT (2020).

Elaboración propia.

A continuación, se presenta la lista de las empresas a las que se aplicó la entrevista:

Tabla 24. Representantes de las empresas entrevistados

Nombres y apellidos	Empresa que representa	Cargo /Dpto. que labora
Antonio Vela	AVENDAÑO TRADING COMPANY SAC	Ejecutivo de ventas
Martín Parapar	APLEX TRADING SAC	Jefe Comercial y Planeamiento

Gustavo Pereda	INTERAMSA	Gerente General
Hamann	AGROINDUSTRIAL SAC	
Carlos Álvaro	COLOREXA USA	Gerente General
Aldo Tello	GLOBENATURAL	Sub-gerente comercial

Fuente: Entrevista a profundidad de propia elaboración.
Elaboración Propia.

Estas 05 empresas cumplían con las características, es decir, empresas exportadoras de quinua chenopodium en grano provenientes de la región de Lima, hacia el mercado de EE. UU, durante el período 2008 al 2018. Se aplicó las entrevistas a los representantes de cada empresa.

Para el desarrollo de la metodología de tipo cuantitativa se ocuparon datos provenientes de diversas fuentes de acuerdo con la naturaleza de la información.

Para la variable MSF y OTC, los datos fueron obtenidos de la base de datos “Sistema de gestión de la información MSF” (2020), y “Sistema de gestión de la información OTC” (2020), ambas de la OMC. Esta base de datos proporciona la información respecto a las notificaciones que ofrece cada país cuando introduce un nueva MSF o una nueva OTC, que pueda afectar a los socios comerciales.

Para la variable precio internacional se usó como muestra la data macroeconómica proporcionada por la SUNAT, con respecto a la exportación de la quinua a Estados Unidos (SUNAT, 2020).

Tabla 25. Exportación de Quinua Peruana a EE.UU. desde el 2008 al 2018

Año	Peso Neto (Kg)	FOB	VAR (Kg)	VAR FOB	Precio x kg. Prom.	VAR Precio
2008	1,298,265.08	3,177,245.02	-	-	2.50	-
2009	1,174,468.42	3,326,418.51	-9.53%	4.69%	2.90	16.00%
2010	2,999,569.03	8,421,767.42	155.39%	153.17%	2.86	-1.37%
2011	44,123.27	111,496.09	-98.52	-98.67%	2.53	-11.53%
2012	7,106,739.07	21,010,308.82	16006.55%	18744%	2.96	17.00%
2013	9,976,828.04	43,603,047.91	40.39%	107.53%	4.37	47.83%
2014	18,286,956.28	99,794,984.24	83.29%	128.87%	5.46	24.87%
2015	18,350,578.75	67,032,352.82	0.35%	-32.83%	3.65	-33.06%
2016	13,762,147.51	34,675,283.56	-25.00%	-48.27%	2.52	-31.02%
2017	18,717,118.08	45,027,159.04	36.00%	29.85%	2.41	-4.52%
2018	17,650,239.13	44,859,099.95	-5.70%	-0.37%	2.54	5.65%

Fuente: SUNAT (2020).
Elaboración: Propia.

Se tomó en consideración el volumen de exportación de la quinua, y el precio de la quinua.

3.4 INSTRUMENTOS METODOLÓGICOS PARA EL RECOJO DE LA INVESTIGACIÓN

Instrumentación

Para la obtención de información se utiliza los siguientes instrumentos: entrevistas, fuentes de información, Programa SPSS y el software Atlas Ti.

Entrevistas

Las entrevistas realizadas son las semiestructuradas a las empresas exportadoras de quinua de la región de Lima, así como a las entidades del Estado y asociaciones que manejan información sobre exportaciones, requisitos de calidad para el ingreso a nuevos mercados y con experiencia en certificación sanitaria y fitosanitaria. Además, con conocimiento del precio y mercado internacional de la quinua. Esta técnica contribuye a obtener información primaria importante para el tema de investigación.

Fuentes de información

En este punto se utilizaron informes, papers, tesis, revistas, libros digitales y físicos que se relacione con el estudio.

Programa SPSS

Este programa estadístico ayuda al procesamiento de datos cuantitativos para la obtención de resultados que validan las hipótesis de investigación.

Software Atlas Ti

Este software es una herramienta que apoya al análisis cualitativo de datos textuales, gráficos y de video.

3.4.1. Primera Etapa: Investigación Cualitativa

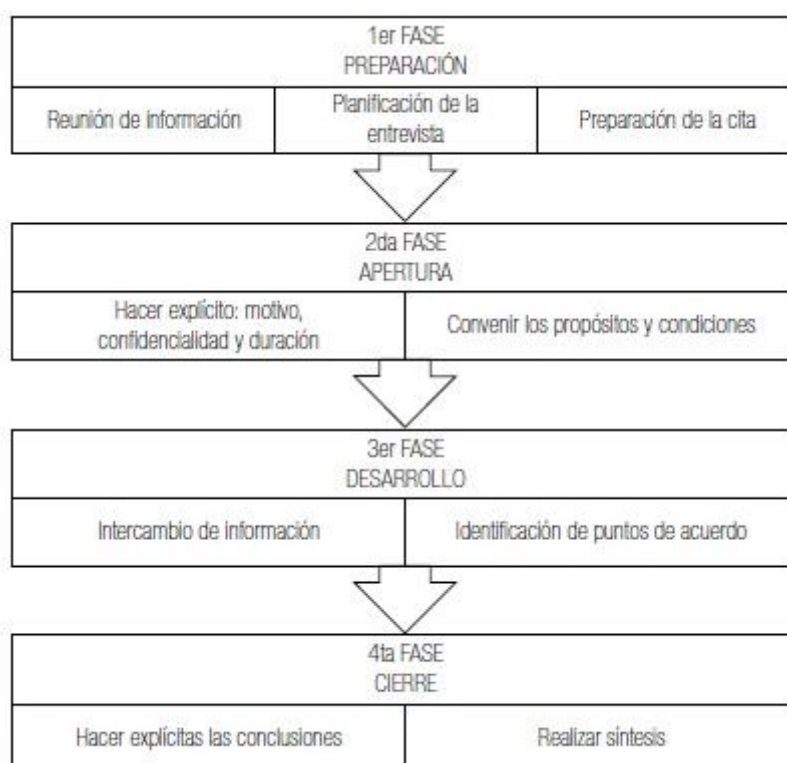
En esta primera etapa, la finalidad será comprender y explorar los fenómenos desde la perspectiva de los expertos. Mediante la investigación cualitativa se examinará la forma en qué los expertos perciben, en este caso, las barreras comerciales que

influyeron en las exportaciones de quinua profundizando en sus puntos de vista e interpretaciones.

El instrumento de recolección de datos para esta etapa es la entrevista, el cual tiene como propósito obtener información sobre el tema de la presente investigación, además, se busca que la información sea precisa, con la posibilidad de aclarar todas las dudas durante el proceso.

El tipo de entrevista que se empleará es la semiestructurada, porque son más flexibles que las estructuradas, asimismo, tiene la posibilidad de adaptarse al experto, motivar al entrevistado, aclarar términos y reducir formalismos (Díaz-Bravo, Torruco-García, Martínez-Hernández, & Varela-Ruiz, 2013).

Ilustración 13. Fases de la entrevista



Fuente: Díaz-Bravo, Torruco-García, Martínez-Hernández, & Varela-Ruiz (2013)

- Primera fase: La preparación.

Esta es la fase previa al día de la entrevista, en donde se ordena y planifica los objetivos, la redacción de la guía de preguntas y la coordinación del lugar, fecha y hora del encuentro.

- Segunda fase: La apertura.

Esta fase es el momento introductorio de la entrevista, en donde se plantea el tiempo de la entrevista, los objetivos y se explica el desarrollo de esta.

- Tercera fase: El desarrollo.

En esta fase, se intercambia la información teniendo como base la guía de preguntas. El entrevistador utilizará todos los recursos para obtener la mayor cantidad de información que será importante para la investigación.

- Cuarta fase: El cierre.

En esta fase, es el mejor momento para pedirle al entrevistado que profundice o exprese lo que hasta el momento no ha mencionado. Se hace énfasis en lo que se recolectó y se agradece la participación del experto.

3.5.2. Segunda Etapa: Investigación Cuantitativa

En esta segunda etapa se utilizará como instrumento de recolección a los datos macroeconómicos de fuentes de investigación en sitios web de acuerdo con la metodología utilizada en los antecedentes que sirven como sustento de la investigación. En este caso se utiliza el método gravitacional que permite comparar la influencia de las MSF, OTC y Precio Internacional en las exportaciones de quinua de manera longitudinal, es decir desde el año 2008 a 2018. El análisis de los datos obtenidos se hará a través de uso del Método Gravitacional, tomando como referencia a la investigación de D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina, quienes ocuparon el Método Gravitacional para el procesamiento del estudio de las variables a nivel cuantitativo:

En esta parte de la investigación se busca analizar cuál es el impacto que producen las medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF) y técnicas (OTC) en la exportación de manzanas y peras de la Argentina durante el periodo 1995 - 2010. Es común que en estudios como el que compete esta investigación se usen los Modelos Gravitacionales (MG), que se encuentran inspirados en la tan conocida ecuación de gravedad de Isaac Newton (D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina, 2013, págs. 57-58).

Del mismo modo, se tomó como referencia del procesamiento del estudio de las variables a nivel cuantitativo a Arrieta, quien también realizó una investigación ocupando el método gravitacional, para el análisis de sus variables de estudio, tal cual lo narra a continuación:

Para la corroboración de las hipótesis planteadas se utilizó una metodología que evalué los efectos de la interacción de las variables (la creación y desviación comercial) en el flujo comercial bilateral, en el tiempo, hasta antes del año en el que se realizó la investigación (análisis longitudinal), ocurridos a la firma del TLC. Asimismo, la metodología, tomo como base la ecuación de gravedad, permitió que se introdujeran otras variables dentro de la ecuación con el fin de mejorar el análisis de los efectos que se producen entre las variables. La construcción de la ecuación de gravedad uso más variables relacionadas tomando como referencia otros estudios previos, que introducen una nueva forma de analizar cuantitativamente los flujos comerciales en relación con los efectos del TLC. En esta parte de la investigación se expone la ecuación de gravedad aumentada, se explican cada una de las variables que la componen y, finalmente, se presenta la interpretación del resultado y los signos que se esperan obtener de cada una de las variables a ser estimadas (Arrieta, 2018, pág. 39).

Los antecedentes usados por Arrieta, también fueron consultados para la presente tesis y así se obtuvieron los artículos desarrollados por MacPhee & Sattayanuwat (2014), Tumbarello (2007) y Yang y Martínez (2013), que en conjunto explican la composición compuesta actual de la ecuación de gravedad, donde se añaden más variable a ser estimadas en la ecuación de gravedad, para mejorar los resultados que se pretende obtener. Y, tal cual ocurrió en esta investigación, se analizó el efecto que produce cada una de las variables independientes en la variable dependiente, siendo ingresadas las tres variables independientes a la ecuación de gravedad, de acuerdo con el Modelo Gravitacional usado.

Además, se debe tomar en consideración las investigaciones que contribuyeron con el fundamento para usar la regresión lineal con modelo econométrico en la variable precio internacional; la primera, le corresponde en autoría a Mamani, y, esta investigación realizó el análisis de la variable exportación, términos de intercambio, tarifa arancelaria, productividad, producto bruto interno, precio interno e internacional, y, el tipo de cambio real, y aplica una regresión de tipo econométrica, con una data en serie de periodos, tal cual se usó en la presente investigación. El antecedente que se cita concluye que, los factores PBI de Brasil (3,38%), tarifa arancelaria (-0,40%), precio internacional (1,30%), y el tipo de cambio real (7,27%), tienen influencia significativa en las exportaciones de orégano entre Tacna y Brasil. El coeficiente de determinación es de 0,855, es decir, las exportaciones de orégano serían explicadas en un 85,5% a través de las variables independientes analizadas, utilizó un nivel de error al 0,05, es decir, una confianza

estadística del 95% (Mamani, 2015), tal cual se usó en la presente investigación. Del mismo modo la investigación de Benites & Cruz, se utilizó un modelo econométrico para el análisis de sus variables, con uso de datos en series de tiempo (Benites & Cruz, 2017), siendo evaluado el precio tanto de exportación como de producción a través de un modelo econométrico.

Al considerar estas investigaciones, se aplicó un modelo econométrico “Modelo Gravitacional”, mediante la regresión econométrica (con regresión de Poisson), usada para las MSF y OTC y la variable precio internacional.

Asimismo, en esta etapa es de vital importancia la recolección de datos primarios, puesto que servirá para el análisis macroeconómico que se realizará para conocer si existe correlación entre la exportación de la quinua y la variable precio internacional, también se tiene en cuenta los datos complementarios, todos estos datos que se obtendrán de distintas fuentes como:

- Informes brindados por instituciones del Estado Peruano como el MINAGRI, SUNAT, entre otros.
- Información estadística sobre el comercio internacional de la quinua: TRADEMAP, VERITRADE, INEI, MINCETUR, ADEX DATA TRADE, entre otros.

CAPÍTULO IV. DESARROLLO Y APLICACIÓN

La finalidad es explicar si las variables estudiadas influyeron significativamente en la exportación de quinua. En primer lugar, se consideró la información obtenida por las entrevistas semi-estructuradas realizadas a los especialistas en comercio exterior y el sector agrícola, seleccionados por su rol y experiencia, para lo cual se realizará una descripción de los expertos para presentar información que pueda sustentar o rechazar las hipótesis presentadas. Después se contrastarán los resultados con las bases teóricas del marco teórico.

Con respecto al desarrollo cuantitativo, se aplicará el método gravitacional, para el cual se utiliza data histórica perteneciente a la partida arancelaria 1008.50.90.00, así como de la cantidad FOB exportada de las empresas exportadoras de Lima y precios por kg. Promedio con el fin de poder obtener un análisis objetivo para realizar las pruebas de hipótesis adecuadas de la investigación. Este capítulo finaliza con la comprensión de los resultados a través de cada enfoque y entender si se valida o rechaza las hipótesis establecidas desde el inicio de la investigación.

4.1. DESARROLLO Y APLICACIÓN A NIVEL CUALITATIVO

4.1.1. Herramienta cualitativa: Entrevistas a profundidad

Una entrevista, considerada una investigación de tipo social, es definida como técnica que recoge información por medio de una conversación con un grupo de personas o una sola persona, con el fin de contribuir con un estudio (Olabuénaga, 1999, pág. 165).

La entrevista a profundidad o también llamada entrevista abierta es un tipo de entrevista usada como técnica de investigaciones cualitativas, en esta técnica el entrevistador sirve de guía en el diálogo con el entrevistado, y, le otorga espacios para que plantee sus puntos de vistas. El entrevistado, expresa sus ideas tomando como base sus experiencias de vida, a través de sus propias palabras. Este diálogo se graba, y luego se transcribe y se junta todas las entrevistas, para analizar su contenido de acuerdo con lo que concierne a la investigación (Taylor & Bogdan, 1987, pág. 194).

El presente estudio ocupa este tipo de técnica de investigación, como parte del análisis cualitativo. Se realizó tomando en cuenta la materia en desarrollo, es decir las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el

período 2008– 2018. Las interrogantes de la entrevista se relacionan directamente con los objetivos que se buscaban lograr con la investigación.

Los entrevistados seleccionados son profesionales especialistas con amplia experiencia en el rubro del comercio exterior y el sector agrícola. Asimismo, se tomó en cuenta a los representantes de las empresas exportadoras de quinua de la región Lima hacia los Estados Unidos durante el período 2008-2018. Para seleccionar a las empresas, se aplicó el principio de Pareto, y se obtuvo la muestra de 16 empresas, que serían tomadas en cuenta para la aplicación de la entrevista a profundidad. Esta información contribuirá de manera significativa al desarrollo de los objetivos planteados en la investigación.

Perfil de los entrevistados:

De acuerdo con el MINAGRI (2019), la exportación de productos del sector agropecuario representa alrededor del 10% de las exportaciones totales de Perú. De la misma manera, esta actividad representa el 9% del PBI, por lo que se calcula que alrededor de 8.1 millones de habitantes viven del sector y brinda empleo aproximadamente a 2.8 millones de personas. En este sector se encuentra la quinua, por lo que existen profesionales especialistas encargados de manejar la producción y venta, interna y externa.

Los profesionales especialistas escogidos para ser entrevistados cuentan con la mayor competitividad en el sector, se tomó en cuenta las instituciones donde desempeñan labores, y su relación con la problemática de la investigación. El orden de las entrevistas fue el siguiente:

- a. María Paz Gálvez, Coordinadora del sector agronegocios, en la Cámara de Comercio de Lima (CCL).
- b. Carlos Encalada Augusto, Asesor Comercial de Comercio Exterior, en la Cámara de Comercio de Lima (CCL).
- c. Max Lazo, encargado del dpto. de facilitación de exportaciones de PROMPERÚ
- d. José Huamaní Rabanal, Coordinador de agroexportaciones de ADEX.
- e. Harold Raúl Carrasco Alarcón, Oficina de Exportaciones de SENASA.

Los profesionales especialistas entrevistados que representaron a las empresas exportadoras fueron los siguientes:

- a. Antonio Vela, Ejecutivo de Ventas Internacionales de AVENDAÑO TRADING COMPANY S.A.C.
- b. Martín Parapar, Jefe Comercial y Planeamiento de APLEX TRADING S.A.C.
- c. Gustavo Pereda Hamann, Gerente General de INTERAMSA AGROINDUSTRIAL S.A.C.
- d. Carlos Álvaro, Gerente General de COLOREXA USA.
- e. Aldo Tello, Sub-gerente comercial de GLOBENATURAL INTERNACIONAL S.A.

Los entrevistados expusieron sus puntos de vista de acuerdo con su experiencia en las exportaciones de quinua al mercado estadounidense en el período 2008-2018. (Ver Anexo 6).

Planteamientos de profesionales especialistas entrevistados

A continuación, se presentan los puntos de vista e información brindada por parte de los profesionales especialistas que fueron presentados anteriormente. Se desarrollará la información obtenida de acuerdo con su relación con cada uno de los objetivos planteados. Fueron plasmadas las citas principales obtenidas a través del software Atlas. TI 8, puesto que por medio de este software se realizó el análisis de la información obtenida de las entrevistas, se tomó en cuenta cada código importante, relacionado con las variables de estudio.

Con respecto al objetivo general de la investigación, que buscó determinar si las barreras comerciales influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018, se obtuvo el resultado narrado en la tabla N° 26, a través de las citas obtenidas del uso del software Atlas. TI 8, y se presenta a continuación:

Tabla 26. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo general

Código importante y/o variable	Citas asignadas de las entrevistas (más importantes)
Exportación de quinua	<p>Álvaro (2020) opinó que la quinua es el grano más importante para el Perú dentro de todos los demás cereales. De acuerdo con Gálvez (2020), quién mencionó que el Perú está considerado como el primer país exportador de quinua a Estados Unidos y es exportado no solo para consumo final, sino también para fines gastronómicos y turísticos, como es el caso de restaurantes que lo importan como insumo. El gobierno notó el boom por este producto, por lo que inició la inversión en colaboración con empresas productoras y a su vez exportadoras. Asimismo, Huamaní (2020) indicó que si bien la quinua está dentro del top 10 de los mejores productos del sector agroexportador peruano, la producción de este grano está creciendo en países de Europa y Estados Unidos, lo cual si bien es para el consumo local y no cuentan con las mismas propiedades; estos países cuentan con poder económico alto y tecnológico superior al Perú, lo cual que en un futuro próximo puede significar un problema para los exportadores peruanos. Tal como lo mencionó Vela (2020), la quinua ha crecido mucho y se ha vuelto un producto conocido. Además, añade que es un producto que tiene muchas propiedades lo que lo convierte en gran interés para otros países. Para complementar la idea, Lazo (2020) afirmó que la exportación de quinua representó en su momento una mejora económica para el productor, básicamente debido una demanda internacional que en ese entonces estaba insatisfecha y representó para los exportadores una oportunidad potencial. Actualmente, la situación es distinta, ya que la oferta exportable ha sufrido ciertos cambios en miras al mercado internacional.</p>
Barreras comerciales	<p>Para Carrasco (2020) se tienen como barreras comerciales a las barreras no arancelarias que tratan específicamente, sobre plagas o enfermedades, o, residuos que pueden tener los productos para la exportación. En ese sentido, es que para la quinua, Estados Unidos tiene establecido diferentes límites, así como también tiene regulaciones fitosanitarias. Para Vela (2020), la barrera más importante a la que se enfrentaron los exportadores peruanos fue la FDA, ya que deben revisar que esté de acuerdo a la norma de los pesticidas, lamentablemente si bien en el Perú hay empresas formales también hay algunas que no son formales, entonces se toman en cuenta ambos aspectos para poder generar acceso a la quinua a Estados Unidos. Según Tello (2020), los límites de pesticidas, es un problema que si debe pasar la quinua en USA. De forma parecida opina el representante de APLEX, Parapar</p>

(2020), que establece que los límites máximos de pesticidas por ejemplo con el caso de la FDA, la empresa siempre testea antes de enviar el producto para poder pasar las pruebas. Además, Lazo (2020) establece que, muchos productores dejaron de sembrar productos tradicionales, como la quinua, porque se tornó complicado cumplir con los requerimientos de países importadores, entonces al caer el mercado trajo consecuencias negativas en la exportación. Este comportamiento fue variable de acuerdo con la temporada. Para el representante de INTERAMSA, Pereda (2020), las barreras fitosanitarias, nunca se han detenido ni tampoco las exportaciones se han reducido debido a ello.

Control de calidad

Desde el 2014 a la fecha de acuerdo con el punto de vista de Tello (2020), los clientes se han vuelto más exigentes, piden mayor pureza de la quinua, no sólo con certificación orgánica y certificación de planta, sino HACCP, BRC, FAIR TRADE, entre otras. Ahora se deben adecuar a las exigencias del mercado, los laboratorios deben ser más precisos. Algunos de los laboratorios que realizan estas pruebas son AGQ y Eurofins (Tello, 2020).

Apoyo del estado

Según Vela (2020), el apoyo del Estado proviene de PROMPERU y ADEX, quienes siempre tratan de ver cómo contar con más herramientas para fomentar el cultivo, y promocionar a las empresas exportadoras mejores ferias del mundo, ruedas de negocios, mediante capacitaciones. Por otro lado, Tello (2020) establece que cuentan con apoyo de SENASA en el monitoreo de campos, su esfuerzo es importante, pero falta inversión por parte del Estado, a pesar de que se realizan programas y campañas. Puntualmente existen dos frentes: como gobierno que tienen las oficinas comerciales en diferentes países que son denominadas OCEX. Son 36 y están distribuidas en distintas partes del mundo. El estado peruano invierte a través de las OCEX en ferias internacionales, misiones comerciales y son canalizadas a través de otro frente que son los privados ósea gremios como ADEX, CCL, SNI que realizan misiones y ferias (Huamaní, 2020). Mediante el proyecto Quinua en Ayacucho, se instalaron plantas procesadoras en Vilcashuamán y Huamanga para darle valor agregado a la quinua mediante selección de granos y escarificado de granos (Gálvez, 2020).

Disminución

Si se juntan dos entidades como SENASA y la FDA, tal vez se puede reducir, sin embargo, no se ha podido lograr hasta el momento (Parapar, 2020). Si, gracias a los TLC que va teniendo Perú tanto bilaterales o multilaterales, el

comercio internacional para ambos países se ha visto favorecido (Encalada, 2020).

Fuente: Álvaro (2020), Carrasco (2020), Encalada (2020), Gálvez (2020), Huamaní (2020), Lazo (2020), Parapar (2020), Tello (2020), Vela (2020).

Elaboración Propia.

Con respecto al objetivo específico que buscó determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018, se obtuvo el resultado narrado en la tabla N° 27, a través de las citas obtenidas del uso del software Atlas. TI 8, y se presenta a continuación:

Tabla 27. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo específico 1

Código importante y/o variable	Citas asignadas de las entrevistas (más importantes)
Medidas sanitarias y fitosanitarias	<p>Al comenzar el período, este tipo de medidas originaron el encarecimiento del producto en campo; asimismo, hicieron más caros los procesos, pero finalmente estos también encontraron su equilibrio. Pero desde el 2017 ya no tuvo mayor influencia pues el mismo mercado se reguló (Pereda, 2020). Cuando se produjo la baja del precio no fue principalmente por las medidas sanitarias y fitosanitarias, sino por el sobre stock de quinua. Sin embargo, en términos generales si influyó el hecho de que se hayan devuelto contenedores de EE. UU. al país (Huamaní, 2020). Las barreras no arancelarias a las que hace referencia, las MSF tiene como objetivo cuidar la vida humana, animal o vegetal, siempre tienen un impacto, a nivel económico puede frenar las exportaciones o bloquearlas por completo, para el caso de la quinua como para otro producto del agro, existe una desaceleración de las exportaciones hasta que el productor/exportador asuma los nuevos requisitos que debe cumplir (Lazo, 2020). La reducción de las exportaciones se debe a las medidas sanitarias que se han impuesto sobre el límite máximo de residuos básicamente (Carrasco, 2020).</p>
Exigencia de mercado	<p>Estados Unidos siempre exige una quinua sin pesticidas, las medidas que exigen son similares a la de la quinua orgánica. Los análisis de los límites máximos de residuos son costosos y deben ser en laboratorios de confianza (Parapar, 2020). Actualmente, es uno de los más exigentes, según la FDA los pesticidas son muy bajos lo cual prácticamente debe ser orgánico. A diferencia de otros países, tener un producto a norma es difícil (Vela, 2020). Es uno de los 3 más exigentes entre Australia también en general con respecto a la pureza. Como pesticida USA es</p>

más exigente (Álvaro, 2020). Si es más exigente. Por ejemplo, la Unión Europea es mucho más fácil porque si se exporta a Alemania sabes que Suecia te va a pedir lo mismo (Gálvez, 2020).

Control de calidad

Creo que es necesario hacer siempre un control para que se inspeccione alguna plaga. Con SENASA todo bien, revisan el producto, van a la planta y no presentamos algún problema al ser mi principal mercado Estados Unidos (Vela, 2020). Para el comercio, las MSF son barreras, pero para salvaguardar la salud y la integridad fitosanitaria de cada país son buenas, son positivas. Porque el mismo proceso pasa para nuestras importaciones, las empresas que traen del exterior también deben buscar que todo lo que ingresa a nuestro país sea saludable para nuestros compatriotas. De la misma manera, lo que buscan es que los productos que se envíen sean saludables, no dañino para la salud o que las plagas que ingresen no generen daños económicos a sus cultivos (Carrasco, 2020). Definitivamente el boom de la quinua trajo más regulaciones, la FDA y sus regulaciones aportan a tener una mejor calidad de quinua. USA pide una quinua con nada de pesticidas, entonces conviene vender orgánica (Álvaro, 2020). USA siempre ha sido un mercado proteccionista al igual que Europa y entre ellos siempre marcan tendencia en control fitosanitarios a comparación de otros (Huamaní, 2020). En general para las empresas, tienen efectos positivos al controlar sus procesos agrícolas, proteger al consumidor final, verificar la calidad. Mientras que tiene un lado negativo al hacer los procesos logísticos más lentos (Gálvez, 2020)

Apoyo del estado

SENASA nos avisa, pero es muy drástico a veces porque en cualquier momento puede que digan que ya surgió un cambio y debemos eliminar pesticidas, lo cual genera problemas (Vela, 2020). Los exportadores fueron apoyados por el gobierno a través de SENASA y el Ministerio de Agricultura (Pereda, 2020). Más allá del período, siempre esta SENASA quien capacita a empresas, realizan charlas en coordinación con gremios como ADEX para ver LMR (límite máximo registrado) con USA, por ejemplo. SENASA como dije siempre tiene la voluntad de capacitar. Empresas de provincia también son asesorados por ADEX (Huamaní, 2020). PROMPERÚ cuenta con oficinas macro-regionales cuyos especialistas están en comunicación con los exportadores de todas las regiones lo que les permite facilitar toda la información actualizada que se maneja de acuerdo al producto y sector. Así mismo cuentan con la información técnica que SENASA aloja en su portal (Lazo, 2020). Yo creo que SENASA ha jugado un papel importante y ayudo al gobierno (Álvaro, 2020). Uno de los mecanismos de ayuda es el RAM (Requisitos de Acceso de Mercado), es una plataforma de

PROMPERU que ha desarrollado. Pones el producto, mercado y te va a salir todo lo que necesitas para exportar (Gálvez, 2020).

Fuente: Álvaro (2020), Carrasco (2020), Encalada (2020), Gálvez (2020), Huamaní (2020), Lazo (2020), Parapar (2020), Pereda (2020), Tello (2020), Vela (2020).

Elaboración Propia

Con respecto al objetivo específico que buscó determinar si el precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018, se obtuvo el resultado narrado en la tabla 28, a través de las citas obtenidas del uso del software Atlas. TI 8, y se presenta a continuación:

Tabla 28. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo específico 2

Código importante y/o variable	Citas asignadas de las entrevistas (más importantes)
Precio internacional	Tiene influencia, puesto que, el precio es la primera variable que el cliente va a querer negociar y pedir alguna mejora. Se compite con Bolivia que es un mercado fuerte, pero Perú cuenta con el TLC y salida al mar. Sin embargo, algunos clientes prefieren Bolivia (Vela, 2020). No configura una barrera porque el precio se rige por la oferta y demanda. Simplemente cuando hay más demanda, el precio sube. La demanda sigue creciendo, pero hay más oferta también de otros países (Tello, 2020). Claro que a mayor oferta el precio baja, pero no necesariamente está afectado el mercado (Pereda, 2020). No, puesto que cuentan con un precio competitivo. Además, las exportaciones aumentaron mientras el precio subía. Las estadísticas demuestran que la quinua peruana fue más demandada por su mejor precio/kg (Lazo, 2020). Considero que no. Ahora son 100 países que producen quinua, hecho que produjo que el precio varíe, sin embargo, el Perú es el principal exportador, puesto que la quinua peruana cuenta con propiedades especiales (Huamaní, 2020). La disminución se debe netamente al precio (Gálvez, 2020).
Oferta – demanda	El precio se rige por la oferta y demanda (Tello, 2020). El precio se rige en base a la oferta y demanda del mercado (Álvaro, 2020).
Características que diferencian al producto	Dando mayor valor agregado al producto para lograr una diferenciación del mismo, por lo tanto se va a demandar un precio mayor lo que permite ser más competitivo (Encalada, 2020). Básicamente desde el esfuerzo comercial con los clientes a los que tengas acceso. El precio se va a mover tanto local como de manera externo.

Ya está en cada empresa buscar una diferenciación para tener más clientes (Tello, 2020).

Fuente: Álvaro (2020), Encalada (2020), Gálvez (2020), Huamaní (2020), Lazo (2020), Pereda(2020), Tello (2020), Vela (2020).

Elaboración Propia

Con respecto al objetivo específico que buscó determinar si los obstáculos técnicos influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018, se obtuvo el resultado narrado en la tabla 29, a través de las citas obtenidas del uso del software Atlas. TI 8, y se presenta a continuación:

Tabla 29. Citas asignadas según códigos relacionados con el objetivo específico 3

Código importante y/o variable	Citas asignadas de las entrevistas (más importantes)
Obstáculos técnicos al comercio	<p>Restringen si se exporta la quinua en formato retail (Parapar, 2020). En si para la exportación de un producto, en este caso la quinua, se encontrarán barreras arancelarias y no arancelarias, por el TLC se han reducido porque la quinua no paga arancel. Sin embargo, en el caso de las barreras no arancelarias si restringe el comercio en cierto punto (Encalada, 2020). La FDA siempre pone los parámetros de regulación y casi todas las empresas que exportan ya las conocen por lo que analizan sus campos con la ayuda de laboratorios certificados. Las negociaciones se dan bilateralmente, es decir la FDA y SENASA se encargan de ver los LMR (Límites Mínimos Residuales). No hay OTC de por sí porque sería como un obstáculo de comercio exterior, EE.UU. tiene el poder de negociación frente a nosotros e impone sus condiciones (Huamaní, 2020). Sinceramente no creo que del todo (Pereda, 2020).</p>
Exigencia de mercado	<p>Considero que es de acuerdo al cliente (Parapar, 2020).</p>
Control de calidad	<p>Lo que busca es adaptarte; por ejemplo, en el tema de la calidad, cuando se va a exportar quinua, involucras a SENASA. Por otro lado, para que la planta donde se procesa la quinua sea habilitada debe contar con certificación HACCP, y además el BPM, buenas prácticas de manufactura, esto le va a generar calidad a tu producto (Encalada, 2020). Diferente a las MSF, las OTC van dirigidas al tema de calidad, en este caso, la certificación orgánica se incluye en las OTC, un país no exige de forma obligatoria que un producto importador sea orgánico, pero si es declarado de esta forma, debe cumplir con los estándares nacionales y privados, el tema con la quinua es que muchas cargas fueron declaradas como orgánicas y se les detectó plaguicidas (Huamaní, 2020). Las oficinas</p>

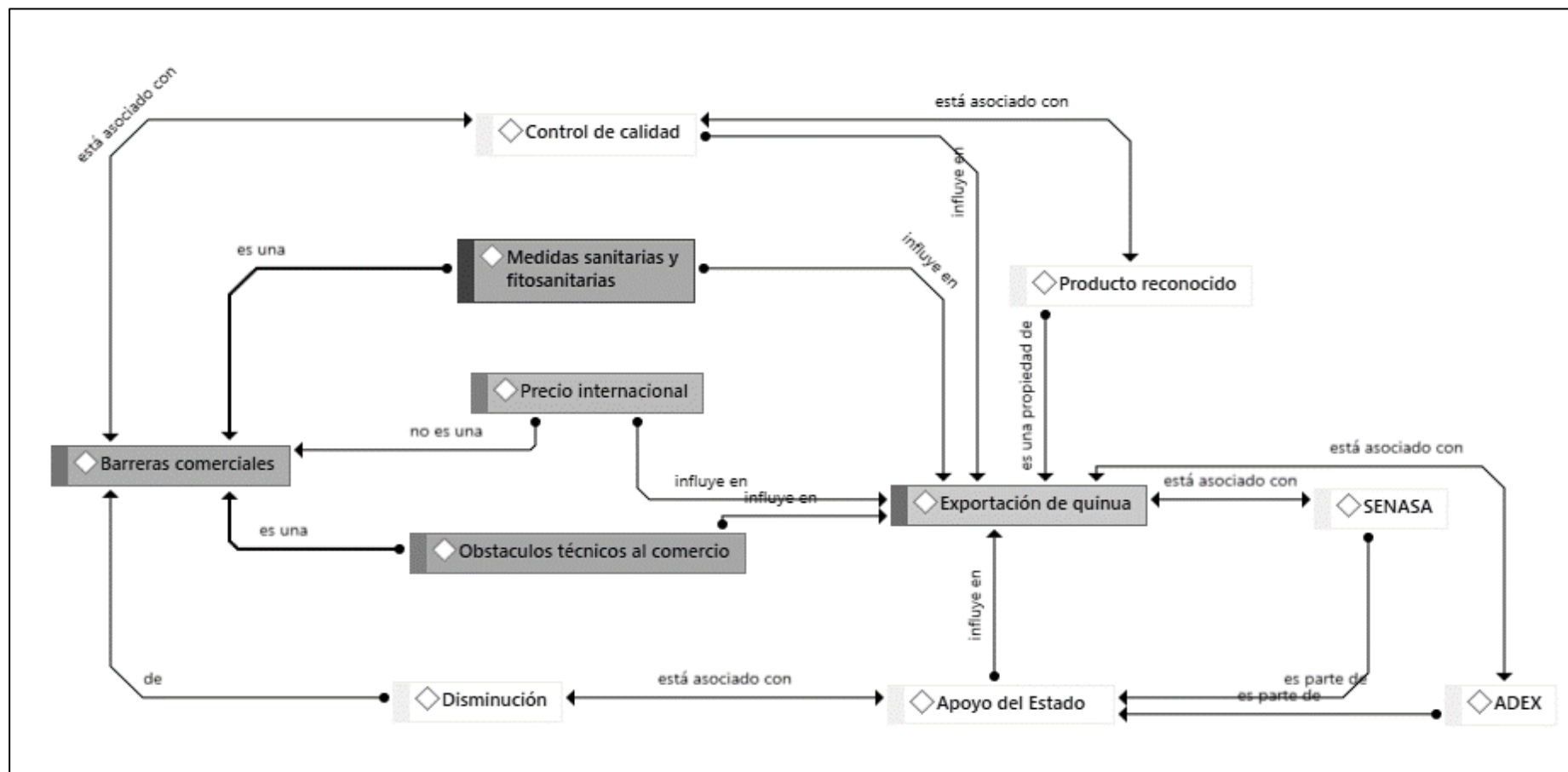
<p>Apoyo del estado</p>	<p>comerciales del exterior cuentan con funcionarios que tienen oficinas en diferentes países por ejemplo quiero exportar quinua a Alemania, pero no conozco nada del mercado alemán y es mi único acceso y sólo sé que vi una noticia y Alemania quiere (Gálvez, 2020).</p> <p>Las empresas conocen la web de SENASA, ADEX y PROMPERU y oficinas comerciales brindan información donde solo colocas la partida y aparecen los LMR.</p> <p>En cuanto a un asesor PROMPERU puede colaborar con la información de cómo exportar porque es un organismo de apoyo al comercio exterior (Huamaní, 2020). Así mismo cuentan con la información técnica que SENASA aloja en su portal (Lazo, 2020).</p>
<p>Disminución</p>	<p>Lo que pasa es que cada mercado va a tener su restricción, por ejemplo, Estados Unidos pide el registro en la FDA, todo producto alimenticio debe estar registrado en la misma FDA para poder ser exportado pero si se envía a Europa van a ser otros requisitos, dependiendo del mercado.</p> <p>Con el TLC, se han disminuido los OTC (Encalada, 2020). Las empresas exportadoras siempre se verán expuestas a este tipo de requerimientos, por ende, solo podrán ser superados si es que logran encontrar la forma de cumplirlos. Entonces, siempre existirán los obstáculos, pero debe generarse formas de atravesarlos (Lazo, 2020). Estoy de acuerdo que fue así, las OTC disminuyeron su impacto (Huamaní, 2020).</p>

Fuente: Encalada (2020), Gálvez (2020), Huamaní (2020), Lazo (2020), Pereda (2020), Tello (2020).

Elaboración Propia

Finalmente, se presentan las redes semánticas obtenidas a través del software Atlas. TI 8.

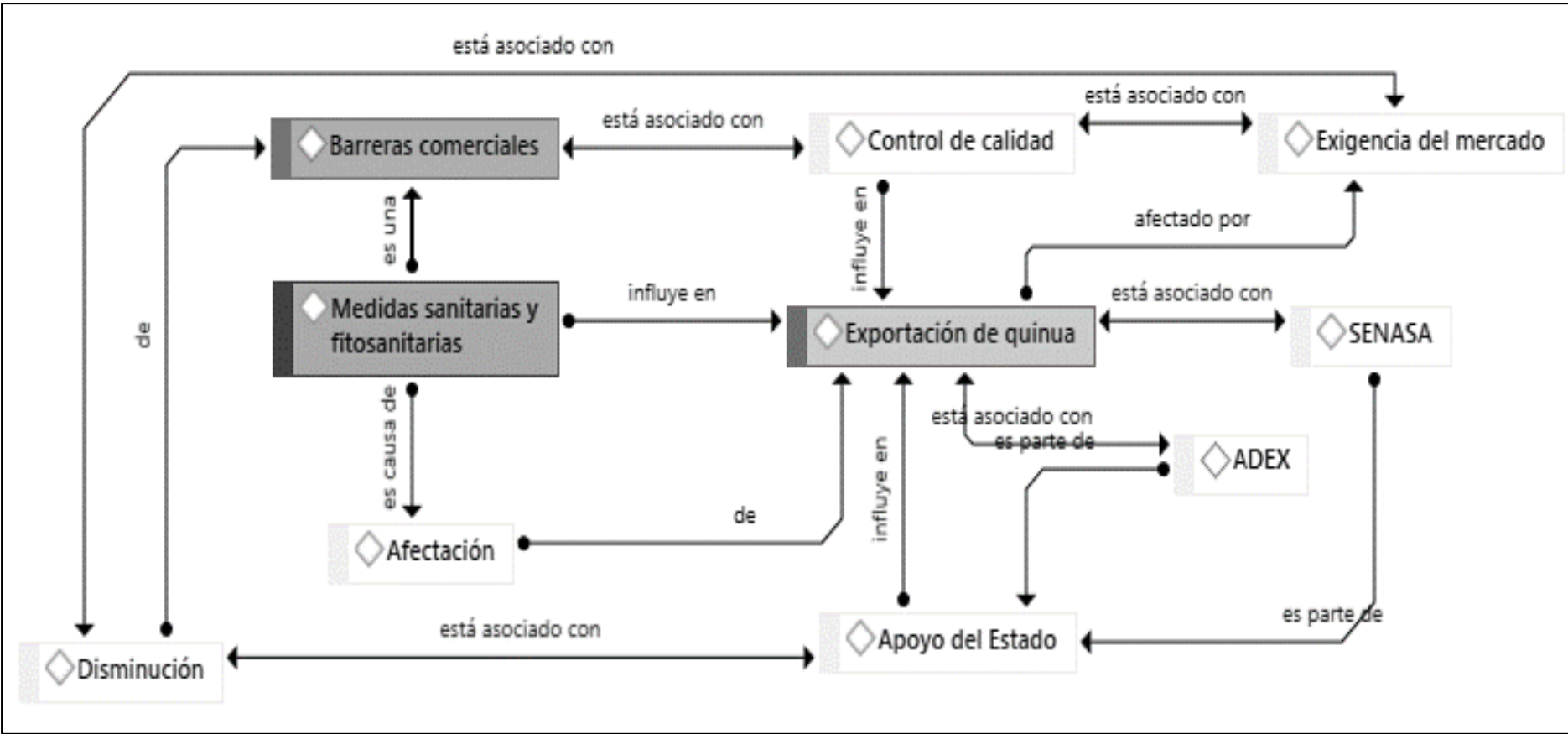
Ilustración 14. Desarrollo del objetivo general en Atlas. Ti 8



Fuente: Software Atlas. Ti 8.

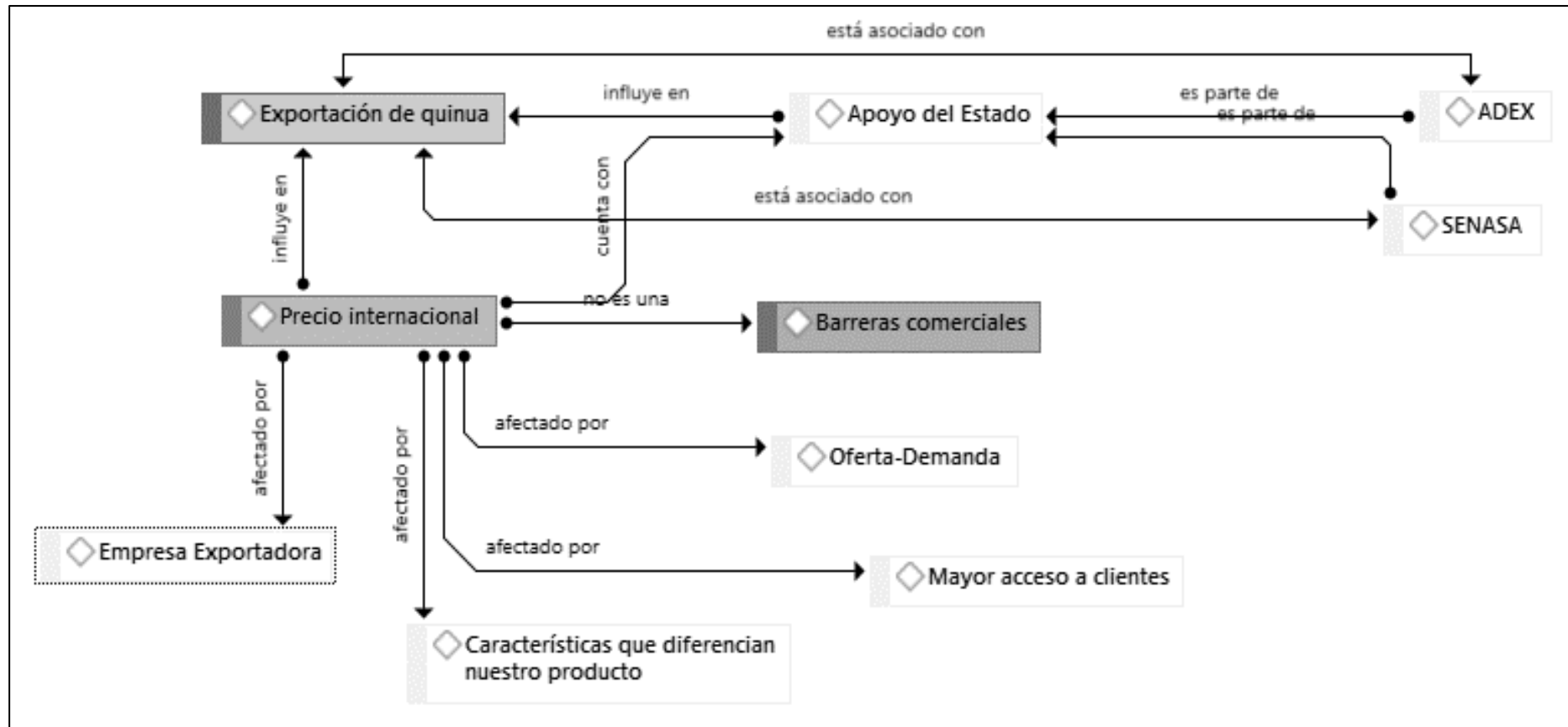
Elaboración Propia

Ilustración 15. Desarrollo del objetivo específico 1 en Atlas. TI 8



Fuente: Software Atlas. Ti 8
Elaboración Propia

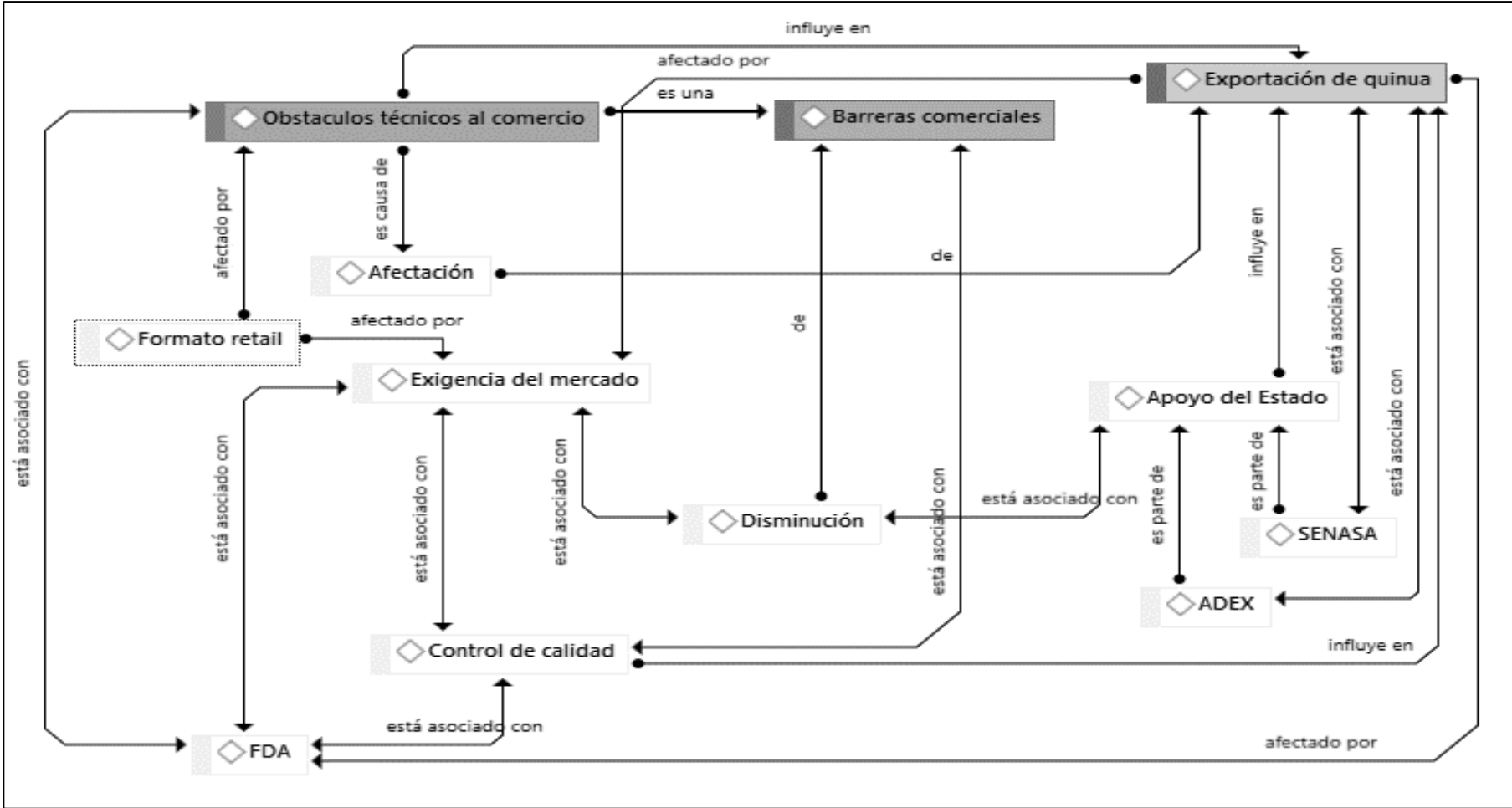
Ilustración 16. Desarrollo del objetivo específico 2 en Atlas. TI 8



Fuente: Software Atlas. Ti 8

Elaboración Propia

Ilustración 17. Desarrollo del objetivo específico 3 en Atlas. TI 8



Fuente: Software Atlas. Ti 8
 Elaboración Propia

4.2. DESARROLLO Y APLICACIÓN A NIVEL CUANTITATIVO

4.2.1. Herramienta cuantitativa: Modelo Gravitacional

El problema de la presente investigación tuvo como enunciado el siguiente: ¿Cuáles fueron las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008– 2018? Al desarrollar esta interrogante se tiene como objetivo general, determinar si las barreras comerciales que fueron escogidas como variables independientes tenían influencia en la exportación de quinua (como variable dependiente) y así lograr la validación de las hipótesis planteadas.

Para lograr resultados que puedan ser considerados válidos, en base al tipo de variables de estudio que presenta la investigación, se optó por un modelo de tipo econométrico, llamado modelo gravitacional.

Es preciso agregar que para la elección del Modelo Gravitacional, se tomó como referencia al modelo que emplearon en el desarrollo cuantitativo de la investigación de D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina (2013), ya que en dicho estudio se tiene como objetivo el análisis en términos cuantitativos del impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y peras, con la finalidad de evaluar los efectos restrictivos que dichas medidas pueden tener sobre el comercio durante el período del 1995 al 2010. Las características del estudio citado como referencia tienen similitud con las de la presente investigación.

El modelo gravitacional analiza cuantitativamente los flujos comerciales con relación a los efectos que producen las relaciones bilaterales, en este caso el TLC entre Perú y EE. UU. Es decir, determina que efectos producen las variables independientes en las variables dependientes, que se analizan tomando como referencia el flujo comercial entre los países escogidos.

Los modelos gravitacionales son usados en investigaciones que presentan las siguientes características:

Tabla 30. Características de las investigaciones que emplean el Método Gravitacional

Características de las investigaciones que emplean el MG	Características de la presente investigación
Tipo de estudios ex post	Luego de la entrada en vigor del TLC entre Perú y EE. UU
Evalúa relaciones bilaterales	Relación bilateral entre Perú-EE. UU
Analiza períodos largos	Período 2008-2018
Puede analizar más variables relacionadas	Se añadió las MNA (MSF y OTC), y, el Precio Internacional
Se puede analizar solo un producto	Se analizó solo la quinua

Fuente: Trejos (2009).
Elaboración Propia.

Se puede determinar que la presente investigación cuenta con las características mencionadas según Trejos sobre el Modelo Gravitacional, ya que es usado especialmente en el análisis de los efectos producidos en los flujos económicos en determinadas relaciones entre países.

Para desarrollar el Modelo Gravitacional es necesario seguir etapas, tal cual lo describe Arrieta, cuando menciona que, (...) en esta parte de la investigación se expone la ecuación de gravedad aumentada, se explica cada una de las variables que la componen y, finalmente, se presenta la interpretación del resultado y los signos que se esperan obtener de cada una de las variables a ser estimadas (Arrieta, 2018, pág. 39).

Las etapas que se realizaron fueron las siguientes:

- a. En la primera etapa, se determinaron las variables que iban a ser consideradas en la ecuación de gravedad, asimismo, se describieron, y citaron las fuentes de la data de las variables que se usarán en el modelo a aplicar.
- b. En la segunda etapa, se determinó cuál era la ecuación de gravedad que será aplicada, acto seguido, se describió el símbolo ocupado para cada variable de la ecuación.
- c. En la tercera etapa, se determinó cual sería la reacción de cada variable independiente sobre la dependiente.
- d. En la cuarta etapa, se realizó el análisis estadístico mediante el modelo escogido como referencia a la investigación que se usó como base para el presente estudio y se colocan los resultados obtenidos.

Por último, se relacionaron los resultados obtenidos con las bases teóricas respectivas.

4.2.1.1. Primera etapa.

El modelo utilizado es el modelo gravitacional. La descripción econométrica utilizada en esta investigación tiene como base la ecuación de gravedad extraída del modelo teórico de Anderson y van Wincoop (2003), los que derivan la función gravitacional por medio de un sistema de preferencias que tiene consistencia con la función de elasticidad de sustitución constante. Es decir, las variables de ecuación podrán ser escogidas de acuerdo con las preferencias del investigador y a los requerimientos de la investigación.

Tomando en cuenta esta definición, y, tal como se describe en una de las características de la tabla 30, se pueden analizar más variables que guarden relación con las variables macroeconómicas que forman parte de la ecuación de gravedad convencional. La variable considerada dependiente fue el nivel de exportación de la quinua; asimismo, las variables que fueron agregadas a la ecuación de gravedad convencional serán la variable MSF, la variable OTC y la variable Precio Internacional, estas variables serán consideradas como independientes, y la data de cada variable será considerada de manera trimestral, desde enero 2008, hasta diciembre 2018.

A continuación, se muestran las variables que se usaron en la ecuación de gravedad:

Tabla 31. Variables de la Ecuación de Gravedad

Variable	Descripción	Medida usada	Fuente de datos	Paper Base
Exportaciones de quinua	Se tomó en cuenta el nivel de exportación del producto, es decir, el peso neto total que se exportó a los Estados Unidos desde Perú, en trimestres.	Miles de Kg.	(SUNAT, Superintendencia nacional de aduanas y tributos, 2019)	(D'Elía, Galperín, Michelen a, & Molina, 2013)
PBI de EE.UU.	Se tomó la variación del PBI de EE.UU. en las	%	(Datos Macro, 2020)	

	series trimestrales, y además esta variable fue usada en el estudio base.		
PBI de Perú	Se tomó la variación del PBI de Perú de forma trimestral, y además esta variable fue usada en el estudio base.	%	(INEI, 2020)
MNA	Se tomó en cuenta las notificaciones de MSF y OTC del socio comercial que importa el producto, en trimestres, y además esta variable fue usada en el estudio base.		“Sistema de gestión de la información MSF” (2020), y “Sistema de gestión de la información OTC” (2020), ambas de la OMC.
Precio Internacional	Se tomó en cuenta el precio de venta establecido de acuerdo con el periodo en el que se exportó, en trimestres.	USD	(INEI, 2020)
Distancia	Se tomó en cuenta la distancia que existe entre los países socios.	Km.	(SUNAT, 2019)
Frontera	Se tomó consideración de la base de datos CEPII, que establece esta variable como dummy, y, además esta variable fue usada en el estudio base.		GRAVITY del CEPII (CEPII, 2020)
Lengua	Se tomó consideración de la base de datos CEPII, que establece esta variable como dummy, y además esta		GRAVITY del CEPII (CEPII, 2020)

Pertenecer a un mismo país	variable fue usada en el estudio base. Se tomó consideración de la base de datos CEPII, que establece esta variable como dummy, y además esta variable fue usada en el estudio base.	GRAVITY del CEPII (CEPII, 2020)
Colonia	Se tomó consideración de la base de datos CEPII, que establece esta variable como dummy, y además esta variable fue usada en el estudio base.	GRAVITY del CEPII (CEPII, 2020)

Fuente: CEPII (2020), INEI (2020), OMC (2020), SUNAT (2020).
Elaboración Propia.

4.2.1.2. Segunda etapa.

En esta etapa, se define la ecuación de gravedad a estimar según el Modelo Gravitacional.

La ecuación resultante al agregar las variables de estudio fue la siguiente:

$$X_{ijt} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln t_{ij} + \beta_4 MNA_{jt} + \beta_5 PIQ_{it} + \gamma_{if} + \gamma_t) + \varepsilon_{ijt} \quad [1]$$

Donde:

- X = Variable dependiente = exportaciones de quinua.
- **Subíndice i** = país exportador = la Región de Lima – Perú.
- **Subíndice j** = país importador, al que se exporta la quinua = Estados Unidos.
- **Subíndice t** = tiempo = 2008 – 2018, el tiempo fue distribuido en trimestres, ascendiendo a un total de 44 trimestres, desde enero 2008 hasta diciembre 2018.
- X_{ijt} = Logaritmo natural del flujo de comercio entre los países en determinado tiempo = representa el nivel de las exportaciones de quinua de la Región Lima – Perú hacia los Estados Unidos (**subíndice i es igual a Lima – Perú, y subíndice j es igual a EE. UU**), en el período determinado (**subíndice t igual al tiempo**),

con medidas en kg., esta información se obtuvo de la base de datos de SUNAT (SUNAT, 2020).

- $\ln Y_{it}$ y $\ln Y_{jt}$ = Logaritmo del PIB en dólares de Perú, tomando como referencia la variación del mismo en periodos trimestrales, los datos se encontraron en la base de datos de INEI Perú (INEI, 2020); y PBI en dólares de Estados Unidos (socio comercial), tomando como referencia la variación del mismo en periodos trimestrales, los datos se obtuvieron de la base de datos Datosmacro (2020).
- MNA_{jt} = Medidas no arancelarias = MSF y OTC, establecida por el país importador EE. UU (por eso el **subíndice j**), en determinado tiempo (por eso el **subíndice t**), la variable binaria de interés que toma el valor 1 si en el momento t el país j mantiene alguna medida fitosanitaria o cierto reglamento técnico sobre las importaciones del producto, y valor cero en el caso contrario, los datos fueron obtenidos de la base de datos “Sistema de gestión de la información MSF” (2020), y “Sistema de gestión de la información OTC” (2020), ambas de la OMC.
- PIQ_{it} = Precio Internacional de la quinua, establecido por el país exportador Lima – Perú (por eso el **subíndice i**), en determinado tiempo (por eso el **subíndice t**); esta variable que expresará el precio promedio de la quinua por Kg, expresado en dólares.

Las MNA (MSF y OTC) pueden perdurar en el tiempo, prolongándose en más de un período originando afectación en el lapso que se encuentren vigentes. Por ejemplo, el control de una plaga determinada que se encuentre afectando al producto (quinua), puede perdurar por un mes, seis meses, un año, o más tiempo. Las MNA perdurarán, puesto que el país importador se encargará de hacer respetar la medida sanitaria mientras lo considere necesario. Algo parecido a lo que ocurre con las MNA, sucede con el precio internacional, ya que esta variable se comporta de acuerdo con distintos factores como la oferta y la demanda, o del stock que tiene la empresa exportadora.

Asimismo, el modelo gravitacional establece los costos objetivos al comercio, es decir, las variables imparciales que no variaron con el tiempo; por ejemplo, la distancia siempre ha sido la misma entre Perú y EE. UU, a este agregado a la ecuación principal, se le otorga el siguiente símbolo t_{ij} , y, toma la siguiente forma:

$$t_{ij} = \exp(\alpha_1 \ln d_{ij} + \alpha_2 \text{contig}_{ij} + \alpha_3 \text{comlang}_{ij} + \alpha_4 \text{smctry}_{ij} + \alpha_5 \text{colony}_{ij}) \quad [2]$$

Donde:

- **$\ln d_{ij}$** = Logaritmo natural de distancia con medida en kilómetros, es decir la distancia entre un país y otro.
- **Contig_{ij} , comlang_{ij} , smctry_{ij} y colony_{ij}** = Variables dummies, son aquellas que no varían en el tiempo y llevan los **subíndices ij**, puesto que las relaciones de las variables se dan entre el país importador y el país exportador (entre EE.UU. y Perú). Para el desarrollo de la presente ecuación se toma el valor 1: si los países comparten una frontera, si hablan una misma lengua o si fueron en el pasado un mismo país o si es un país colonial, respectivamente. Estas variables fueron tomadas de la base de datos GRAVITY del CEPII (CEPII, 2020).

A la ecuación se le incluyen efectos que no son observables, que no logran variar con el tiempo para el exportador e importador, que es la variable γ_{ij} , así como efectos temporales, γ_t , con el objetivo de controlar por la heterogeneidad no observada. Por último, ϵ_{ijt} , corresponde al error idiosincrático de la ecuación [1].

4.2.1.3. Tercera etapa.

En esta etapa del desarrollo del modelo gravitacional se determinó la reacción de cada variable independiente sobre la variable dependiente, es decir, el tipo de influencia que tendrán las variables independientes: **PBI Perú, PBI EE.UU., MNA (MSF y OTC), Precio Internacional, distancia, frontera, lenguaje, pertenecer a un mismo país, colonia**, en la variable dependiente **Nivel de Exportación de Quinua**, entre los socios comerciales, Lima – Perú y EE.UU. en el período 2008-2018 (la evaluación fue hecha en series trimestrales).

Se debe entender cómo es la reacción de cada variable independiente, al tipo de influencia que tendrán las independientes en la dependiente, y esto va a depender del signo que la acompaña. Por ejemplo, si en la variable **distancia** (dist), se le coloca presuntamente el **signo negativo**, quiere decir que la variable independiente “**distancia**” tiene una **reacción negativa** frente a la variable dependiente “**nivel de exportación de la quinua**”, entonces la interpretación sería que la distancia **influye de forma negativa** en

el nivel de exportación de la quinua porque a mayor distancia entre los socios comerciales, menor sería el nivel de exportación de quinua.

Entonces, a priori, se espera que resulten los siguientes signos para cada una de las variables independientes:

$$X_{ijt} = f\left(\begin{matrix} (-)Y_i, (+)Y_j, (-)MNA, (-)PIQ, (-)dist, (+)contig, (+)comlang, \\ (+)smctry, (+)colony \end{matrix}\right) \quad [3]$$

Descripción de las reacciones por variable independiente:

- $(-)Y_i$ = Con respecto al **PBI de Perú**, se esperó una **reacción de tipo negativa**, la expectativa fue que el nivel de exportación de la quinua esté correlacionado de forma negativa con el ingreso del país exportador (Perú), es decir, mientras el país exportador (Perú) tenga más PBI, menos serían las exportaciones de quinua a EE. UU, durante el período 2008-2018. Se suponía esta reacción puesto que, al tener más ingresos, las empresas del mercado peruano tendrían mayor capital para comprar quinua a las empresas exportadoras, mermando la cantidad de quinua que iría al exterior por medio de la exportación, esta reacción estaría relacionada con el efecto absorción. El efecto absorción se produce cuando se incrementa el ingreso doméstico, ya que es esperable que exista un aumento en la demanda interna de la producción local y que, por lo tanto, se vean recortados los volúmenes destinados al mercado externo.
- $(+)Y_j$ = Con respecto al **PBI de EE.UU.**, se esperó una **reacción de tipo positiva**, la expectativa fue que el nivel de exportación de la quinua esté correlacionado de forma positiva con el ingreso del país importador (EE.UU), es decir, mientras el país importador EE.UU. logre obtener un mejor PBI, más serían las exportaciones de quinua desde Lima – Perú durante el período 2008-2018. Se suponía esta reacción puesto que, al tener más ingresos las empresas del mercado estadounidense lograrían importar mayores cantidades de quinua.

- $(-)$ *MNA*= En el caso de las **MNA**, se esperó una **reacción de tipo negativa**, la expectativa fue que el nivel de exportación de la quinua disminuiría de existir las variables **MSF** y las **OTC**. De reaccionar de forma negativa, se indicaría que estas variables constituyen barreras económicas, es decir perjudican significativamente a la exportación de la quinua.
- $(-)$ *PIQ*= En el caso de la variable Precio Internacional (**PIQ**), se esperó una **reacción de tipo negativa**, la expectativa fue que el nivel de exportación de la quinua disminuiría de existir variación en el **Precio Internacional**. De reaccionar de forma negativa, la variación del precio internacional de exportación de la quinua a Estados Unidos perjudica significativamente el nivel de exportación de la quinua, y, constituiría una barrera comercial.
- $(-)$ *dist*= Del mismo modo, con respecto a la variable **Distancia**, se esperó una **reacción de tipo negativa**, la expectativa fue que el nivel de exportación de la quinua aumentaría, a menor distancia entre EE. UU y Perú.
- $(+)$ *contig*, $(+)$ *comlang*, $(+)$ *smctry*, $(+)$ *colony* = Con respecto a estas cuatro variables, se esperó una **reacción de tipo positiva**, la expectativa fue que el nivel de exportación de la quinua aumentaría, siempre y cuando, el país exportador y el país importador hablaran el mismo **lenguaje**, si es que el país exportador y el país importador **compartieran una frontera en común**, asimismo, si es que, en algún momento histórico previo a los análisis, el país exportador y el país importador, **hubieran sido uno solo**, de la misma manera **si es que uno fuera colonia del otro**. De cumplirse cualquiera de las afirmaciones anteriores deberían tener un efecto positivo sobre el comercio, con respecto a la exportación de quinua desde Perú hasta EE. UU. durante el período 2008-2018.

4.4.1.4. Cuarta etapa. Análisis estadístico.

La muestra seleccionada para el análisis cuantitativo fue de 44 series de datos por cada variable a analizar según la tabla N°31, los datos se consideraron por trimestres,

desde enero del año 2008 hasta diciembre del año 2018 de la exportación de la quinua, desde Lima - Perú, a los Estados Unidos. Mediante el software SPSS 25, se ocupó un modelo lineal generalizado con distribución de Poisson.

La distribución de Poisson es comúnmente usada para analizar data de recuento de eventos, es decir hallar la probabilidad del número de veces que un evento ocurre en una misma unidad de observación). Esta distribución forma parte de la regresión de Poisson, el cual es utilizado como estimador del modelo gravitacional para el análisis de los flujos comerciales entre países. La regresión de Poisson usa las mismas variables que cualquier regresión emplea para modelar valores enteros no negativos de una variable dependiente. Tal es el caso del modelo gravitacional, en el que no solo existe la variable de respuesta Y (basada en conteos y que asume la distribución de Poisson) sino también un conjunto de variables explicativas (variables independientes), las cuales ayudan a determinar las condiciones específicas para la observación (Santos & Tenreyro, 2006).

El fundamento principal de la elección de esta regresión se basa en las propiedades que tiene este modelo para ser aplicado en el modelo gravitacional como por ejemplo, la presencia de variables fijas dummies, ya que de acuerdo a la investigación de Santos & Tenreyro (2006), La ecuación de gravedad es transformada de una fórmula exponencial a una logarítmica con la finalidad de argumentar que este cambio puede dirigir a un sesgo significativo de manera positiva (Santos & Tenreyro, 2006).

La regresión de Poisson es una clase de Modelo Lineal Generalizado, extensión de los modelos lineales que permite usar una distribución no normal de las variables respuestas. Este tipo de modelo estadístico tiene distintos tipos de distribución de errores, dentro de los cuales figura, la distribución de Poisson que resulta muy útil para el conteo de acontecimientos. (Cayuela, 2010).

La característica que describe Cayuela sobre el modelo lineal generalizado ocupado, fue importante para esta investigación, puesto que, la variable dependiente “Nivel de exportación de la quinua de Lima – Perú a EE.UU.” tiene más de una variable independiente a la que se presume que va a reaccionar, y, la investigación está desenvuelta en un período amplio de tiempo, desde el 2008 al 2018, analizando cada año de forma trimestral, corriendo el riesgo de múltiples cambios en la reacción de la variable dependiente.

Para lograr el análisis estadístico en el software SPSS 25, se colocaron los datos obtenidos de cada fuente de acuerdo con la variable en el editor de datos del programa, cada fuente de datos figura en la tabla N°31. Es decir, se colocaron 44 datos por cada variable al puesto que, desde enero 2008 a diciembre 2018, hay 44 períodos (nivel trimestral). En la tabla N°32 se muestran las etiquetas y medidas que se ocuparon para cada variable:

Tabla 32. Etiqueta de cada variable

Etiqueta	Variable	Medida
ExpQ	ExpQ	Escala
InPBI(i)	InPBI(i)	Escala
InPBI(j)	InPBI(j)	Escala
MNA	MNA	Nominal
PIQ	PIQ	Escala
InDist	InDist	Escala
contig	Contig	Nominal
comlang	Comlang	Nominal
colony	Colony	Nominal
smctry	Smctry	Nominal

Fuente: Software SPSS.
Elaboración Propia.

La medida de tipo **ESCALA** se define como, la medida en cadena o numérica, por ejemplo, en el caso de la variable Precio Internacional, donde se consignaron los datos relacionados con la variable de acuerdo con la base de datos de SUNAT que precisó los precios de venta de quinua durante cada período de evaluación. La medida de tipo **NOMINAL** usa números como etiquetas, codifica cada respuesta u opción, y de esta forma clasifica un objeto, por ejemplo, en el caso de las MNA, donde se asignó el número 1, siempre y cuando existiera por lo menos una MNA durante el período evaluado, y el número 0, de no existir ninguna.

La información del modelo usado fue la siguiente:

Tabla 33. Información del modelo

Información de modelo

Variable dependiente	ExpQ
Distribución de probabilidad	Poisson
Función de enlace	Log

Fuente: Software SPSS.
Elaboración propia.

Como se puede apreciar en la tabla N°33, la variable dependiente fue ExpQ, que equivale al nivel de exportación de quinua con distribución de probabilidad de Poisson para determinar cuáles de estas variables independientes constituyen las barreras comerciales que influyeron en la variable dependiente con la disminución de esta, perjudicando al Nivel de las exportaciones de quinua entre Lima – Perú y EE. UU durante el período 2008 – 2018.

Luego de la aplicación del modelo lineal generalizado, con distribución de Poisson, se visualizan los resultados generados por el software usado. A continuación, se explicarán los resultados más importantes de este tipo de modelo.

En la tabla N°34, se expresa las pruebas de los efectos. Lo rescatable de esta tabla es el nivel de significancia de las variables independientes con respecto a la variable dependiente. Es decir, con esta tabla se determinó, cuáles de las variables independientes analizadas, presenta correlación y/o influencia con respecto a la variable dependiente. Así mismo se determinó cuáles de las variables no guardan significancia con la variable dependiente, y, por ende, no tendrían influencia con dicha variable.

Para determinar el nivel de significancia se tomó en cuenta a García, que establece que, la prueba de significancia surge en el interés de verificar si las variable (s) independientes que se propone como regresores, son capaces de explicar a la variable dependiente (García, 2015), se tomará en cuenta el modelo expresado en la ecuación de gravedad resultante:

$$X_{ijt} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln t_{ij} + \beta_4 MNA_{jt} + \beta_5 PIQ_{jt} + \gamma_{if} + \gamma_t) + \varepsilon_{ijt} \quad [1]$$

Entonces, la prueba de significancia se lleva a cabo para evidenciar si las variables independientes que han sido propuestas como regresores son capaces de explicar a la variable Y, en base al modelo propuesto y para determinar el nivel de significancia de

cada una de las variables independientes de esta investigación, se siguió un nivel de 0.05 (Obsérvese los niveles en la ilustración 18):

Ilustración 18. Nivel de significancia

Resultado	Nivel de significancia
P-value > 0.10	No es significativo
$0.10 \geq p\text{-value} > 0.05$	Significativo al 10%
$0.05 \geq p\text{-value} > 0.01$	Significativo al 5%
P-value ≤ 0.01	Significativo al 1%

Fuente: García (2015).
Elaboración propia.

Si se considera a todas las variables del modelo expresado en la ecuación de gravedad resultante, el resultado sería el siguiente:

Tabla 34. Pruebas de efectos del modelo

Origen	Tipo III		
	Chi-cuadrado de Wald	Gl	Sig.
(Intersección)	. ^a	.	.
MNA	18419982,061	1	,000
Contig	. ^a	.	.
Comlang	. ^a	.	.
Colony	. ^a	.	.
Smctr	. ^a	.	.
InPBIi	9904707,156	1	,000
InPBIj	2822360,779	1	,000
PIQ	886501,565	1	,000
InDist	. ^a	.	.

Variable dependiente: ExpQ
Modelo: (Intersección), MNA, contig, comlang, colony, smctr, InPBIi, InPBIj, PIQ, InDist

Fuente: Software SPSS
Elaboración propia

Lo importante a observar en la tabla 34, es toda la columna que describe el Sig. de cada variable, puesto que, sería el nivel de significancia de cada variable independiente con respecto a la variable dependiente.

Entonces, puede observarse en la tabla 34, que la variable InDist, contig, comlang, colony y smctry, no pueden ser consideradas significativas respecto a la variable dependiente, puesto que no cumplieron con lo establecido en la ilustración 18, es decir,

no respetaron un nivel de significancia de 0.05. Con respecto a las variables In PBI, InPBIj, MNA, PIQ, (PBI de Perú, PBI EE.UU, MNA (MSF y OTC), y precio internacional) pueden ser consideradas significativas respecto a la variable dependiente, puesto que respetaron un nivel de significancia de 0.05, ya que su Sig., fue 0,00, por lo que se puede asegurar que el PBI de Perú, PBI EE.UU., MNA (MSF y OTC), y el precio internacional influyeron en el nivel de exportación de quinua entre Perú y EE.UU. durante el período 2008 – 2018.

El siguiente paso fue determinar el tipo de influencia de cada variable independiente, que habría resultado significativa a la variable dependiente, para esto se tomó en cuenta, el signo con el que reaccionó cada variable independiente ante la variable dependiente. Recuérdese que, en las páginas 130 y 131 de esta investigación, se explicó la reacción de las variables independientes ante la variable dependiente, y, se estableció cuál sería presuntamente la reacción de cada variable independiente. Para lograr establecer las reacciones de cada variable independiente que haya resultado significativa ante la variable dependiente se tomó en cuenta la tabla 35 y 36. La tabla 35, llamada estimación de parámetro muestra otra vez el nivel de significancia de las variables, pero además de eso, evidencia el tipo de reacción de cada variable independiente en la variable dependiente. Es decir, muestra si es que las variables independientes: PBI de Perú, PBI EE. UU, MNA (MSF y OTC), y, Precio Internacional, tuvieron reacción positiva o negativa, en la variable dependiente “Nivel de exportación de la quinua”, desde Lima Perú a EE. UU, durante el periodo 2008-2018.

La tabla 36 muestra la misma información que la tabla 35, pero suprime las variables independientes InDist, contig, comlang, colony y smctry, ya que no son significativas respecto a la variable dependiente, “Nivel de exportación de la quinua”, de Lima Perú a EE. UU. en el período 2008-2018.

Tabla 35. Estimaciones de parámetro

	B	Desv. Error	95% de intervalo de confianza de Wald		Contraste de hipótesis			95% de intervalo de confianza de Wald para Exp(B)		
			Inferior	Superior	Chi-cuadrado de Wald	Gl	Sig.	Exp(B)	Inferior	Superior
(Intersección)	15,499	,0004	15,498	15,500	1728737420,066	1	,000	5384999,044	5381066,100	5388934,863
[MNA=1]	-,846	,0002	-,847	-,846	18419982,061	1	,000	,429	,429	,429
[MNA=0]	0 ^a	1	.	.
[contig=0]	0 ^a	1	.	.
[comlang=0]	0 ^a	1	.	.
[colony=0]	0 ^a	1	.	.
[smctr=0]	0 ^a	1	.	.
InPBIi	-,154	4,9088E-5	-,155	-,154	9904707,156	1	,000	,857	,857	,857
InPBIj	,087	5,1613E-5	,087	,087	2822360,779	1	,000	1,091	1,090	1,091
PIQ	,078	8,3261E-5	,078	,079	886501,565	1	,000	1,082	1,081	1,082
InDist	0 ^a	1	.	.
(Escala)	1 ^b									

Variable dependiente: ExpQ

Modelo: (Intersección), MNA, contig, comlang, colony, smctr, InPBIi, InPBIj, PIQ, InDist

a. Definido en cero porque este parámetro es redundante.

b. Fijado en el valor visualizado.

Fuente: Software SPSS.

Elaboración propia.

Tabla 36. Resumen de la estimación de parámetro para variables con nivel de significancia válido

Parámetro	B	Desv. Error	95% de intervalo de confianza de Wald		Contraste de hipótesis			95% de intervalo de confianza de Wald para Exp(B)		
			Inferior	Superior	Chi-cuadrado de Wald	Gl	Sig.	Exp(B)	Inferior	Superior
(Intersección)	15,499	,0004	15,498	15,500	1728737420,066	1	,000	5384999,044	5381066,100	5388934,863
[MNA=1]	-,846	,0002	-,847	-,846	18419982,061	1	,000	,429	,429	,429
[MNA=0]	0 ^a	1	.	.
InPBIi	-,154	4,9088E-5	-,155	-,154	9904707,156	1	,000	,857	,857	,857
InPBIj	,087	5,1613E-5	,087	,087	2822360,779	1	,000	1,091	1,090	1,091
PIQ (Escala)	,078 1 ^b	8,3261E-5	,078	,079	886501,565	1	,000	1,082	1,081	1,082

Variable dependiente: ExpQ

Modelo: (Intersección), MNA, InPBIi, InPBIj, PIQ

a. Definido en cero porque este parámetro es redundante.

b. Fijado en el valor visualizado.

Fuente: Software SPSS.

Elaboración propia.

Tal como se refleja en las tablas 35 y 36, se pudo observar a los coeficientes (columna bajo el nombre de B) que otorgan información relevante sobre el estudio, es decir, conocer si la relación lineal es positiva o negativa. Si B es mayor a cero, se considera la relación lineal positiva, por lo tanto, el valor absoluto de B representa el número de unidades que aumentaría la variable dependiente por cada unidad que aumente la variable independiente. Por otro lado, si B es menor a cero, la relación lineal es negativa, por lo tanto, el valor absoluto de B representa el número de unidades que tiende a disminuir la variable dependiente por cada unidad que aumente la variable independiente.

Siendo así, se tomó en cuenta que el resultado de reacción por variable es el siguiente:

- **$\beta_{1\ln Y_{it}} = \ln PBI_i = PBI \text{ Perú} = -0.154$**

Es decir, la variable PBI de Perú, reacciona significativamente de forma negativa en el nivel de exportación de quinua, desde Lima – Perú a EE. UU, durante el periodo 2008 – 2018.

- **$\beta_{2\ln Y_{jt}} = \ln PBI_j = PBI \text{ EE. UU} = +0.87$**

Es decir, la variable PBI EE. UU, reacciona significativamente de forma positiva en el nivel de exportación de quinua, desde Lima – Perú a EE. UU, durante el periodo 2008 – 2018.

- **$\beta_{4MNA_{jt}} = MNA = \text{Medida No Arancelarias (MSF y OTC)} = -0.846$**

Es decir, la variable MNA, reacciona significativamente de forma negativa en el nivel de exportación de quinua, desde Lima – Perú a EE. UU, durante el periodo 2008 – 2018.

- **$\beta_{5PIQ_{jt}} = PIQ = \text{Precio Internacional} = +0.78$**

Es decir, la variable PIQ, reacciona significativamente de forma positiva en el nivel de exportación de quinua, desde Lima – Perú a EE. UU, durante el período 2008 – 2018.

A continuación, solo se contó con las variables que sean significativas, y que formen parte de las variables propias de la investigación, es decir, que figuran en la matriz

de consistencia, según el anexo 1, así se obtendrían las variables independientes Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y Obstáculos Técnicos al Comercio (representadas por la variable de la ecuación MNA), y, Precio Internacional.

El modelo de regresión lineal generalizada tomando en cuenta solo las variables que forman parte del planteamiento del problema quedarían de la siguiente forma:

$$X_{ijt} = \exp(\beta_0 + \beta_1 \ln Y_{it} + \beta_2 \ln Y_{jt} + \beta_3 \ln t_{ij} + \beta_4 MNA_{jt} + \beta_5 PIQ_{jt} + \gamma_{if} + \gamma_t) + \varepsilon_{ijt} \quad [1]$$

$$X_{ijt} = 15,499 - 0.846 (MNA) + 0.78 (PIQ)$$

Donde:

- $\beta_4 MNA_{jt}$ = MNA = Medida No Arancelarias (MSF y OTC) = - 0.846

Es decir, la variable MNA, reacciona significativamente de forma negativa en el nivel de exportación de quinua, desde Lima – Perú a EE. UU, durante el periodo 2008 – 2018 (correlación de tipo inversa).

- $\beta_5 PIQ_{jt}$ = PIQ = Precio Internacional = + 0.78

Es decir, la variable PIQ, reacciona significativamente de forma positiva en el nivel de exportación de quinua, desde Lima – Perú a EE. UU, durante el periodo 2008 – 2018 (correlación de tipo directa).

Luego de la interpretación de las variables, se pudo validar el modelo que explica la relación que existió entre las variables independientes, “Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, y Obstáculos Técnicos al Comercio (representadas por la sigla MNA) y Precio Internacional” con la variable dependiente “Nivel de Exportación de quinua” hacia Estados Unidos provenientes de empresas de Lima – Perú durante el período 2008-2018”.

Luego de realizar el análisis de las tablas 34 y 35, que tratan de las estimaciones de los parámetros del modelo escogido, se procedió a concluir lo siguiente:

Entonces:

1. MNA Sig. = 0.000 < α (0.05) / con reacción negativa (-)

H0: MNA = 0 No influye en la variable dependiente.

H1: MNA \neq 0 Influye en la variable dependiente.

Decisión: $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.05$. Entonces se rechaza la H_0 .

Esto significa que la variable MNA tiene un nivel de significancia de 0.000 que es menor al permitido (0.05), por ende, la hipótesis nula se rechaza quedando la hipótesis alterna concluyendo que:

“A un nivel de confianza del 95%, se puede decir que la variable independiente MNA influyó significativamente en la variable dependiente NIVEL DE LAS EXPORTACIONES DE QUINUA”, ya que por cada notificación de MNA publicada en el Sistema de Información de la MSF y OTC de la OMC, manteniendo constantes de las demás variables, en promedio el nivel de exportación de la quinua se disminuiría en 0.846 miles de kilogramos.

2. $\text{PIQ Sig.} = 0.000 < \alpha (0.05)$ / con reacción positiva (+)

H_0 : $\text{PIQ} = 0$ No influye en la variable dependiente.

H_1 : $\text{PIQ} \neq 0$ Influye en la variable dependiente.

Decisión: $\text{Sig} = 0.000 < \alpha = 0.05$. Entonces se rechaza la H_0 .

Esto significa que la variable PIQ tiene un nivel de significancia de 0.000, que es menor al permitido (0.05), por ende, la hipótesis nula se rechaza quedando la hipótesis alterna concluyendo que:

“A un nivel de confianza del 95%, se puede decir que la variable independiente PIQ influyó significativamente en la variable dependiente NIVEL DE LAS EXPORTACIONES DE QUINUA”, ya que si el precio internacional se incrementa en un dólar, manteniendo constantes las demás variables, en promedio el nivel de exportación de la quinua aumentaría en 0.78 miles de kilogramos.

CAPITULO V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

El capítulo V aborda una breve exposición de la problemática abordada como parte de la investigación. Posteriormente, se contextualizará cada uno de los objetivos, tomando en cuenta los antecedentes. Además, se tomarán en cuenta las teorías seleccionadas. Finalmente, se expondrá un resumen de los resultados obtenidos de acuerdo con los objetivos planteados (de uno en uno), siendo estos analizados y relacionados desde el enfoque cualitativo y cuantitativo, según lo propuesto. Con estos resultados, se validarán las hipótesis planteadas.

Existen barreras comerciales que interrumpen el flujo económico entre socios comerciales, para el caso concreto, se pretende determinar si es que las medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, y el precio internacional, influyen en la exportación de la quinua al mercado estadounidense, y si, al ser influyentes componen barreras comerciales.

Los especialistas en el tema alegan que las MSF y OTC generan algo netamente positivo en las exportaciones de productos agrícolas, siempre y cuando, sepan atravesarse con éxito. No obstante, se vuelve un gran reto poder llegar a cumplir con el estándar y vigentes en el mercado. Instituciones a nivel estatal como SENASA, ADEX y PROMPERÚ, vienen efectuando múltiples esfuerzos por colaborar con las exportaciones de productos agrícolas. Por otro lado, las empresas exportadoras vienen introduciéndose en el mercado con el fin de ganar un segmento dentro del mismo.

5.1. ANÁLISIS DE LOS OBJETIVOS

Para realizar el análisis de los objetivos, se tomó en cuenta los resultados, primero se realizó el análisis cualitativo, a través de las percepciones que cada uno de los especialistas expresaron en la entrevista a profundidad. Asimismo, se realizó el análisis cuantitativo, con las bases de datos brindadas por cada institución pertinente, y, la diferente información obtenida según las variables que se consideraron. Se sumó a este análisis, los antecedentes de la investigación y las bases teóricas necesarias.

5.1.1. Análisis del objetivo general

El objetivo general planteado en la investigación fue el siguiente:

“Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018”.

A partir de este objetivo, se derivaron tres objetivos secundarios. Para analizarlo se tomaron en cuenta los resultados obtenidos por cada objetivo específico, que se analizaron de acuerdo con la metodología mixta. Primero se realizó el análisis cualitativo, a través de las percepciones que cada uno de los especialistas expresaron en la entrevista a profundidad. Asimismo, se examinó el análisis cuantitativo, con las bases de datos brindadas por cada institución pertinente, y, la diferente información obtenida según las variables que se consideraron.

De acuerdo con los resultados de la herramienta cualitativa (entrevista), se puede determinar que las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de la quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018 son las barreras no arancelarias: MSF y OTC, y éstas influyen de forma negativa, aunque pueden ser controladas. Los especialistas concordaron que las MSF han sido las barreras arancelarias que más impacto han tenido en las exportaciones de quinua y esto se debe a que Estados Unidos justifica la presencia de estas medidas al mencionar que su función es la protección de la salud humana, animal y vegetal porque tratan específicamente sobre plagas, enfermedades o residuos que pueden tener los productos para la exportación. Sin embargo, según el especialista del departamento de exportación de PROMPERU confirma que los pequeños productores dejaron los cultivos de otros productos para enfocarse en la producción de quinua porque se tornó complicado cumplir con todos los requerimientos de los países importadores. Asimismo, mencionan que las OTC siempre van a estar presente pero que si se llega a la experiencia necesaria es posible atravesarlas. Con relación a la variable independiente Precio Internacional, se consideró que no fue una barrera comercial para la exportación de la quinua durante el periodo 2008 – 2018 porque es una variable que se rige por la teoría de la oferta y demanda del mercado. Esto lo refuerza el Coordinador de

agroexportaciones de ADEX, quién mencionó que el precio internacional de la quinua disminuyó por el exceso de oferta debido a la sobreproducción del grano andino.

De acuerdo a los resultados de la herramienta de tipo cuantitativa (según el modelo gravitacional), se puede determinar que, las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de la quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018, fueron las MSF y OTC, la influencia fue de tipo negativa, y a pesar de que no se debe considerar como barrera comercial al precio internacional, si presenta influencia de tipo positiva con la variable dependiente.

Para analizar este objetivo se tomó en cuenta el análisis de los resultados obtenidos en relación con cada objetivo específico, de acuerdo con la metodología mixta.

5.1.2. Análisis de los objetivos específicos

5.1.2.1. Objetivo Específico 1

Primero, se debe tomar en cuenta el análisis de los resultados obtenidos como parte del enfoque cualitativo, es decir por medio de la aplicación de entrevistas. De acuerdo con los resultados, las medidas sanitarias y fitosanitarias constituyen barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de la quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018. Todos los especialistas aseguraron que el análisis de límites máximos de residuos es la medida que ha generado mayores inconvenientes para los exportadores de este grano. Por ejemplo, el representante de SENASA, Harold Carrasco afirmó que desde el punto de vista fitosanitario las MSF garantizan la inocuidad de los alimentos, a su vez tener la certeza de que las plagas no generen daños en los cultivos, sin embargo si se analiza desde el punto de vista económico si podría convertirse en una barrera (Carrasco, 2020).

Según los resultados del análisis cuantitativo, se indica que las medidas sanitarias y fitosanitarias, sí influyeron en las exportaciones de la quinua provenientes de la región de Lima durante la región de Lima en el marco de la relación comercial entre

Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018, puesto que esta variable independiente (MSF), de acuerdo a la tabla 34, alcanzó un nivel de significancia de 0.000, que no sobrepasó el nivel de significancia permitido en la investigación de 0.05, logrando alcanzar significancia en la variable dependiente (nivel de exportación de la quinua), y su influencia fue negativa, ya que resultó con un signo negativo (-) como reacción entre las variables Medidas Sanitarias y Fitosanitarias y el Nivel de Exportación de Quinua, según la tabla 35 y tabla 36, este resultado se traduce a lo siguiente: por cada notificación publicada en el Sistema de Información de la MSF en la OMC, la exportación de la quinua provenientes de la región de Lima durante la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018 disminuirían en 0.846 miles de kilogramos.

Este resultado se ve reforzado con la Teoría de Singer y Prebish, quienes realizaron el análisis del comercio internacional, concluyendo que el resultado desfavorable en la relación intercambio comercial es para los países en desarrollo y esto se debe a que el país desarrollado ocupa una política comercial de proteccionismo selectivo (García-Sordo, 2011). En este caso, Estados Unidos invierte en investigaciones científicas para demostrar que sus medidas sanitarias y fitosanitarias y los obstáculos técnicos al comercio no obstruyan el comercio, sin embargo, hasta la actualidad, las pequeñas empresas exportadoras se han visto perjudicadas.

Asimismo, la teoría del Superávit Comercial justifica este proteccionismo comercial empleado por Estados Unidos porque considera que un país debe controlar sus importaciones para que su economía no se vea afectada. Para el caso de la quinua, la FDA exige una serie de requisitos como el análisis de Límites Máximos de Residuos, en el cual se fijan los niveles de tolerancia para los plaguicidas y pesticidas, análisis de riesgos, en la cual se brinda información de todos los agentes que podrían afectar al producto, entre otros.

5.1.2.2. Objetivo Específico 2

El objetivo específico 2 planteado en la investigación fue el siguiente:

“Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco

de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018”.

En primer lugar, se debe tomar en cuenta el análisis de los resultados obtenidos como parte del enfoque cualitativo, es decir por medio de la aplicación de la entrevista a profundidad.

De acuerdo a los resultados del análisis cualitativo, el precio internacional, no constituye una barrera comercial, pero sin embargo, si influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018, es decir, si tuvo influencia en las exportaciones de quinua, pero existieron otros factores del precio internacional, como la oferta y la demanda, o la acumulación del producto por parte de las empresas, generando sobre stock del mismo, que influyeron en las exportaciones de la quinua a Estados Unidos, así lo expresa Vela, cuando dice que el Precio Internacional, tiene influencia, puesto que, el precio es la primera variable que el cliente va a querer negociar y pedir alguna mejora (Vela, 2020).

Según el enfoque cuantitativo, por medio de la herramienta de tipo cuantitativa, es decir, según el desarrollo del modelo gravitacional utilizado (tomando como referencia a D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina (2013), autores del paper que se usó como antecedente), se concluye que la variable Precio Internacional, si influyó en las exportaciones de la quinua provenientes de la región de Lima durante la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018, puesto que esta variable independiente (Precio Internacional), de acuerdo a la tabla 33, alcanzó un nivel de significancia de 0.000, que no sobrepasó el nivel de significancia permitido en la investigación de 0.05, logrando alcanzar significancia en la variable dependiente (nivel de exportación de la quinua), y su influencia fue positiva, ya que resultó un signo positivo (+), como reacción entre las variables Precio Internacional y el Nivel de Exportación de Quinua, según la tabla 35 y tabla 36, este resultado se traduce a lo siguiente: si el precio internacional se incrementa en un dólar, manteniendo constantes las demás variables, en promedio el nivel de exportación de la quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008 – 2018, aumentaría en 0.78 miles de kilogramos. Por lo tanto, no constituiría

una barrera comercial, pero fue una variable que influyó y se refuerza con las siguientes bases teóricas:

En primer lugar, se toma en cuenta a la **Teoría de la Demanda Recíproca**, elaborada por John Stuart Mill, que establece que el comercio de exportación de determinado país será fortalecido en la misma medida que éste compre o importe mercancías producidas en otro. En otras palabras, para que un país sea económicamente exitoso debe sostener el superávit relativo de sus exportaciones sobre sus importaciones. Esta teoría complementa a la teoría Ricardiana con la oferta y la demanda en donde se menciona que la relación real de intercambio sería aquella que iguale a la oferta de exportación de un país con la demanda de importación del otro país (García-Sordo, 2011)

Esta teoría guarda relación con los resultados obtenidos con respecto a la variable precio internacional, puesto que, establece que, cuando el intercambio comercial es entre naciones de diferentes tamaños, una desarrollada y otra subdesarrollada, el país más beneficiado sería el país subdesarrollado, ya que, la relación real de intercambio se sitúa con más cercanía a Estados Unidos, puesto que la oferta de Perú es inferior a la demanda que requiere EE.UU y esto motiva a que el precio de venta para exportar aumente.

También se refuerza los resultados con la **Teoría neoclásica de Hecksher y Ohlin**, quienes establecen que la explicación del comercio internacional se encuentra en diversas dotaciones de factores que tiene cada país, o, de la misma forma, la escasez de estos factores (tierra, trabajo, capital) originan distintos precios. El precio de la quinua con la cual se exportó a Estados Unidos influyó en las exportaciones debido a que el Perú cuenta con grandes cantidades del recurso natural (quinua) y la mano de obra barata, hecho que interesó a Estados Unidos en la compra masiva de dicho producto.

Asimismo, se menciona a la **Teoría del Equilibrio y el Comercio Internacional**, esta teoría los precios del mercado a nivel internacional van a depender de diferentes factores, que obedecen a la producción y al precio de la mercadería, lo que forman las siguientes interdependencias, por un lado, los precios de las mercaderías y factores productivos, y, por otro lado, remuneraciones y la distribución de los ingresos que determinar cómo está estructurada la demanda (García-Sordo, 2011) . De acuerdo con la investigación, con respecto a la variable precio internacional, dependerá de diversos factores, que se encuentran interrelacionados. Así se establece que podrían haber

influido en el nivel de producción, el stock con el que contaba la empresa exportadora, la mano de obra, el valor de los aranceles, entre otros.

5.1.2.3. Objetivo Específico 3

El objetivo específico 3 plantea en la investigación lo siguiente:

“Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018”.

De acuerdo con los resultados de la herramienta cualitativa (entrevista), se puede determinar que los obstáculos técnicos constituyeron barreras comerciales, y su influencia sería negativa, así lo expresan el total de los entrevistados que para la exportación de quinua indican contar aún con reglamentos técnicos exigidos por Estados Unidos, tales como la información entregada en la envoltura, etiqueta y que estas cumplan con lo exigido por el país de destino. De la misma manera, se explica que aún existe minuciosas evaluaciones con respecto a la exportación de grano en formato retail, es decir venta al consumidor final. Estos profesionales en el área coinciden en que, estos obstáculos, constituidos por especificaciones técnicas y normativas, siempre están presentes, pero deben ser controladas, y atravesadas. Como se explica, las OTC son prestadas de atención por la calidad de los productos a exportar, por lo que el país Perú aún es reconocido en el mercado sólo por ser productor mas no transformador de productos.

De acuerdo con los resultados de la herramienta de tipo cuantitativa (según el modelo gravitacional), se puede determinar que la variable independiente alcanzó un nivel de significancia de 0.000, la cual no sobrepasó el nivel de significancia permitido en la investigación de 0.05, logrando alcanzar significancia en la variable dependiente (nivel de exportación de la quinua), y su influencia fue negativa (inversa), ya que resultó con un signo negativo (-) como reacción entre las variables Obstáculos Técnicos al Comercio y el Nivel de Exportación de Quinua. Este resultado indica que mientras exista un Obstáculo Técnicos al Comercio, la exportación de la quinua provenientes de la región de Lima a Estados Unidos en el periodo 2008 – 2018 se ve influenciada considerablemente. Asimismo, indica que el resultado obtenido establece que, la

correlación es inversa, donde a mayor cantidad de medidas no arancelarias (OTC) impuestas al exportador, el nivel de exportación de quinua puede disminuir hasta en unos 0.846 miles de kg. Entonces, de acuerdo con ambos enfoques, los Obstáculos Técnicos al Comercio, constituyeron barreras comerciales que influyeron significativamente.

5.2. VALIDACIÓN DE HIPÓTESIS

5.2.1. Validación de hipótesis general

La hipótesis general, establece lo siguiente:

“Las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018 son las medidas sanitarias y fitosanitarias, el precio internacional y los obstáculos técnicos al comercio”.

De acuerdo a lo desarrollado en el capítulo 4 y la parte de análisis de los análisis de resultados del capítulo 5, la hipótesis general fue validada de forma parcial, con los resultados obtenidos, puesto que habría quedado demostrado que **las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua** provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018, **son las medidas sanitarias y fitosanitarias, y los obstáculos técnicos al comercio**; puesto que obtuvieron nivel de significancia válido al 5%, y, una reacción de tipo negativa frente al nivel de exportación de quinua, es decir, generaron disminución de la exportación de la quinua, de existir una sola de estas barreras en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima y, con respecto a la variable precio internacional, no representa una barrera comercial frente a las exportaciones de quinua, puesto que a pesar de que el precio internacional tiene influencia sobre el nivel de exportación de quinua, esta influencia es de forma positiva (correlación directa), lo que significa que, cuando incrementó el precio de exportación de la quinua el nivel de exportación de quinua de la región de Lima a Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018 aumentó.

5.2.2. Validación de hipótesis específicas

5.2.2.1. Hipótesis específica 1.

La hipótesis específica 1, dice lo siguiente:

“Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias influyeron significativamente en la exportación de quinua provenientes de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018”.

De acuerdo con lo desarrollado en el capítulo 4 y la parte de análisis de los análisis de resultados del capítulo 5, la hipótesis específica 1 fue validada, con los resultados obtenidos, puesto que habría quedado demostrado que las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias influyeron significativamente en la exportación de quinua provenientes de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

Se avala los resultados a nivel estadísticos de los siguientes antecedentes de la investigación:

De acuerdo a la revisión del análisis estadístico de la investigación de D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina, que evaluó cuál fue el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos en las exportaciones argentinas de manzanas y peras, obteniendo como resultados de la aplicación del modelo gravitacional que, las medidas no arancelarias tienen un efecto restrictivo sobre las exportaciones de manzanas y peras argentinas: durante el período 1995-2010, es decir, en la exportación de este producto fue restringida por las MSF y OTC, estadísticamente se determinó que, en las estimaciones realizadas, resultan estadísticamente significativos los coeficientes de las variables PIB doméstico y del socio comercial, distancia, comlang, smctry y MNA. En consecuencia, los resultados obtenidos sugieren que las medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas tienen un efecto negativo considerable sobre el comercio y restringen de hecho las exportaciones de manzanas y peras argentinas. El estimador obtenido muestra que las exportaciones argentinas de estos productos hacia destinos que aplicaron MSF y OTC fueron, aproximadamente, un 25%(12) menores de lo que habrían sido de no existir estas medidas (D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina, 2013).

Asimismo, los resultados del análisis estadístico de la investigación de Jouanjean, Maur , & Shepherd concluyen que, las medidas fitosanitarias del mercado estadounidense buscan en primero lugar proteger a las plantas de plagas, y, es por eso que representan una barrera significativa de acceso a ese mercado por parte de los estados que aún se encuentran en desarrollo y no cuentan con muchos recursos financieros. Esta investigación encontró correlación negativa entre las medidas fitosanitarias de los EE. UU. y el acceso al mercado estadounidense, específicamente de los países en desarrollo, y se debe a que los países en desarrollo no cuentan con los recursos humanos, técnicos y financieros para el cumplimiento de las MSF (Jouanjean , Maur , & Shepherd, 2016).

De la misma forma opinan los siguientes entrevistados:

Harold Carrasco, representante de SENASA establece que la reducción de las exportaciones se debe a las medidas sanitarias que se han impuesto sobre el límite máximo de residuos básicamente, para el comercio las MSF son barreras, pero para salvaguardar la salud y la integridad fitosanitaria de cada país son buenas, son positivas (Carrasco, 2020). El encargado del dpto. de exportaciones, Max Lazo, establece que, las barreras no arancelarias a las que hace referencia, las MSF, siempre tienen un impacto, a nivel económico, y, pueden frenar las exportaciones o bloquearlas por completo, para el caso de la quinua como para otro producto del agro, existe una desaceleración de las exportaciones hasta que el productor/exportador asuma los nuevos requisitos que debe cumplir (Lazo, 2020). También se debe tener en cuenta lo mencionado por el coordinador de agroexportaciones de ADEX, José Huamaní, EE. UU, que establece que, el mercado estadounidense, siempre ha sido un mercado proteccionista al igual que Europa y entre ellos siempre marcan tendencia en control fitosanitarios a comparación de otros (Huamaní, 2020). Se hace mención a Huamaní, puesto que, según las bases teóricas, es parte de las políticas proteccionistas aplicar barreras comerciales, que perjudican a las economías de países en desarrollo.

El documento titulado Serie de Acuerdos OMC – Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, establece que, debido a la naturaleza de estas medidas, podría limitar el comercio, convertirse en barreras, si es que los Estados las usan para proteger a sus productores nacionales. (OMC, 2020). Es decir, la OMC, coincide con que las MSF, pueden convertirse en una barrera que limite el comercio, y también hace referencia al

proteccionismo que ocupan los países con el fin de cuidar su propia economía, y a sus productores nacionales.

Según las opiniones de las investigadoras, las medidas sanitarias y fitosanitarias son un tipo de barreras no arancelarias, de carácter técnico, en donde se incluyen las medidas, prohibición o requisitos para la evaluación de la conformidad de la calidad con la intención de proteger a la vida humana o animal de los riesgos de contaminantes, aditivos u organismos en los alimentos, así como también evitar la propagación de plagas, entre otros. La institución que regula estas medidas en Estados Unidos es la FDA. Después de haber realizado entrevistas a las instituciones, expertos de las empresas y analizar la parte cuantitativa, se puede concluir que las MSF si restringen el comercio entre las relaciones bilaterales de dichos países, puesto que Estados Unidos es un mercado muy exigente a comparación de otros. Se comprende el punto de vista del país comprador, el hecho de preocuparse por la protección de la salud humana y animal, sin embargo, los niveles de límites de residuos que exigen son tan bajos por no decir que el producto debe de tener casi 0% de pesticidas, lo que dificulta al exportador peruano la fluidez en las exportaciones.

Si la FDA rechaza los embarques por haber detectado el uso excesivo de plaguicidas, automáticamente se coloca en “la lista roja”, en esta lista se encuentran todos los productos que deben pasar por una revisión documentaria y física, asimismo, el exportador tiene dos opciones, o retornar la mercadería o tomar la decisión de la incineración de la misma, en ambos casos, se incurre en altos costos. Además, para prevenir inconvenientes, se deben realizar más pruebas de laboratorio, revisiones exhaustivas en la producción y en mucho de los casos, la obtención de una certificación orgánica. De acuerdo con lo expresado en los resultados de las 2 metodologías de investigación utilizadas, las Medidas sanitarias y fitosanitarias, han representado aún con la implementación del TLC un impedimento en la influencia de las exportaciones de quinua convencional. Esto se puede corroborar, al notar que estados unidos impone un nivel de plaguicidas permisibles para el consumo de 0%, es decir no puede ingresar con alguna traza por más que sea marginal de residuos de plaguicidas; esto parecido y/o igual al de la quinua orgánica. En consecuencia, Las medidas fitosanitarias al ser más exigentes, aumentan los costos de exportación frente a otros países, tales como Bolivia quienes no han experimentado rechazos en la exportación (Valverde, 2015). Por el contrario, países de la Unión Europea si establecen límites de contenido máximo de plaguicidas. De la

misma manera, se debe tener en cuenta que el organismo principal controlador de Estados Unidos, la FDA (Food Drugs and Administration), hasta el año 2014 no había determinado los requisitos máximos de plaguicidas permisibles para el consumo. Es en el año 2016, que Estados Unidos determina los límites máximos de residuos para los principales plaguicidas utilizados en Perú, por lo cual permitió que las exportaciones volvieran a incrementar. Ante este contexto, se puede identificar que la teoría de Prebisch-Singer (García-Sordo, 2011), se relaciona al notar que el Perú es definitivamente susceptible a las medidas aplicadas por países desarrollados como Estados Unidos, ya que somos dependientes de las exportaciones de productos del sector agrícola en especial de los productos frescos, tales como la quinua.

Entonces, es en base a lo descrito, se afirma la validez de la hipótesis específica 1.

5.2.2.2. Hipótesis específica 2.

La hipótesis específica 2, dice lo siguiente:

“El precio internacional fue una variable que influyó significativamente en las exportaciones de quinua a provenientes de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018”.

De acuerdo con lo desarrollado en el capítulo 4 y capítulo 5, la hipótesis específica 2, sería validada, con los resultados obtenidos, puesto que habría quedado demostrado que el Precio Internacional influyó significativamente en la exportación de quinua provenientes de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

Se avalan los resultados con los siguientes antecedentes de la investigación:

De acuerdo a la revisión del análisis estadístico de la investigación de Zevallos, que concluyó que, la relación entre las exportaciones peruanas de quinua con el precio de exportación (variable independiente) se muestra una relación positiva con la variable independiente con 0.70 en base a las medidas tomadas, puesto que si el precio incrementa

en una unidad por kg las exportaciones incrementan aproximadamente en 0.7%., es decir, que, si el precio de quinua se incrementa, las exportaciones también incrementan, entonces la cantidad de oferta del producto se logra afectar por la variación del precio en determinado periodo, de acuerdo a la temporada, y el conocimiento del mismo que tengan los que consumen el producto (Zevallos, 2018). También se tomó en cuenta el análisis estadístico de la investigación de Rojas & Ysa, dentro de las conclusiones que competen a la presente investigación se refiere que, 1. Existe relación entre el nivel de exportación de la quinua en el Perú y el crecimiento económico de Estados Unidos durante los años 2007 al 2017, que indicó una correlación positiva alta. 2. Existe relación entre el valor de exportación de la quinua del Perú y los precios internacionales a Estados Unidos durante los años 2007-2017, que indicó una correlación positiva alta (Rojas & Ysa, 2019).

De la misma forma opinan los siguientes entrevistados:

Vela, expresa que, el Precio Internacional, tiene influencia, puesto que, el precio es la primera variable, la que el cliente va a querer negociar y pedir alguna mejora. Competimos con Bolivia que es un mercado fuerte, pero nosotros contamos con el TLC y salida al mar sin embargo igual algunos clientes prefieren Bolivia (Vela, 2020). Y es Tello, quien confirma que, no configura una barrera porque el precio se rige por la oferta y demanda. Simplemente cuando hay más demanda, el precio sube. La demanda sigue creciendo, pero hay más oferta también de otros países (Tello, 2020). Lazo, por su parte, atribuye a que el Precio Internacional, no representaría una barrera comercial, puesto que contamos con un precio competitivo, además, las exportaciones aumentaron mientras el precio subía. Las estadísticas los demuestran que la quinua peruana fue más demandada por su mejor precio/kg (Lazo, 2020). Del mismo modo José Huamaní, considero que no la variable Precio Internacional, no era barrera comercial. Ahora son 100 países que producen quinua, hecho que produjo que el precio varíe, sin embargo, el Perú es el principal exportador, puesto que la quinua peruana cuenta con propiedades especiales (Huamaní, 2020).

Según la opinión de las investigadoras, el precio internacional de la quinua ha sido volátil durante el periodo 2008 – 2018. Estos cambios están relacionados a la demanda del mercado, en otras palabras, cuanta más gente desea un producto (aumento de la demanda), el precio sube y la cantidad demandada también. Este concepto se explica perfectamente con el aumento del precio que sucedió en el año 2014 (\$5.46 x kg) gracias

a la promoción de la FAO al denominar al año 2013 como el “año internacional de la quinua”. Este boom logró que países como Estados Unidos se interesaran por la compra de este grano andino, lo que ocasionó que los productores peruanos aumentarían su producción considerablemente. Sin embargo, la FDA (institución que regula la entrada de productos a Estados Unidos) tiene la función principal de verificar que todos los productos que ingresen al mercado estadounidense cumplan con lo establecido. Para productos agrícolas como la quinua, se regula el uso de niveles de pesticidas permitidos. Para el año 2015, ya se había rechazado varios embarques por superar los niveles de pesticidas en los análisis de límites de residuos, logrando que la FDA se vuelva cada vez más exigente con el ingreso de este grano. Si bien es cierto, el precio puede incrementarse con la demanda, también se debe tener en cuenta a la oferta. Debido a las devoluciones y al aumento de producción, el mercado de la quinua se encontraba con sobreoferta o exceso de oferta, quiere decir que la cantidad ofrecida de un bien es mayor a la cantidad demandada. Lo que resultó el no poder exportar dicha quinua al mercado estadounidense y solo abastecer al mercado local generando así la disminución del precio. El año internacional de la quinua y su promoción por el gobierno peruano y promovido por la FAO, provocó que aumente la demanda en países como Estados Unidos, al pasar de ser un producto desconocido a ser conocido por sus propiedades, lo cual trajo consigo el alza de precios, por lo que Estados Unidos pagaron precios entre de \$3.17 a \$6.03 valor FOB. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la volatilidad del precio internacional de la quinua ha incrementado, ya que, a partir del 2015, los precios empezaron a caer a \$2.2 por kg (MINAGRI, 2014). Perú tuvo que enfrentar la competencia de otros países de empezaron a producir quinua. De acuerdo con expertos como Huamaní (2020), indicaron que a pesar de que la producción es para consumo interno, esto puede ocasionar que en los próximos años países desarrollados puedan representar una competencia. Sin embargo, para este rango de tiempo de la presente investigación, Perú aún estaba consolidado como segundo exportador mundial, solo detrás de Bolivia, el cual ofrecía mejores precios por su mayor posicionamiento con la quinua real, con condiciones climáticas sanitarias más favorables que regiones como Puno, sin embargo, Perú posee ventajas como mayor rendimiento por hectárea y acuerdo comercial TLC con Estados Unidos lo cual permite obtener preferencia comercial del mercado destino (Gestión, 2019). Ante este contexto, se comprueba que la teoría clásica de la ventaja absoluta y demanda recíproca, en el que, a pesar de contar con diferentes precios, se toma en cuenta

la demanda de Estados Unidos al ser el grano originario de los andes y trae consigo que se equilibre el precio internacional (García-Sordo, 2011).

Después de haber realizado el análisis cualitativo y cuantitativo se puede mencionar que el precio es un factor clave para la exportación de cualquier producto y dependiendo cómo se encuentre el mercado éste se ve afectada de manera positiva o negativa. No se consideraría como una barrera específicamente, pero si puede perjudicar a toda la industria si este se encuentra bajo al promedio.

Entonces, es en base a lo descrito, que se afirma la validez de la hipótesis específica 2.

5.2.2.3. Hipótesis específica 3.

“Los obstáculos técnicos influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018”.

De acuerdo con lo desarrollado en el capítulo 4 y capítulo 5, la hipótesis específica 2, sería validada, con los resultados obtenidos, puesto que habría quedado demostrado que los Obstáculos Técnicos al Comercio influyeron significativamente en la exportación de quinua provenientes de la Región de Lima en el el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

De acuerdo a la revisión del análisis estadístico de la investigación de D´Elía, Galperín, Michelena, & Molina, que evaluó cuál fue el impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos en las exportaciones argentinas de manzanas y peras, obteniendo como resultados de la aplicación del modelo gravitacional que, las medidas no arancelarias tienen un efecto restrictivo sobre las exportaciones de manzanas y peras argentinas: durante el período 1995-2010, es decir, en la exportación de este producto fue restringida por las MSF y OTC, estadísticamente se determinó que, en las estimaciones realizadas, resultan estadísticamente significativos los coeficientes de las variables PIB doméstico y del socio comercial, distancia, comlang, smctry y MNA. En

consecuencia, los resultados obtenidos sugieren que las medidas sanitarias, fitosanitarias y técnicas tienen un efecto negativo considerable sobre el comercio y restringen de hecho las exportaciones de manzanas y peras argentinas. El estimador obtenida muestra que las exportaciones argentinas de estos productos hacia destinos que aplicaron MSF y OTC fueron, aproximadamente, un 25% menores de lo que habrían sido de no existir estas medidas (D'Elía, Galperín, Michelena, & Molina, 2013). También se realizó la revisión del análisis estadístico de la investigación de Moser & Grundke, la cual realizó un análisis de aquellos casos en los que se denegó la importación de determinado país durante el periodo 2002-2004, para determinar el impacto que generan estas denegaciones. Se constató que debido a estas denegaciones la importación disminuye, y que estas denegaciones afectan de forma principal de los países en desarrollo, y que estas prohibiciones no cuentan con sustento necesario, puesto que no se realizó un análisis o prueba de una muestra del producto rechazado. Del mismo modo, se muestra evidencia que los Estados Unidos elevó sus estándares requeridos cuando el país atravesó una crisis, y que los Estados Unidos aplican un régimen proteccionista de forma oculta al aplicar las barreras no arancelarias. Una de las consecuencias de la disminución de las exportaciones fue la elevación de la tasa de desempleo, originada por las importaciones rechazadas, que provenían de 93 partidas, y que afectaban a 167 socios comerciales en el periodo 2002-2004. Al incumplir las normas que establece el mercado estadounidense el país exportador sufre costos adicionales sustanciales, si existe incremento de rechazos de productos, las exportaciones de los países se verán perjudicadas y tendrán pérdidas de 2.8 a 5 millones de dólares, y, si eso ocurre, se verá afectado el desarrollo económico que buscan estos países en desarrollo. Estas denegaciones de importación de productos se deben a que las normas técnicas se aplican de forma estricta, aumentando el proteccionismo de los Estados Unidos, producido por barreras no arancelarias al comercio (Moser & Grundke, 2019).

De la misma forma opinan los siguientes entrevistados:

Se cita a Tello, ya que menciona que los reglamentos técnicos llegan a ser muy perjudiciales para el comercio en el Perú, concluye esto porque aproximadamente representan un 60% de la totalidad de requisitos de tipo no arancelario que les son impuestos a los exportadores peruanos, con mayor proporción al sector agrícola, y al sector de prendas de vestir. Asimismo, los reglamentos impuestos presentan mayor realce cuando se aplican a países en desarrollo, este tipo de restricciones se han convertido en el

requerimiento más complicado por encima de la aplicación de aranceles, por su aspecto proteccionista, mermando el flujo comercial entre países (Tello, 2007). Encalada, por su parte, establece que, en sí para la exportación de un producto, sea cual sea el producto, en este caso como la quinua vas a encontrar barreras arancelarias y no arancelarias, por el TLC se redujeron porque la quinua no paga arancel, en el caso de las barreras no arancelarias, si bien es cierto te restringe en cierto punto (Encalada, 2020).

En el documento titulado Serie de Acuerdos de la OMC – Obstáculos Técnicos al Comercio, establece que, es natural que las medidas (reglamentos técnicos, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad) logren causar afectación en el flujo comercial, puesto que restringen el comercio de productos entre países, y esto se produce, puesto que los gobiernos de turno en la búsqueda de alcanzar sus metas que forman parte de su política pública, adoptan medidas no arancelarias, que en ocasiones implican barreras comerciales (OMC, 2020). Es decir, la OMC, coincide con que las OTC, pueden convertirse en una barrera que limite el comercio, y también hace referencia al proteccionismo que ocupan los países con el fin de cuidar su propia economía, y a sus productores nacionales.

Según la opinión de las investigadoras, los obstáculos técnicos al comercio son todos los procedimientos y reglamentos técnicos de evaluación de la conformidad de las normas. Por ejemplo, en las OTC se establecen los procesos y métodos de producción, características del producto, disposiciones administrativas, prescripciones en materia de terminología, embalaje, símbolos, etc. Los obstáculos técnicos al comercio se ven reflejados en el acuerdo plurilateral sobre Obstáculos Técnicos al Comercio en la OMC, así como cuentan con un capítulo dentro del TLC entre Estados Unidos y Perú con el fin de evitar que se está incumpliendo alguna norma técnica que dificulten el intercambio comercial dentro se negocian medidas de inocuidad alimentaria, salud humana y animal y preservación de plantas (Organización Mundial del Comercio, 2020). En el caso de la quinua, las normas técnicas impuestas con respecto a la producción se han visto influenciadas, ya que el mercado estadounidense al imponer límites residuales de plaguicidas de 0%, la producción no debe contener ningún plaguicida, por lo que se debe ejercer control desde la producción por parte del exportador. Asimismo, esta producción destinada tiene otro nivel de exigencias también con respecto a la presentación e inocuidad. Este contexto, impide que los pequeños productores o pequeñas empresas

puedan tener contacto directo con importadores estadounidenses, por lo que son en especial las organizaciones se encargan del procesamiento y comercialización del producto. De la misma manera, un requisito común exigido luego del boom internacional de la quinua es la certificación de la trazabilidad del grano, referido aparte del proceso productivo primario también a transporte de unidades agrícolas hasta la planta y el proceso de exportación (FAO-ALADI, 2014). Con estas aseveraciones se concluye que los Obstáculos Técnicos al Comercio, se habrían convertido en barreras comerciales, que las empresas peruanas exportadoras de quinua deben aprender a atravesar, para no peligrar la constancia de sus exportaciones.

Entonces, es en base a lo descrito, que se afirma la validez de la hipótesis específica 2.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

1. El acuerdo comercial entre Perú y Estados Unidos ha tenido un efecto positivo mínimo sobre las empresas de Lima dedicadas al sector agrícola gracias a la liberación de la barrera arancelaria al 0% especialmente para la quinua. Sin embargo, a pesar de contar con un TLC, existen las barreras no arancelarias que hasta el momento representan una dificultad para los empresarios, lo que permite concluir que la firma de un tratado no garantiza el crecimiento de un sector en específico.
2. En el período analizado del 2008 al 2018, se observó una tendencia irregular en los niveles de exportación de quinua desde Lima al mercado estadounidense. En el año 2011, se evidenció una baja en la exportación de quinua a Estados Unidos, a comparación del año 2010. Lo mismo ocurrió entre el 2015 y 2016, en la cual se produjo una reducción impactante en relación con el 2014 (el mejor año de exportación de quinua) y ya para el 2017 fue recuperándose a partir del 2017. Este comportamiento de la exportación se debe a diversos factores influyentes especialmente a las medidas sanitarias y fitosanitarias, y a los obstáculos técnicos al comercio, ya que se retuvieron embarques por la presencia de residuos de plaguicidas, los cuales aún no se había determinado bajo cuales eran los requisitos máximos y permisibles. Por lo tanto, durante estos años, las empresas exportadoras debían comercializar la quinua con estándares iguales a la quinua orgánica, siendo en el 2016 que la FDA, determina límites máximos de residuos y es el 2017 que se nota el incremento de la cantidad exportada.
3. A pesar de que Estados Unidos busca que los productos que ingresen a su mercado cumplan con los más altos estándares de calidad con el fin de preservar la salud de sus consumidores, indirectamente se estarían creando barreras comerciales en las relaciones de los países socios, lo que genera un aumento en los costos de exportación para las empresas como la imposición de límite residual de pesticidas similares a los solicitados para la venta de quinua orgánica y que pase por una misma evaluación, con la diferencia de no tener certificación orgánica. Esto

impide que nuevos exportadores se animen a seguir exportando, lo que genera que las empresas dejen de exportar.

4. Si bien es cierto, la quinua se encuentra en apogeo, y desde el 2015 se catalogó como primer exportador mundial del producto, por lo que es constante la comercialización a diferentes mercados a nivel internacional, se debe considerar que, los requisitos de ingreso y el control de calidad estrictos en Estados Unidos que aún a pesar de haber establecido límites máximos de pesticidas, han seguido influyendo en las exportaciones y los exportadores siguen incurriendo en altos costos en la cadena logística.
5. Los análisis demostraron que para la variable precio internacional también existe influencia, pero de tipo positiva con respecto a las barreras impuestas, es decir que si bien no ha resultado ser una barrera comercial para las exportaciones, sí ha mostrado un compartimiento variable durante el periodo investigado, lo cual puede haber sido un factor que generó un impacto en la disminución del total FOB de las exportaciones. Por este motivo, Al existir poca capacidad de negociación por parte de los productores para vender el producto a empresas exportadoras, estos poseen condiciones desventajosas frente a los siguientes eslabones parte de la cadena de valor. Asimismo, nuestro competidor más importante, Bolivia aún cuenta con posicionamiento en el mercado con la quinua real, por lo que las condiciones climáticas son aún más favorables que las de Puno, lo cual afecta la producción.
6. La quinua es un grano cuyo cultivos se encuentran en la parte andina del Perú especialmente Ayacucho, Cusco y Puno. Sin embargo, las empresas que han exportado mayor cantidad de quinua han sido las que están ubicadas en la región de Lima, esto se debe a los mejores recursos que cuentan las empresas limeñas como el mayor acceso a la información, redes de contacto, manejo de idiomas, estrategias de negociación y la participación en ferias internacionales para la promoción comercial de sus productos, entre otros.

Recomendaciones

1. Se recomienda al gobierno peruano establecer un plan de acción para la promoción de las 15 variedades de quinua con las que el Perú cuenta a través del Ministerio de Agricultura, asociaciones y gremios, tales como ADEX, ya que sólo 3 tipos son los más exportados: quinua blanca, negra y roja, encontrando en primer lugar a la blanca por su tamaño más grande frente a los otros tipos. El consumidor norteamericano considera que la quinua blanca tiene mayor valor nutricional, sin embargo, brindar una mejor información sobre el producto mediante mecanismos de promoción comercial como la participación en ferias y misiones internacionales, envío de muestras a los clientes, catálogos, información en página web, esto permitirá que el consumidor confíe en adquirir otros tipos de quinua y se mejore la competitividad de la exportación de quinua, y se pueda mantener al país como el primer exportador.
2. De la misma manera, se recomienda que el gobierno incremente la inversión en los programas de transferencia tecnológica y asistencia técnica para las empresas productoras con la ayuda de instituciones especializadas en el sector como el Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA) para obtener buenas prácticas agrícolas, certificación orgánica, uso industrial de maquinarias para el procesamiento de la quinua, etc. de manera que la productividad se incremente y se logre un mejor control de calidad en los granos y cultivos como es el caso del proyecto “Desarrollo e implementación de tecnologías productivas y de gestión para mejorar la productividad de la quinua orgánica de exportación en el distrito Cabana – Puno” dado en el 2019, en donde se aumentó la capacidad económica de los agricultores en un 35% según MINAGRI. Asimismo, el Perú no solo exportará insumos o materia prima sino además incursionará en la venta de productos industrializados.
3. Se recomienda a las empresas exportadoras de quinua que en el mediano y largo plazo invertir en cultivos de quinua con certificación orgánica, especialmente al mercado de Estados Unidos debido a la exigencia de la FDA. Cada cierto tiempo, la FDA renueva la lista de pesticidas que pueden ser utilizados en los cultivos, sin embargo, la lista es tan reducida (actualmente solo se permiten 8 tipos, de los

cuales solo 1 es para la quinua) que en muchos de los casos exige tener resultados de niveles de 0% en los análisis de residuos mínimos de plaguicidas. Asimismo, de acuerdo con la ITC (2002), la tendencia en el consumo de productos orgánicos ha incrementado por lo que ingresar en ese nicho de mercado permitirá una mejor rentabilidad.

4. Se recomienda realizar estudios mediante SENASA, MINAGRI, MINCETUR a pequeñas, medianas, grandes empresas exportadoras de quinua para identificar buenas prácticas, uso de pesticidas y la trazabilidad de la cadena de producción, ya que contribuirá a mejorar la competitividad. Además, se recomienda ejercer la trazabilidad total en la cadena logística de la quinua desde el inicio de la producción hasta la exportación, ya que uno de los alcances de la presente investigación es que más del 80% de empresas exportadoras compran estos granos de distintos proveedores o mayoristas, lo que dificulta certificar que la quinua esté dentro de los límites de tolerancia de pesticidas requerido por la FDA.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuerdos Comerciales del Perú*. (11 de Enero de 2020). Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625978/Meza_MA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- ADEX. (26 de Junio de 2020). *Asociación de Exportadores* . Obtenido de <https://www.adexperu.org.pe/>
- Agencia Andina. (Setiembre de 2019). Quinoa: conoce sus bondades nutricionales y las variedades de este superalimento. *Agencia Andina*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-quinoa-conoce-sus-bondades-nutricionales-y-variedades-este-superalimento-757080.aspx>
- Alimentos Argentinos*. (29 de 12 de 2019). Obtenido de http://www.alimentosargentinos.gob.ar/contenido/revista/pdfs/57/57_04_QUINOA.pdf
- Álvares. (2018). *Precio de Venta Internacional de la palta fresca y la Exportación Peruana, años 2010-2016*.
- Álvaro, C. (Abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinoa en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Anderson, J., & Wincoop, E. v. (2003). Gravity with Gravitas: a solution to the border puzzle. *American Economic Review*, 93 (1), 170-192.
- ANG, S., & MARTÍNEZ-ZARZOSO, I. (2013). *A panel data analysis of trade creation and trade diversion effects: the case of ASEAN-China Free Trade Area (ACFTA)*. Goettingen: Ibero-America Institute for Economic Research. .
- Arnau, J., & Bono, R. (diciembre de 2018). *Estudios longitudinales de medidas repetidas. Modelos de diseño y análisis*. Recuperado el 20 de junio de 2020, de http://scielo.isciii.es/scielo.php?pid=S1989-38092008000300005&script=sci_arttext
- Arrieta, G. (2018). *Un Análisis Gravitacional de la Creación y Desviación Comercial en el marco del Tratado de Libre Comercio entre Perú-Estados Unidos*. Lima.

- Balassa, B. (2013). *The Theory of Economic Integration*. Oxon: Routledge Revivals.
- Benites, J., & Cruz, E. (2017). *Determinantes de la oferta exportable de Quinoa peruana para el periodo 2000-2016*. Trujillo.
- Bernal, C. (2006). *Metodología de la Investigación*. México, D.F.: Pearson educación.
- Bonet, J. (1998). *La exportación de algodón del caribe colombiano*. Cartagena de Indias.
- BTC. (March de 2016). *The Quinoa Quest: A look into current and future markets*.
Obtenido de BTC Trade for Development: The Quinoa Quest
- Cafiero, J. (2005). Modelo de ventaja competitiva. *CEI COMERCIO*.
- 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*.
- Cancela, Cea, Galindo, & Valilla. (2010). *Metodología de la Investigación Educativa: Investigación ex post facto*. Madrid: Universidad Autónoma de Madrid. Obtenido de
http://www.uam.es/personal_pdi/jmurillo/Investigaci%C3%B3nEE/Presentaciones/Curso_10/EX-POST-FACTO_Trabajo.pdf
- Carrasco, H. (Abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Carrión, F. J., Heredia, H., & Lenon, Y. (2017). *Análisis de las causas de las importaciones rechazadas por la Food and Drug Administration (FDA) para los alimentos tradicionales y no tradicionales de origen peruano, en el mercado de los Estados Unidos*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lima. Obtenido de <http://repositorio.unprg.edu.pe/handle/UNPRG/1188>
- Castrillón, J. (2005). Ecuador y la extensión de la ley de preferencias arancelarias andinas y erradicación de la droga-ATPDEA. *Asociación de Funcionarios y Empleados del Servicio Exterior Ecuatoriano AFESE*, 125-149.
- Cayuela, L. (2010). *Modelos lineales generalizados (GLM)*. España: Universidad de Granada.

- Cely, L., & Dúcon, J. (2015). Posibilidades en el comercio internacional de la quinua: un análisis desde la perspectiva de la competitividad. *Desarrollo & Equidad*, (24) 119 - 137.
- CEPII. (24 de Marzo de 2020). *Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*. Obtenido de (<http://www.cepii.com/anglaisgraph/bdd/gravity.asp>)
- Cervantes, M., & Aparicio, A. (Noviembre de 1993). Estudio de la Elasticidad y sus aplicaciones al campo del comercio internacional. 1-129. Obtenido de http://www.economia.unam.mx/miguelc/docs/pubs/pub_acadlibinv_199311_EB_B_MCJ_AA_UNAM_elasticidad.pdf
- Cervantes, M., & Aparicio, A. (1993). *Teoría Macroeconómica, Mercados y Precios. Estudio de la Elasticidad y sus Aplicaciones al Campo del Comercio Internacional*. México: Fundación UNAM.
- Cornejo, E. (2005). Comercio Internacional. *Revista del Centro Andino de Estudios Internacionales*, 84-119.
- Creswell, J. (2003). *Qualitative inquiry and research design: among five approaches*. (2^a ed). EUA: SAGE.
- D'Elía, C., Galperín, C., Michelena, G., & Molina, A. (2013). Impacto de las medidas sanitarias y fitosanitarias y de los reglamentos técnicos sobre las exportaciones argentinas de manzanas y pera. *Revista Argentina de Economía Internacional / Número 2* , 41-66.
- Daniels, J., Radebaugh, L., & Sullivan, D. (2010). *Negocios Internacionales 12va edición*. México: Pearson Educación.
- Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Investigación educ. médica*.
- Disdier, A. C., Fontagné, L., & Mimouni, M. (2008). The impact of regulations on agricultural trade: Evidence from the SPS and TBT agreements. *American Journal of Agricultural Economics*, 336-350.
- Ecological. (2015). *Ecological*. Obtenido de <http://www.ecologicalperu.com/product/quinua-organica-de-exportacion/>

- Encalada, C. (abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- FAO & CIRAD. (2015). *State of the Art Report of Quinoa in the World in 2013*. Rome: Rome.
- FAO. (Julio de 2011). *La quinua cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial*. Obtenido de La quinua cultivo milenario para contribuir a la seguridad alimentaria mundial: <http://www.fao.org/3/aq287s/aq287s.pdf>
- FAO. (2013). *Catálogo de variedades comerciales de quinua en el Perú*. Lima: Instituto Nacional de Innovación Agraria (INIA). Obtenido de <http://www.fao.org/3/as890s.pdf>
- FAO. (2014). *Tendencias y Perspectivas del Comercio Internacional de Quinoa*. Obtenido de FAO: Tendencias y Perspectivas del Comercio Internacional de Quinoa
- FAO. (27 de 05 de 2020). Obtenido de FAO: <http://www.fao.org/unfao/procurement/general-information/es/>
- FAO. (26 de Junio de 2020). *Codex Alimentarius*. Obtenido de <http://www.fao.org/fao-who-codexalimentarius/es/>
- FAO-ALADI. (2014). *Tendencias y perspectivas del comercio internacional de quinua*. Santiago.
- FDA. (2020). *FDA*. Obtenido de <https://www.fda.gov/about-fda/fda-basics/que-hace-la-fda>
- Gálvez, M. (marzo de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Gálvez, M. P. (2020). Coordinadora del Sector Agro.
- García, L. (2015). *Econometría I*. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- García-Sordo, J. (2011). *Marketing Internacional*. México: Mc Graw Hill.
- Gautier. (2010). *Principales tendencia de la innovación alimenticia*. Santiago de Chile: Presentación ILACAD World Retail.

- Gestión. (25 de Febrero de 2019). *Diario Gestión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/bcr-quinua-peruana-avanza-promocion-problemas-asesoria-agricola-259631-noticia/?ref=gesr>
- Gonzales. (2009). *Acuerdos Comerciales. "Guía para el manejo de los principales acuerdos comerciales suscritos por Colombia"*. Bogotá: Fundación para la Educación Superior San Mateo (958-98600).
- Gonzales. (2011). *Diferentes Teorías del Comercio Internacional*. España: ICE: Revista de Economía.
- Guirao, S. (2015). *Utilidad y tipos de revisión de literatura*. Obtenido de http://scielo.isciii.es/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1988-348X2015000200002
- Henson, S. J., & Loader, R. J. (2001). Barriers to agricultural exports from developing countries: The role of sanitary and phytosanitary requirements. *World Development*, 85-102.
- Henson, S., & Loader, R. (2001). Barriers to Agricultural Exports from Developing Countries: The Role of Sanitary and Phytosanitary Requirements. *World Development Vol. 29, N°1*, 85-102.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, M. (2014). En *Metodología de la Investigación. 6ta edición* (pág. 69). Mexico D.F.: Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernandez, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México D.F.: McGraw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN*. México D.F.: McGraw-Hill. Obtenido de METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.
- <http://www.cepii.com/anglaisgraph/bdd/gravity.asp>. (abril de 2020).
- <https://datosmacro.expansion.com/>. (marzo de 2020). *Datosmacro*. Obtenido de <https://datosmacro.expansion.com/>
- Huamaní, J. (marzo de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)

- Husserl, E. (1998). *Invitación a la fenomenología*. . Barcelona: Paidós. .
- Iacovone, L. (2015). Análisis e Impacto de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias. *Integración & Comercio*, 109-157.
- INACAL. (27 de 12 de 2019). *Instituto Nacional de Calidad*. Obtenido de <https://www.inacal.gob.pe/principal/categoria/ocp>
- INDECOPI. (6 de Julio de 2016). *Revista Agnitio*. Obtenido de Revista: <http://agnitio.pe/wp-content/uploads/2016/07/STUCCHI.pdf>
- INEI. (2020). *Página oficial INEI*. Obtenido de <https://www.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/pbi-trimestral/2019/1/>
- ITC. (02 de 2002). *Centro de Comercio Internacional*. Obtenido de Centro de Comercio Internacional: <http://www.forumdecomercio.org/Crece-demanda-de-productos-org%C3%A1nicos-en-los-Estados-Unidos/>
- ITC. (2016). Trade in Quinoa: Impact on the Welfare of Peruvian Communities. *ITC*, 18.
- Jouanjean , M.-A., Maur , J.-C., & Shepherd, B. (2016). US phytosanitary restrictions: the forgotten non-tariff barrier. *Journal of International Trade Law and Policy*, 2-27.
- Kerlinger. (1979). *Enfoque Conceptual de la Investigación del Comportamiento: Técnicas y Metodología*. México: Nueva Editorial Interamericana.
- Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2002). *Kerlinger, F. N. Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales (4ª ed.)*. México.: McGraw-Hill.
- King, G. (1989). A seemingly unrelated Poisson regression model. . *Sociological Methods and Research*, 845.
- Kiremire, A. (2011). *The application of the pareto principle in software engineering*.
- Kreinin, M., & Plummer, M. (2012). “*Theory and economic modeling of preferential trading arrangements*”. . The Oxford Handbook of International Commercial Policy.
- Krueger, A. (1995). Free Trade Agreements Versus Customs Union. Working Paper Nro. 5084. *National Bureau Of Economic Research* .

- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional. Teoría y Política*. Madrid: Pearson Educación.
- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. (2012). *ECONOMÍA INTERNACIONAL. Teoría y política*. Madrid: Pearson Educación.
- Ku, P. (2017). PERÚ COMO PRIMER EXPORTADOR DE QUINUA A NIVEL MUNDIAL. *QUIPUKAMAYOC*, 75 - 83.
- Lazo, M. (abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Lima, C. d. (26 de Junio de 2020). *Cámara de Comercio de Lima*. Obtenido de Cámara de Comercio de Lima: <https://camaralima.org.pe/principal>
- Losada, T. (04 de Diciembre de 2017). ¿Conoces los tres tipos de quinoa? Te ayudamos a escoger. Madrid, Madrid, España. Obtenido de <https://muysaludable.sanitas.es/nutricion/los-tres-tipos-de-quinoa/>
- MACPHEE, C., & SATTAYANUWAT, W. (2014). *Consequence of Regional Trade Agreements to Developing Countries*. . Journal of Economic Integration. Vol. 29.
- Mamani, W. (2015). *Factores determinantes de las exportaciones de orégano (Origanum Vulgare L.) en la Región de Tacna hacia Brasil periodo 1993-2013*. Tacna.
- MEF. (27 de 12 de 2019). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/politica-arancelaria/definiciones>
- Menard, S. (1991). *Longitudinal research*. Recuperado el 20 de junio de 2020, de https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=zbv-S6owVqAC&oi=fnd&pg=PP7&ots=nyZ-BQxHdH&sig=k6YGw8n6WjuDGVWVNNLSH8__Pe4
- Miguel, C., Durán Lima, J., & Schuschny, A. (2007). Los acuerdos comerciales de Colombia, Ecuador y Perú con los Estados Unidos: efectos sobre el comercio, la producción y el bienestar. *Revista Cepal*, 67-94.
- MINAGRI. (2014). *Quinua. Un futuro sembrado hace miles de años. Memoria del Año Internacional de la Quinua en el Perú*. Lima: Santillana.

- MINAGRI. (Diciembre de 2017). *MINAGRI*. Obtenido de MINAGRI:
<https://www.minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2017?download=12316:boletin-de-quinua>
- MINAGRI. (Diciembre de 2017). *MINAGRI*. Obtenido de MINAGRI:
<https://www.minagri.gob.pe/portal/analisis-economico/analisis-2017?download=12316:boletin-de-quinua>
- MINAGRI. (29 de 12 de 2019). Obtenido de
https://www.minagri.gob.pe/portal/download/pdf/cquinua/libro_anho_internacional_de_la_quinua_2013.pdf
- MINAGRI. (27 de 12 de 2019). *Ministerio de Agricultura y Riego*. Obtenido de
<https://www.minagri.gob.pe/portal/resoluciones-direccion-general/rdg-2018?id=713&limitstart=0>
- MINCETUR. (2005). *Congreso de la República*. Obtenido de
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/3580EC418A967957052575CA0058629F/\\$FILE/2respuesta.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/3580EC418A967957052575CA0058629F/$FILE/2respuesta.pdf)
- MINCETUR. (22 de JUNIO de 2020). *Portal Institucional de MINCETUR*. Obtenido de
<https://www.mincetur.gob.pe/funciones-y-normatividad/>
- MINCETUR. (22 de JUNIO de 2020). *Portal Institucional MINCETUR - OCEX*. Obtenido de
<https://www.mincetur.gob.pe/transparencia-2/2010-2/oficinas-comerciales-ocex/>
- Ministerio de Asuntos Exteriores, U. E. (24 de 06 de 2020). *Misión Permanente de España ante Naciones Unidas y OO.II. en Ginebra*. Obtenido de
<http://www.exteriores.gob.es/RepresentacionesPermanentes/OficinadelasNacionesUnidas/es/Paginas/inicio.aspx>
- Minitab. (26 de 06 de 2020). *Coefficientes para Ajustar modelo de Poisson*. Obtenido de
<https://support.minitab.com/es-mx/minitab/18/help-and-how-to/modeling-statistics/regression/how-to/fit-poisson-model/interpret-the-results/all-statistics-and-graphs/coefficients/#confidence-interval-for-coefficient-95-percent-ci>
- Mochon , B. (2008). *Economía. Principios y Aplicaciones*. Mexico D.F.: McGraw Hill.

- Mochon, B. (1997). La Oferta, La Demanda y el Mercado. En *Economía, principios y aplicaciones* (págs. 62-84). Chile: Mc Graw Hill.
- Morales , M., & Pech, J. (2000). Competitividad y Estrategia: El enfoque de las competencias esenciales y enfoque basado en los recursos. *Contaduría y Administración N°197*, 17.
- Moser, C., & Grundke, R. (2019). Hidden Protectionism? Evidence from Non-tariff Barriers to Trade in the United States. *Journal of International Economics*. *Journal of International Economics*, 143-157.
- MSF”, “. d. (2020). Obtenido de <http://spsims.wto.org/>
- Muchopa, C., Bahta, Y., & Ogundeji, A. (2019). Tariff rate quota impacts on export market access of South African fruit products into the EU market. *Agrekon*. *Agrekon*, 1-25.
- Mujica, A., & Jacobsen, S. (2006). Quinoa Chenopodium Quinoa Wild; Ancestral cultivo andino, alimento del presente y futuro. *Botánica Económica de los Andes Centrales*, 449-457.
- Myers, D. (2006). *Psicología 7ma edición*. Recuperado el 20 de junio de 2020, de [https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=I_OkN3KLPsAC&oi=fnd&pg=PR21&dq=Myers,+D.+\(2006\),+Psicolog%C3%ADa+7ma+edici%C3%B3n.+&ots=OOznOKYVa3&sig=RXxRuulMj3KvTzpHmxcYcL4cfmI](https://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=I_OkN3KLPsAC&oi=fnd&pg=PR21&dq=Myers,+D.+(2006),+Psicolog%C3%ADa+7ma+edici%C3%B3n.+&ots=OOznOKYVa3&sig=RXxRuulMj3KvTzpHmxcYcL4cfmI)
- OCDE. (21 de junio de 2020). *Portal Institucional de la OCDE*. Obtenido de <https://www.oecd.org/about/>
- OEA, S. (29 de 12 de 2019). *SICE OEA*. Obtenido de http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/PER_USA/Draft_text_s/Index_s.asp
- Olabuénaga, J. R. (1999). *Metodología de la investigación cualitativa* . Bilbao: Universidad de Deusto.
- OMA. (22 de junio de 2020). *Portal Institucional de OMA*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_wco_s.htm
- OMC. (mayo de 2020). *Portal de la Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: <http://www.wto.org>

- OMC. (mayo de 2020). *Serie Acuerdos de la OMC. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*.
Obtenido de <http://www.wto.org>
- OMC. (mayo de 2020). *Serie de Acuerdos de la OMC. Obstáculos Técnicos al Comercio*.
Obtenido de <http://www.wto.org>
- Organización Mundial del Comercio. (02 de Mayo de 2020). *Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt_s.htm
- OTC, S. d. (2020). *OMC*. Obtenido de <http://tbtims.wto.org>
- OTCA. (Abril de 2012). Obtenido de <http://otca.gob.do/medidas-sanitarias-y-fitosanitarias-msf/>
- Parapar, M. (. (Abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Pereda, G. (Abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Pérez, C. (1996). La Modernización Industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones. *Banco Nacional de Comercio Exterior*, 347 - 363.
- Perez, J. A. (Julio de 2007). Las variables en el método científico. *Revista de la sociedad química del Perú* . Obtenido de Scielo: http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1810-634X2007000300007
- Peterson, E. B., Grant, J. H., Roberts, D. H., & Karov, V. (2013). Evaluating the trade restrictiveness of phytosanitary measures on U.S. fresh fruit and vegetable imports. *American Journal of Agricultural Economics*, 842-858.
- Petit, J. (2014). La Teoría Económica de la Integración y sus Principios Fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol.XX, 137-162.
- Pillaca, R. (2018). *La Exportación de harina de pescado al mercado Chino en el periodo del 2014-2017*. Universidad César Vallejo , Lima. Obtenido de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/30396/Pillaca_LRM.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Polit, D. F., & Hungler, B. P. (2000). *Investigación científica en ciencias de la salud (6ª ed.)*. Mexico: McGraw-Hill. .
- PROMPERÚ. (20 de JUNIO de 2020). *Portal Institucional de PROMPERÚ*. Obtenido de <https://www.promperu.gob.pe/>
- Risi, J. (1997). *La quinua: actualidad y perspectivas. In: taller sobre desarrolla sostenible de la quinua. Instituto Interamericano agropecuario para el altiplano*. La Paz: IICA, Camara de exportadores.
- Rojas, D., & Ysa, G. (2019). *Factores que explican las exportaciones de la quinua de Perú hacia Estados Unidos durante los años 2007 al 2017*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/626317/RojasS_D.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Sallenave, J. (1995). *La Gerencia Integral*. Bogotá: Grupo Editorial Norma.
- Salud, O. M. (26 de Junio de 2020). *OMS*. Obtenido de <https://www.who.int/es>
- Santeramo, F. G., Guerrieri, V., & Lamonaca, E. (2018). On the evolution of trade and sanitary and phytosanitary standards: The role of trade agreements. *Agriculture (Switzerland)*, 15.
- Santos, J., & Tenreyro, S. (2006). The log of gravity. *The Review of Economics and Statistics. Spatial Economic Analysis*, 88 (4): 641-658.
- SENASA. (2020). Obtenido de SENASA: <https://www.senasa.gob.pe/senasa/exportacion-3/>
- SENASA. (26 de Junio de 2020). *Agroalimentaria, Servicio Nacional de Sanidad y Calidad*. Obtenido de <https://www.senasa.gob.pe/senasa/>
- Shepherd , A. (2001). *FAO - Interpretación y Uso de la Información de Mercados* . Obtenido de <http://www.fao.org/3/x8826s/x8826s00.htm#Contents>
- SICE. (mayo de 2020). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior*. Obtenido de <http://www.sice.oas.org>
- SIICEX . (29 de Diciembre de 2019). *SIICEX*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/promperustat/frmRanking_x_Partida.aspx

- SIICEX. (2015). Recuperado el 11 de Enero de 2020, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf#page=15&zoom=100,109,614>
- SIICEX. (28 de 12 de 2019). *Siicex*. Obtenido de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/1025163015radB52B3.pdf>
- SIICEX. (26 de 06 de 2020). *Sistema Integrado de Información y Comercio Exterior*. Obtenido de http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?_page_=160.00000
- Silva Santos, J., & Teneyro, S. (2006). The log of gravity . *The Review of Economics and Statistics*, 88 (4), 641- 658.
- Sotomayor, A. (2005). Del ATPA al ATDPEA y hacia un Tratado de Libre Comercio: Una nueva oportunidad de desarrollo para el comercio internacional entre los estados unidos y el Perú. *Foro Jurídico* (4), 15-23.
- SUBREI. (23 de Enero de 2020). *Subsecretaria de Relaciones Económicas Internacionales*. Obtenido de <https://www.subrei.gob.cl/preguntas-frecuentes/barreras-al-comercio-internacional/>
- SUNAT. (27 de 12 de 2019). *Superintendencia nacional de aduanas y tributos*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/procedim/despacho/exportacion/exportac/procGeneral/despa-pg.02.htm>
- SUNAT. (25 de 02 de 2020). *SUNAT*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacionaduanera/aranceles/estructura.html>
- Tamayo, M. (2003). *El Proceso de la Investigación Científica*. Méxio: LIMUSA S.A.
- Taylor, S. J., & Bogdan, R. (1987). *Introducción a los métodos cualitativos de investigación: La búsqueda de significados*. Editorial Paidós Básica.
- Tello. (2007). *Las Restricciones no arancelarias: Los Reglamentos técnicos y su impacto en el comercio peruano*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Obtenido de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/1076/TELLO_TRILLO_CRISTINA_RESTRICCIONES.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Tello, (abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)
- Thilmany, D. D., & Barrett, C. B. (1997). Regulatory Barriers in an Integrating World Food Market. *Review of Agricultural Economics*, 91-107.
- Thuong, N. (2018). The effect of Sanitary and Phytosanitary measures on Vietnam's rice exports. *Economía*, 251–265.
- Tinbergen, J. (1962). *An analysis of world trade flows*". En *Shaping the world economy*. Nueva York: Twentieth Century Fund.
- Trade, A. D. (diciembre de 2019). *Adex Data Trade*. Obtenido de www.adexdatatrade.com
- Trejos, A. (2009). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina*. . CEPAL. Mexico, D.F.: CEPAL.
- Tumbarello, P. (2007). *Are Regional Trade Agreements in Asia Stumbling or Building Blocks? Implications for Mekong-3 Countries*. Washington: IMF: International Monetary Fund Working Paper WP/07/53.
- UNCTAD. (21 de junio de 2020). *Portal Institucional de la UNCTAD*. Obtenido de <https://unctad.org/>
- Valverde, M. (2015). Un nuevo reto para el comercio exterior peruano: las medidas sanitarias y fitosanitarias. *Sinergia e Innovación*, 22.
- Vargas, S. C. (2019). *Los reglamentos técnicos como restricciones al comercio contrarios al principio de libre circulación de mercancía consagrado en el Acuerdo de Cartagena*. Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. Obtenido de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14524/Vargas_Huaman%
c3%ad_Reglamentos_t%c3%a9cnicos_restricciones1.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14524/Vargas_Huaman%c3%ad_Reglamentos_t%c3%a9cnicos_restricciones1.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Vela, A. (Abril de 2020). Barreras comerciales que influenciaron en la Exportación de quinua en el Perú periodo 2008-2018. (Tofenio, & Vásquez, Entrevistadores)

- Venero, W. (2009). La Ley de Preferencias Arancelarias Andinas (ATPA) de 1991: Un cambio en la Política Antidrogas de los Estados Unidos. *Derecho y Sociedad* (33), 226-234.
- Vijith , K. K. (2016). Impact of non-tariff barriers on Indian exports: An econometric analysis. *Journal of Tropical Agriculture*, 144-152.
- Villamizar, H. (2000). *Introducción a la Integración Económica - 2da edición*. Santafé de Bogotá: Fundación Universidad de Bogotá Jorge Tadeo Lozano.
- Weyerbrock, S., & Xian, T. (2000). Technical trade barriers in US/Europe agricultural trade. *Agribusiness*, 235-251.
- WTO. (29 de 12 de 2008). WTO. *Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización.*, 31-90. Obtenido de Informe sobre el comercio mundial 2008. El comercio en un mundo en proceso de globalización. (Pp 31-90).
- WTO. (26 de Diciembre de 2019). Obtenido de World Trade Organization: https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/whatis_s.htm
- WTO. (28 de 12 de 2019). *World Trade Organization*. Obtenido de https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_info_s.htm
- WTO. (28 de 12 de 2019). *World Trade Organization*. Obtenido de Información técnica sobre las normas de origen: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/roi_s/roi_info_s.htm
- WTO. (2020). Obtenido de WTO: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/gatt_s/gatt_s.htm
- Zevallos, M. (2018). *Análisis de Impacto de Exportaciones peruanas de quinua durante el periodo 2000-2016*. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/3747/1/2018_Zevallos-Quispe.pdf

8. ANEXOS PERTINENTES

Anexo 1. Matriz de Consistencia

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	METODOLOGÍA
<p>Problema Principal</p> <p>¿Cuáles fueron las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018?</p>	<p>Objetivo Principal</p> <p>Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.</p>	<p>Hipótesis Principal</p> <p>Las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018 son las medidas sanitarias y fitosanitarias, el precio internacional y los obstáculos técnicos al comercio.</p>	<p>Dependiente:</p> <p>Y = Exportación de quinua hacia Estados Unidos provenientes de empresas de Lima durante el periodo 2008-2018</p>	<p>1. Tipo y diseño de la investigación</p> <p>La presente investigación se llevará a cabo bajo un enfoque mixto, en la que se utilizan técnicas de recolección de datos cuantitativo y cualitativos. El diseño de investigación es no experimental. las variables no van a ser manipuladas.</p>
<p>Problemas Secundarios</p> <p>¿De qué manera las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018?</p>	<p>Objetivos Secundarios</p> <p>Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua</p>	<p>Hipótesis Secundaria</p> <p>Las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias influyeron significativamente en la exportación de quinua provenientes de la Región</p>	<p>Independiente:</p> <p>* X1 = Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</p>	<p>2. Unidad de estudio:</p> <p>a. Exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima.</p>

provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

X2 = Precio Internacional de la quinua.

b. Requisitos para el ingreso de quinua al mercado de Estados Unidos.

X3 = Obstáculos técnicos al comercio

¿Cómo la variación del precio internacional influyó en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018?

Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

El precio internacional fue una variable que influyó significativamente en las exportaciones de quinua a provenientes de la Región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

¿En qué medida los obstáculos técnicos al comercio influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018?

Determinar si los obstáculos técnicos al comercio han influido significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

Los obstáculos técnicos influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

3. Población de estudio:

La población está compuesta por las empresas que han exportado quinua a Estados Unidos, entidades del estado y cámaras de comercio.

4. Muestra

La muestra está compuesta por las empresas que exportaron quinua a Estados Unidos y que además se encuentren en la ciudad de Lima, en el periodo del 2008 al 2018

5. Técnicas de recolección de datos

Las técnicas a utilizar constan de:
Análisis de Data y Documentos,
Entrevistas a especialistas y empresas
del sector.

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 2. Validación de instrumento de recolección de información

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN



UPC
Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas

Protección Promovida 2292
Microsio Sane
Lima 11 - Perú
T: 51 1 1 3333
www.upc.edu.pe

enigete, innova

Estimado validador:

Me es grato saludarlo y a la vez dirigirme a Usted, con la finalidad de solicitar su apoyo como especialista para validar el instrumento anexo, el cual será aplicado a las empresas peruanas exportadoras de quinua con destino hacia Estados Unidos, quienes forman parte de la muestra. Por tal motivo, consideramos que sus observaciones y comentarios serán de gran utilidad.

El presente instrumento, tiene como finalidad recolectar información directa a la investigación "Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco del proceso de integración comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018". Esto con el objetivo de presentarla como requisito para obtener el título en Negocios Internacionales.

Para efectuar la validación del instrumento, Usted deberá leer atentamente cada aspecto de la evaluación y su relación con las dimensiones y el objetivo establecido. Por otra parte, se agradece cualquier sugerencia relativa a la redacción, contenido, pertinencia y congruencia u otro aspecto que se considere relevante para mejorar el mismo.

Gracias por su aporte.

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN



UPC
Universidad Peruana
de Ciencias Aplicadas

Procesamiento de Datos
Instituto de Estadística
Lima - Perú
T 61 22 1831
www.upc.edu.pe

siguete@upc.edu.pe

Yo, JOSE EDUARDO HUAMANI RABANAL, con DNI 44836294 de profesión ADMINISTRADOR DE NEGOCIOS INTERNACIONALES y ejerciendo actualmente como COORDINADOR SENIOR DE AGROEXPORTACIONES en la institución LA ASOCIACIÓN DE EXPORTADORES - ADEX.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de validación el instrumento de recolección de información, a efectos de su aplicación a las empresas peruanas exportadoras de quinua con destino hacia Estados Unidos.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones:

	Deficiente	Aceptable	Buena	Excelente
Congruencia entre los ítems			X	
Amplitud de contenidos			X	
Redacción de los ítems			X	
Ortografía			X	
Presentación			X	

En Lima, a las 10:00 hrs del día 25 del mes Febrero del año 2020.

Firma del validador

Nombre: José Eduardo Huamani Rabanal

Anexo 3. Diseño de cuestionario a expertos

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

ENTREVISTA: PREGUNTAS

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?
- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua?
- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han afectado, durante el periodo 2008-2018, a las empresas exportadoras de la quinua al mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que, las barreras comerciales han disminuido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, precise en qué fecha y cuáles de las barreras comerciales fueron las que disminuyeron las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2008-2018.
- Pregunta N° 5: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, precise en qué fecha y cuáles de las barreras

comerciales fueron las que se eliminaron durante las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2008-2018.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las barreras no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N°2: ¿Cuáles fueron las barreras no arancelarias como las medidas sanitarias y fitosanitarias que afectaron las exportaciones de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa de acuerdo con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2016? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa de acuerdo con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N°5: ¿Considera usted que la Organización Mundial del Comercio contribuyó a la disminución de las medidas sanitarias y fitosanitarias que afectaron las exportaciones de la quinua al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial en la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N°1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua influyó en la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? ¿De qué forma considera que influyó? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 3: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio

internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Objetivo Especifico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018, originando una baja en las exportaciones de dicho producto? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que existieron mecanismos de ayuda dirigidos hacia las empresas exportadoras peruanas para lograr atravesar positivamente los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.
- Pregunta N°5: ¿Considera usted que la Organización Mundial del Comercio contribuyó a la disminución de los obstáculos técnicos al comercio que afectaron las exportaciones de la quinua al mercado de Estados Unidos durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Anexo 4. Contacto con los especialistas entrevistados

1. Contacto con María Paz Gálvez Agurto – Cámara de Comercio de Lima.

De: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia)
Enviado: miércoles, 4 de marzo de 2020 23:03
Para: mgalvez@camaralima.org.pe
Asunto: RE: Solicitud de Entrevista - Grupo de Investigación UPC

Estimada María Paz,

Muchas Gracias por tu pronta respuesta. Por supuesto contamos con disponibilidad el Viernes a las 4 pm.
Esperamos tu confirmación.

Gracias,
Saludos.
Milagros Tofenio.

Enviado desde [Correo](#) para Windows 10

De: [María Paz Gálvez - CCL - Gerencia de Comercio Exterior](#)
Enviado: miércoles, 4 de marzo de 2020 08:21
Para: [u201313279 \(Tofenio Ñahui, Milagros Patricia\)](#)
Asunto: RE: Solicitud de Entrevista - Grupo de Investigación UPC

Estimada Milagros,
Un gusto estar en contacto.
Favor de indicar si tienen disponibilidad para el viernes a las 4pm en la CCL (Av. Giuseppe Garibaldi 396 – Jesús María).
Quedo atenta.
Saludos cordiales,

María Paz Gálvez Agurto
Coordinadora del Sector Agronegocios – CCEX

mgalvez@camaralima.org.pe / www.camaralima.org.pe

CCL CÁMARA
DE COMERCIO
LIMA
La Fuerza de los Empresarios

Certifícamos con el ISO-9001



2. Contacto con Carlos Encalada Augusto – Cámara de Comercio de Lima.

De: Carlos Encalada - CCL - Gerencia de Comercio Exterior
Enviado: martes, 3 de marzo de 2020 09:36
Para: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia)
CC: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea)
Asunto: RE: Solicitud de Entrevista - Grupo de Investigación UPC

Estimada Milagros,

Buenos días,

No hay problema, puedes venir a la CCL para poder conversar a mayor detalle y darte algunos alcances para tu investigación.

Favor de indicarme que día se te hace más factible.

Quedo atento a tus comentarios.

Saludos Cordiales,

Carlos Encalada Augusto

Asesor Comercial de Comercio Exterior - CCEX

cencalada@camaralima.org.pe / www.camaralima.org.pe



Certificado con el ISO 9001



De: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia) [mailto:u201313279@upc.edu.pe]
Enviado el: lunes, 02 de marzo de 2020 08:03 p.m.
Para: Carlos Encalada - CCL - Gerencia de Comercio Exterior
CC: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea)
Asunto: Solicitud de Entrevista - Grupo de Investigación UPC

Buen Día Estimado Sr. Carlos Encalada,

Le escribe Milagros Tofenio, Bachiller en Administración y Negocios Internacionales y miembro del grupo de investigación de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC.

3. Contacto con José Eduardo Huamaní Rabanal – ADEX.

RE: Solicitud Entrevista - Grupo de Investigación UPC

u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea) <u201313838@upc.edu.pe>

Lun 9/03/2020 13:28

Para: Jose Eduardo Huamani Rabanal <jhuamani@adexperu.org.pe>; Jorge Robinet Juarez <jrobinet@adexperu.org.pe>
CC: u201313279 (Tofenio Nahui, Milagros Patricia) <u201313279@upc.edu.pe>

Estimado Jose Huamaní,
Buenas tardes,






Le escribe Carla Vasquez,

Agradeceríamos si nos pudiera brindar una entrevista para nuestro trabajo de investigación sobre el análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua a Estados Unidos.

Será una breve entrevista con fines académicos.

Quedamos a la espera de su disponibilidad,

Saludos cordiales,
Carla Vasquez

 Jose Eduardo **Huamaní** Rabanal <jhuamani@adexperu.org.pe>     ...

Lun 2/03/2020 11:55
u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea); Jorge Robinet Juarez <jrobinet@adexperu.org.pe> y 1 usuarios más

Hola Carla,

Me escribes vía WhatsApp para coordinar la reunión.

Saludos cordiales



José Eduardo **Huamaní** Rabanal
Coordinador Agro Exportaciones
Telf.: 618-3333 Anexo: 4218

jhuamani@adexperu.org.pe
Av. Javier Prado Este 2875 San Borja, Lima - Perú
www.adexperu.org.pe / www.adexdatatrade.com

4. Contacto con el Ing. Harold Carrasco – SENASA.

De: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia)
Enviado: martes, 25 de febrero de 2020 11:22
Para: hcarrasco@senasa.gob.pe; lhuayhua@senasa.gob.pe
Asunto: Entrevista Viernes 28 - Grupo de Investigación UPC
Importancia: Alta

Buen día Ing. Carrasco, Srta. Huayhua,
De acuerdo a lo conversado con el Ing. Carrasco el día de hoy, nos confirmó su disponibilidad para una entrevista el día Viernes 28 a las 4 pm. La entrevista involucra temas sanitarios, por lo cual agradeceremos la colaboración de un experto en el tema. A continuación, adjuntamos el documento con las preguntas a tocar en la entrevista, así como la encuesta a ser realizada.

Las personas que asistirán a la entrevista son:

- Milagros Tofenio Ñahui DNI: 76340943
- Carla Vasquez Landeo DNI: 73907251

Agradeceremos la confirmación de recepción del presente correo,
Muchas Gracias,
Saludos,
Milagros Tofenio.

De: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia)
Enviado: martes, 25 de febrero de 2020 10:01
Para: hcarrasco@senasa.gob.pe
Asunto: Solicitud de entrevista - Grupo de Investigación UPC

Estimado Ingeniero Carrasco,

Le escribe Milagros Tofenio, estudiante miembro del grupo de investigación de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC. Como parte de nuestras actividades, nos encontramos realizando una investigación acerca de las medidas sanitarias y fitosanitarias que involucran la exportación de Quinoa hacia Estados Unidos. Por tal motivo, solicitamos por favor apoyo con otorgarnos una entrevista de acuerdo a su disponibilidad. Adjuntamos una carta del profesor a cargo del grupo de investigación UPC.

Esperamos poder contar con su confirmación.
De antemano gracias,
Saludos,
Milagros Tofenio.

5. Contacto con Max Lazo – PROMPERU

De: Max Lazo
Enviado: domingo, 22 de marzo de 2020 19:10
Para: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea)
CC: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia)
Asunto: RE: SOLICITUD - Grupo de Investigación UPC

Estimada Carla,

Adjunto documentos.

Saludos cordiales,

Max Lazo Serván
Departamento de Facilitación de las
Exportaciones

mlazo@promperuext.g



PROMPERÚ - Comisión
para la Exportación y e
Calle 21 N° 713, Lima :

www.promperu.gob.pe

De: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea) <u201313838@upc.edu.pe>
Enviado: jueves, 12 de marzo de 2020 19:15
Para: Javier Silva <jsilva@promperu.gob.pe>
Cc: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia) <u201313279@upc.edu.pe>; Max Lazo <mlazo@promperuext.pe>
Asunto: SOLICITUD - Grupo de Investigación UPC

Estimado Javier/Max,
Buen día,

Le escribe Carla Vasquez, bachiller en Administración y Negocios Internacionales y miembro del grupo de investigación de la carrera de Negocios Internacionales de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas UPC.

Actualmente, me encuentro realizando un trabajo de investigación, junto a mi compañera Patricia Tofenio, titulado: "**Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco del proceso de**

Anexo 5. Contacto con los representantes de las empresas entrevistadas

1. Contacto con Carlos Álvaro – Empresa COLOREXA.

De: Carlos Alvaro

Enviado: lunes, 20 de abril de 2020 13:44

Para: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea)

CC: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia)

Asunto: Re: SOLICITUD - ENTREVISTA

Hola Carla,

Si claro, la entrevista puede ser hoy a las 4 pm.

Te paso mi numero para coordinar,

Saludos,

Carlos Alvaro

Gerente General

Exandal SAC/ Colorexa SAC

On Mon, Apr 20, 2020 at 12:40 PM u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea)

<u201313838@upc.edu.pe> wrote:

Estimado Carlos,

Buenos días,

Te saluda Carla Vasquez, bachiller en Administración y Negocios Internacionales.

Actualmente, mi compañera Patricia Tofenio y quien le escribe, Carla Vasquez nos encontramos realizando nuestro trabajo de investigación en la UPC llamado "Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco del proceso de integración comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018."

Consultando con la SUNAT, base de datos de la CCL y ADEX, identificamos que Colorexa S.A.C. exporta quinua a Estados Unidos desde varios años por lo que su aporte en nuestra investigación sería de gran importancia.

Agradeceríamos nos pueda apoyar con una entrevista, dada la coyuntura, podría ser vía zoom/FaceTime, entre otros.

La entrevista es netamente con fines académicos.

Quedo a la espera de sus comentarios,

Gracias,

Carla Vasquez

2. Contacto con Aldo Tello – Empresa Globenatural Internacional S.A.

cvasquez@soluzioniinternational.com

De: Aldo Tello <atello@globenatural.com>
Enviado el: lunes, 13 de abril de 2020 12:39
Para: cvasquez@soluzioniinternational.com
Asunto: RE: SOLICITUD ENTREVISTA

Hola Carla,

Te dejo mi celular para coordinar :

Saludos,



Aldo Tello
Sub Gerente Comercial
GlobeNatural

atello@globenatural.com

P. (51) 1 254 6138 Ext. 143

www.globenatural.com

De: cvasquez@soluzioniinternational.com <cvasquez@soluzioniinternational.com>

Enviado el: lunes, 13 de abril de 2020 11:48

Para: Aldo Tello <atello@globenatural.com>

CC: u201313279@upc.edu.pe

Asunto: SOLICITUD ENTREVISTA

Estimado Aldo,

Buenos días,

Actualmente, mi compañera Patricia Tofenio y quien le escribe, Carla Vasquez nos encontramos realizando nuestro trabajo de investigación en la UPC llamado "Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco del proceso de integración comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018."

Consultando con la SUNAT, base de datos de la CCL y ADEX, identificamos que GlobeNatural exporta quinua a Estados Unidos desde varios años por lo que su aporte en nuestra investigación sería de gran importancia.

Agradeceríamos nos pueda apoyar con una entrevista, dada la coyuntura, podría ser vía zoom/FaceTime, entre otros.

La entrevista es netamente con fines académicos.

Quedo a la espera de sus comentarios,

Gracias,

Carla Vasquez L.

3. Contacto Antonio Vela – Empresa Avendaño Trading Company SAC.

SOLICITUD DE ENTREVISTA

u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea) <u201313838@upc.edu.pe>

Mié 15/04/2020 12:23

Para: antonio@avendacom.com <antonio@avendacom.com>

CC: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia) <u201313279@upc.edu.pe>

1 archivos adjuntos (25 KB)

Carta Avendaño.pdf;

Estimado Antonio,
Buenos tardes,

Te saluda Carla Vasquez, bachiller en Administración y Negocios Internacionales.

Actualmente, mi compañera Patricia Tofenio y quien le escribe, Carla Vasquez nos encontramos realizando nuestra tesis en la UPC llamado “Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco del proceso de integración comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018.”

Consultando con la SUNAT, base de datos de la CCL y ADEX, identificamos que Avendaño Trading Company S.A.C. exporta quinua a Estados Unidos desde varios años por lo que su aporte en nuestra investigación sería de gran importancia.

Agradeceríamos nos pueda apoyar con una entrevista, dada la coyuntura, podría ser vía zoom/FaceTime, entre otros.

La entrevista es netamente con fines académicos.

Quedo a la espera de sus comentarios,

Saludos,
Carla Vasquez

RE: SOLICITUD DE ENTREVISTA

Antonio Vela <antonio@avendacom.com>

Mié 15/04/2020 16:58

Para: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea) <u201313838@upc.edu.pe>

CC: u201313279 (Tofenio Ñahui, Milagros Patricia) <u201313279@upc.edu.pe>

Hola Carla:

Buenas tardes,
Gracias por tu amable correo.

Ok, te propongo tener una video conferencia el día de mañana a las 11:30am.

Estamos en contacto.

Saludos cordiales,

Antonio Vela
International Sales

Address: Av. De la Cultura Mza. C9 Lote. 08,
Santa Anita, Lima - Peru
Office: +511 3544385

Skype: antonio.vela14
Email: antonio@avendacom.com
www.avendacom.com



4. Contacto con Martín Parapar – Empresa Aplex Trading S.A.C.

SOLICITUD - ENTREVISTA

u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea) <u201313838@upc.edu.pe>
Lun 13/04/2020 12:46

Para: Mparaparc@aplexperu.com <Mparaparc@aplexperu.com>
CC: u201313279 (Tofenio Nahui, Milagros Patricia) <u201313279@upc.edu.pe>

📎 1 archivos adjuntos (25 KB)
CARTA - APLEX TRADING.pdf;

Estimado Martin,
Buenos días,

Te saluda Carla Vasquez, bachiller en Administración y Negocios Internacionales.

Actualmente, mi compañera Patricia Tofenio y quien le escribe, Carla Vasquez nos encontramos realizando nuestro trabajo de investigación en la UPC llamado "Análisis de las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco del proceso de integración comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018."

Consultando con la SUNAT, base de datos de la CCL y ADEX, identificamos que Aplex Trading S.A.C. exporta quinua a Estados Unidos desde varios años por lo que su aporte en nuestra investigación sería de gran importancia.

Agradeceríamos nos pueda apoyar con una entrevista, dada la coyuntura, podría ser vía zoom/FaceTime, entre otros.

La entrevista es netamente con fines académicos.

Quedo a la espera de sus comentarios,

Gracias,

RE: SOLICITUD - ENTREVISTA

Martin Parapar <mparaparc@aplexperu.com>
Mar 14/04/2020 19:12

Para: u201313838 (Vasquez Landeo, Carla Andrea) <u201313838@upc.edu.pe>
CC: u201313279 (Tofenio Nahui, Milagros Patricia) <u201313279@upc.edu.pe>

Hola Carla,

Claro, no te preocupes.
Mañana a las 4pm, por favor.

Saludos cordiales,

Martin

Anexo 6. Entrevistas a especialistas

1. Entrevista N° 1.

Nombre: Max Lazo

Institución: PROMPERÚ

Cargo: Dpto. de Facilitación de Exportaciones

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

Representó en su momento una mejora económica para el productor, básicamente debido una demanda internacional que en ese entonces estaba insatisfecha y representó para los exportadores una oportunidad potencial. Actualmente la situación es distinta ya que la oferta exportable ha sufrido ciertos cambios en miras al mercado internacional.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Recogiendo comentarios de exportadores las políticas utilizadas por el MINAGRI ayudaron a las empresas a mejorar sus prácticas y explotación de este cultivo, al menos desde PROMPERÚ brindamos capacitaciones en materia exportadora y en mi caso particular sobre los requisitos obligatorios que los exportadores tienen que enfrentar al querer ingresar a un mercado internacional.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en la disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

Muchos productores dejaron de sembrar productos tradicionales, para volcarse a la producción de quinua, porque se tornó complicado cumplir con los requerimientos de los países importadores, al caer el mercado por supuesto trajo consecuencias negativas, muchos optaron por vender localmente. Este comportamiento fue variable de acuerdo con la temporada.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Las empresas exportadoras a través de los diferentes ministerios (MINCETUR, PRODUCE, MINAGRI) realizan deferentes actividades y programas para apoyar a las empresas del sector con el fin de que mejoren sus procesos internos, el producto tenga menores rechazos por la FDA y mejores sus procesos logísticos de exportación. En este periodo las empresas mejoraron sus procesos de producción y distribución lo que les permitió manejar mejores costos de exportación y ser más competitivas en el mercado. También es importante considerar que el aumento de producción y exportación influyeron en el valor de exportación de la quinua.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Las barreras no arancelarias a las que hace referencia, las MSF tiene como objetivo cuidar la vida humana, animal o vegetal, siempre tienen un impacto, a nivel económico puede frenar las exportaciones o bloquearlas por completo, para el caso de la quinua como para otro producto del agro, existe una desaceleración de las exportaciones hasta que el productor/exportador asuma los nuevos requisitos que debe cumplir.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

PROMPERÚ cuenta con oficinas macro-regionales cuyos especialistas están en comunicación con los exportadores de todas las regiones lo que les permite facilitar toda la información actualizada que se maneja de acuerdo al producto y sector. Así mismo cuentan con la información técnica que SENASA aloja en su portal.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Eso depende, desconozco los protocolos que EE.UU. tenga con otros países pero es importante mencionar por ejemplo que EE.UU. para impedir que productos del agro puedan contener plagas, puede formular restringir la exportación de ciertos productos a ciertas localidades del país, por ejemplo, el aguaymanto peruano no ingresa fresco a EEUU, pero si el aguaymanto colombiano, pero el protocolo de EEUU que tiene con Colombia, especifica que este aguaymanto debe ser producido en ciertas regiones y en ciertas alturas, así garantizar que ciertas plagas costeras afecten al producto. Así mismo, las regulaciones y requisitos sanitarios de la FDA para el ingreso de alimentos son estrictos. El caso más recurrente es por el uso de pesticidas prohibidos en Estados Unidos, pero permitidos en el Perú, pero también incurren en casos de mal etiquetado del producto y certificación de insumos exigidos.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

No tengo mapeado el nivel de complejidad o las dificultades que atraviesan las empresas para obtener los certificados fitosanitarios, lo que, si se es que los

requerimientos no son muy estrictos, son mayores los requisitos para obtener un certificado privado tipo Global GAP que los requerimientos fitosanitarios establecidos. El tema es, adonde va dirigida la inversión del productor.

Objetivo Especifico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No, puesto que contamos con un precio competitivo, además, las exportaciones aumentaron mientras el precio subía. Las estadísticas lo demuestran que la quinua peruana fue más demandada por su mejor precio/kg.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

La variación del precio puede intentarse predecir, pero nunca es del todo precisa, una opción sería manejar cultivos alternativos, estacionales o mejora la producción de la quinua orgánica que tiene demanda.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

Sobreproducción que supera la demanda del producto, competencia a nivel país (Bolivia y Ecuador) y exportadores locales.

Objetivo Especifico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Diferente a las MSF, las OTC van dirigidas al tema de calidad, en este caso la certificación orgánica se incluye en las OTC, un país no exige de forma obligatoria que un producto importador sea orgánico, pero sí que si es declarado de esta forma cumpla con los estándares nacionales y privados, el tema con la quinua es que muchas cargas fueron declaradas con orgánicas y se les detectó plaguicidas.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

PROMPERÚ cuenta con oficinas macro regionales cuyos especialistas están en comunicación con los exportadores de todas las regiones lo que les permite facilitar toda la información actualizada que se maneja de acuerdo al producto y sector. Así mismo cuentan con la información técnica que SENASA aloja en su portal.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

Las empresas exportadoras siempre se verán expuestas este tipo de requerimientos, por ende, solo podrán ser superados si es que logran encontrar la forma de cumplirlos. Entonces, siempre existirán los obstáculos, pero debe generarse formas de atravesarlos.

2. Entrevista N° 2.

Nombre: Harold Carrasco

Institución: SENASA

Cargo: Exportaciones

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

No respondió.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

No respondió.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en la disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

Las barreras no arancelarias tratan específicamente, sobre plagas o enfermedades, o, residuos que pueden tener los productos para la exportación. En ese sentido, es que Estados Unidos para la quinua tiene establecido diferentes límites para residuos, así como también tiene regulaciones fitosanitarias. Entonces se toman en cuenta ambos aspectos para poder generar acceso a la quinua a Estados Unidos. Ahora, la quinua ya tiene buen tiempo, creo que son, ¿hace 8 años creo que ingresa a Estados Unidos no? Y a través del tiempo, ellos han venido implementando más requisitos de inocuidad que han sido barreras para poder ingresar quinua a Estados Unidos. Estas barreras principalmente han sido los límites máximos de residuos

implementados últimamente que son como 10 requerimientos que se han impuesto.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

No respondió.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

La reducción de las exportaciones se debe a las medidas sanitarias que se han impuesto sobre el límite máximo de residuos básicamente. Hace 3 años, no se tenían estos límites y no tener estos límites significa que, al momento de hacer los análisis de laboratorio, tú debes sacar 0 para todos estos, con los que ellos estén analizando. Entonces al no tener para el cultivo, lo que ellos han hecho, han ido implementando analitos, han ido generando, creo que se tiene 10 u 8 actualmente, para esto ha pasado años.

Para el comercio las MSF son barreras, pero para salvaguardar la salud y la integridad fitosanitaria de cada país son buenas, son positivas. Porque el mismo proceso pasa para nuestras importaciones, nosotros tenemos que buscar que todo lo que ingresa a nuestro país sea saludable para nuestros compatriotas. De la misma manera ellos lo que buscan, es que lo que se envié sea saludable, no dañino para la salud o que las plagas que ingresen no generen daños económicos a sus cultivos.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

SENASA imparte la información a través de sus fuentes, MINCETUR también imparte esta información y en mucho de los casos han hecho charlas. La

información estamos poniendo constantemente en las asociaciones para que se mantengan informados, en ese caso ponemos la información y esperamos que a través de las asociaciones podemos llegar al máximo, pero no podemos asegurar que llegamos al 100%. Por eso que te diría estamos de acuerdo, porque no podemos llegar al 100%

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Es bastante más exigente en comparación con Europa. Europa tiene una gama de analitos que se verifican en cambio en Estados Unidos solo tienes 8 o 10. Acorta la posibilidad si te das cuenta desde la perspectiva de que, si tú tienes 8 y no tienes los demás, los demás quieren decir que tiene que ser 0. Si tú tienes 1 de los demás, no entra. En cambio, en Europa, tú tienes 70, 80 analitos pero tienes un nivel que si tu sacas por debajo de ese nivel de analitos, ingresan tu carga. Pero si sobrepasas ese nivel, es ahí donde te rechazan. En cambio, para Estados Unidos, no te da esa opción. Solo para los 10 te dan opción, pero para los demás no te da opción. Entonces es una barrera que se ha generado y que en el tiempo ha afectado al comercio de la quinua en Estados Unidos y básicamente se debe ese declive de las exportaciones a este problema y los rechazos que se han tenido constantes, sobre los niveles.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

Para emitir el certificado fitosanitario primero hay que pasar estos análisis de LMR, en un primer momento, hay que analizar la carga que vas a enviar, analizarlos y descartar que estas sobrepasando los límites que te impone ESTADOS UNIDOS. Una vez que tienes esos resultados de laboratorio, se hace un trámite recién para la certificación fitosanitaria. Ese trámite se realiza a través de la ventanilla única de comercio exterior VUCE, el formulario es el N-0022 y con ese trámite se coordina la inspección ante SENASA va verificar la carga, ¿qué es lo que verifica? revisa el documento de LMR del laboratorio.

Para que tú tengas los resultados de LMR del laboratorio aproximadamente por el número del analitos está saliendo entre 700 o 800 soles eso es con respecto a los análisis. Con el documento del certificado físico tiene un costo de 44 soles a eso hay que adicionarle la tasa por volumen que vas a exportar que es aproximadamente 3.18 soles por tonelada más el costo de oportunidad que es el costo que incluye a la salida del inspector de las oficinas de SENASA para ir a los almacenes de inspección entonces ese costo es de 62 soles la suma te da el costo total.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

No respondió.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

No respondió.

3. Entrevista N° 3.

Nombre: Jose Huamani

Institución: ADEX

Cargo: Coordinador Agro Exportaciones

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

La quinua es uno de los productos que está en el top 10 de los mejores productos del sector agroexportador. Bolivia es el segundo, luego más de 100 países

exportan y producen. La producción crece en España (Andalucía), indonesia, india y otros países, pero su consumo es local no tienen las mismas propiedades. Hay una preocupación porque esos países tienen mucho poder económico y tecnológico superior al Perú y puede que en un futuro no muy lejano comience a significar un problema para los exportadores, es decir para nuestro país. Puntualmente para la exportación ayuda a muchas provincias en Puno, a un grupo de familias que solo vive de eso.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Puntualmente existen dos frentes: como gobierno que tienen las oficinas comerciales en diferentes países que son denominadas OCEX. Son 36 y están distribuidas en distintas partes del mundo. El estado peruano invierte a través de las OCEX en ferias internacionales, misiones comerciales y son canalizadas a través de otro frente que son los privados ósea gremios como ADEX, CCL, SNI que realizan misiones y ferias. Las OCEX son dptos. De promoción de la oferta exportable y del turismo del Perú, se concentran en eso. Son oficinas de promoción comercial. Promueven y realizan actividades de contacto de clientes. Traen clientes de otros países al Perú.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en la disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

La caída fue del 18% de exportaciones de quinua. Puntualmente esto venía desde el 2014, ya que fue el boom. Todos comenzaron a pagar precios altos por la quinua, hubo mucho stock y EE. UU es nuestro principal comprador hasta ahora. En ese entonces no teníamos accesos para otros países como ahora mientras que EE. UU Sí lo tenía. Al ser una economía grande tiene muchos tratados comerciales con diferentes países que nosotros no teníamos o no tenemos actualmente, entonces comenzaron a abastecerse. Los traders y compradores grandes de EE. UU comenzaron a comprar toda la quinua posible y la empaquetaron y venderlo a otros países donde nosotros no podemos llegar y la vendían a mas precio por el valor agregado que le das, la generación de marca, el proceso productivo. Eso hizo que todo el abastecimiento para el 2016, las empresas ya no querían comprar porque contaban con stock en sus almacenes y eso hizo que bajara el precio.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Las barreras comerciales considero que no hubo sino era más el sobre stock de quinua, comenzaron a salir nuevos proveedores. En estados unidos producen quinua y lastimosamente nuestras autoridades están con falta de recursos, eso ha hecho que por años se lleven nuestros recursos genéticos. Nuestra falta de recursos tecnológicos y supervisión en los canales de salida hicieron que se lleven nuestros recursos humanos también, por ejemplo.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Cuando se produjo la baja de la exportación, no fue por las medidas sanitarias y fitosanitarias. Sino fue el sobre stock que tenían de quinua. Sin embargo, si influyó también el que se hayan devuelto contenedores de EE.UU. al país. Puede haber pasado que, al momento de analizar, sólo analizan una muestra y justo el pack que analizaste no tenía nada, pero los demás packs si contienen pesticidas y resulta que el que abrieron en el puerto destino fue el que contaba con pesticida.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Más allá del periodo, siempre esta SENASA quien capacita a empresas, realizan charlas en coordinación con gremios como ADEX para ver LMR (límite máximo registrado) con USA, por ejemplo. SENASA como dije siempre tiene la voluntad de capacitar. Empresas de provincia también son asesorados por ADEX también sin embargo no podemos darle los datos de clientes sino deben participar en ferias internacionales lo cual incluye inversión económica.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

EE. UU siempre ha sido un mercado proteccionista al igual que Europa y entre ellos siempre marcan tendencia en control fitosanitarios a comparación de otros.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

Es fácil, no es tedioso. Para el fitosanitario se pasa en puerto. Venía el inspector, se llevaba medio kg para analizarla, y emitía el fitosanitario. El certificado sanitario dura 2 años y se dirigen a la planta a ver el proceso. El fitosanitario es por cada exportación.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Considero que no. Ahora son 100 países que producen quinua, hecho que produjo que el precio varíe, sin embargo, el Perú es el principal exportador, puesto que la quinua peruana cuenta con propiedades especiales.

- Pregunta N°2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Las empresas siempre se preocupan porque los precios caen, entonces lo que hacen es salir a otros mercados. SENASA habilita constantemente nuevos mercados para exportar varios productos. Con respecto a EE. UU lo que las empresas hacen es tener una oficina comercial, pero para cubrirse frente al precio es no solo concentrarse en un solo lugar.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

Puntualmente para que el precio se haya estancado, lo que ha pasado es que se ha estancado en que la quinua ya es un commodity, asimismo, al igual que el cacao muchos han entrado a competir (exportadores). En este contexto se ve que hay oferta. Entonces alguien nuevo lanza su empresa y quiere comprar quinua, va y la compra a un precio Flat que es el precio que pagan ahora lista para exportar y cuando le llega solicitud del extranjero, la empresa A me da la quinua a 2.20 y para entrar al mercado lo vendo a 2.10 por kg. Entonces eso nos perjudica y ha pasado con otros productos. En quinua era controlado por 40 empresas y ahora son más de 100 empresas y muchos de ellos no tienen registro sanitario, planta, y solo cumplen la función de trader y van a las plantas que no son auditadas por SENASA. Entonces cuando va a puerto y hacen el control fitosanitario, SENASA no verifica como fue el proceso de producción sino simplemente la mercancía que se va a exportar. La diferencia es que cuando vas donde una persona que no tiene registro sanitario el precio es menor porque no tiene control y hay países que no te piden todo control. Entonces la competencia desleal viene cuando hay empresas que si cumple con el registro sanitario y se ven afectados y el precio cae.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

FDA siempre pone sus parámetros de regulación y casi las empresas que exportan ya las conocen. Entonces analizan sus campos y piden que sean analizadas por un laboratorio. Las negociaciones se dan bilateralmente, es decir FDA y SENASA, ellos ven los LMR (LIMITES MINIMO RESIDUALES) y se definen. No hay OTC de por sí porque sería como un obstáculo de comercio exterior, sino que EE. UU. tiene el poder de negociación frente a nosotros e impone sus condiciones.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Las empresas conocen la web de SENASA, ADEX y PROMPERU y oficinas comerciales brindan información donde solo colocas la partida y aparecen los LMR.

En cuanto a un asesor PROMPERU puede colaborar con ayudarnos a como exportar porque es un órgano de apoyo al comercio exterior.

- Pregunta N°3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

Estoy totalmente de acuerdo en que se llevó de esa manera.

4. Entrevista N° 4.

Nombre: María Paz Gálvez

Institución: Cámara de Comercio de Lima

Cargo: Coordinadora del Sector agro-negocios

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018.

- Pregunta N°1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

Bastante Alta. De por si nos comparas con otros países que sean proveedor de quinua a nivel mundial y es Bolivia, con respecto al tema geográfico es muy parecido pero el grano de Bolivia es grande. Tiene altos niveles nutricionales, sirve para exportaciones, turismo y gastronomía porque diversos restaurantes importan como insumo a la quinua. Es un combinado entre cómo ha movido al Perú, es un tema agrícola y de las comunidades. La mayoría de las exportaciones si se hacen de lima, sin embargo, la producción se realiza en Apurímac, Cusco, Junín, Ayacucho. Entonces el gobierno desde que ha empezado este boom ha empezado a invertir más. Varios exportadores es que del grosor no son todos los que tiene en verdad la planta de procesamiento, son varios que son traders, el trader va le compra al agricultor, le procesa, terceriza y luego lo envía, y él se lleva la mejor parte. Lo comercializan alrededor de 1476 empresas en el 2019 que exportan quinua.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Empoderar al agricultor para desarrollar un buen producto para ellos, para que ellos puedan exportar. La demanda internacional nos solicita por ejemplo 2000 TON pero si soy un agricultor, mi producción es pequeña pero al juntar y haces un consorcio logran a la meta.

Trader al comprar al agricultor, el agricultor por la diferencia de precios solo por vender, oferta la quinua a un precio mucho más bajo a nivel interno con tal de despachar el producto y el trader realiza los tramites de exportación, pero obtiene mucho mayor beneficio.

Una manera de contribuir con la exportación es mediante el comité de granos andinos, el cual es un grupo técnico, en el que se fomenta la exportación de quinua, kiwicha y cañihua. Sin embargo, con la quinua somos fuertes por lo que el estado ha entregado maquinaria para potenciar alrededor de 6 mil hectáreas (sólo en el proceso de materia prima para exportar). Con el comité de granos andinos, se podrá hacer más de 20 planes de negocio para fortalecer Arequipa, Ayacucho, Puno, Cusco, La Libertad, Junín, Huancavelica y Apurímac. El apoyo va para los agricultores.

Ayacucho:

El proyecto quinua instala plantas procesadoras en Vilcashuamán y Huamanga. En el 2019 se implementaron 2 plantas de procesamientos para darle valor agregado a la quinua mediante selección de granos, escarificado de granos.

- Pregunta N°3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en la disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

Lo que paso en el 2014, de por si hubo un boom, pero para el 2015 puedes ver que se exporto mayor cantidad, pero el precio FOB ha caído de 5,46 a 3,65. Como todo producto nuevo es un boom al inicio, cuando un producto se hace famoso y todos hablan de él en el Perú y extranjero diciendo que la quinua era el grano de oro por altos niveles nutricionales reemplazando a productos con especulaciones. La disminución se debe netamente al precio.

La mayoría de las empresas informaron que no tienen problemas para exportar porque una de las cosas positivas que tiene el mercado de USA es que como es tan riguroso todo es indicado, tienes la respuesta si es a, b, c si lo hago por este camino si es aéreo, marítimo. Al indicarte todo, disminuye el riesgo, una cosa que las empresas nos dicen es que en el tema de los análisis que te pide USA, si bien es cierto en el tema de pesticidas te pide que sea 0 y uno utiliza muchos pesticidas en la agricultura, una de las cosas es que se tienen que disminuir, pero también están los LMR (límites máximo de residuos) que indica por ejemplo por 100 gramos de quinua cuanto pesticida me permiten. Entonces puede ser 0.05% por ejemplo. Sin embargo, USA exige que la prueba de laboratorio sea 0%. Los exportadores deben revisar el tipo de suelo, tratamiento a la quinua para que resulte 0% y no utilizar el tipo de pesticida que prohíben, lo cual deben hacer, pero las pruebas de laboratorio son costosas. Los traders que saben que USA necesita quinua peruana indican que es difícil conseguir o encontrar como porque a veces requiero poca quinua, pero aun así hago una prueba de laboratorio a USA y me piden demostrar que es 0% es como si prácticamente fuera una certificación orgánica, pero sin tener certificación orgánica.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Las empresas indicaron que no han enfrentado problemas para exportar quinua a USA, pero 1 de 7 empresas indicaron que los análisis son caros y pocos proveedores cumplen con la regla de 0 pesticidas ya que no es tan rentable en algunas circunstancias.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Como es materia prima, SENASA nos indica con que cumplir, las empresas lo cumplen y ya, no es que tengan una barrera con el tema sanitario y fitosanitario. Las mismas medidas se han mantenido.

En general para las empresas, tienen efectos positivos al controlar sus procesos agrícolas, proteger al consumidor final, verificar la calidad. Mientras que tiene un lado negativo al hacer los procesos logísticos más lentos.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Uno de los mecanismos de ayuda es el RAM (Requisitos de Acceso de Mercado), es una plataforma de PROMPERU que ha desarrollado. Pones el producto, mercado y te va a salir todo lo que necesitas para exportar. Otra ayuda son las oficinas comerciales en otros países. En el tema de materia prima, están los requisitos fitosanitarios que es una página desarrollada por SENASA que indican los LMR.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Si es más exigente. Por ejemplo, la Unión Europea es mucho más fácil porque si exportas a Alemania sabes que Suecia te va a pedir lo mismo. Mientras que Estados Unidos exige que estés registrado en la FDA y pide más requisitos por temas de control, sin embargo, los empresarios lo cumplen.

Todas las empresas consideran que es el mercado más exigente a diferencia de otros. La unión europea mantiene un protocolo establecido respecto a límites de pesticidas en USA, no hay para una quinua convencional.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

De por si no fue tedioso se realiza por VUCE y no lo sigue siendo de acuerdo a los empresarios, pero el proceso de producción puede costar alto por la regla de pesticida nula. El análisis dura entre 3 a 4 horas.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

El precio bajo por mayor competencia, lo consiguen de otros países y bajo la cuota de mercado. Tal vez no querían comprar tanto por tener sobre stock. Por ejemplo, si comparas 2015 a 2016 baja la cantidad exportada entonces se debe analizar si estados unidos se puso riguroso en temas de control de calidad y tuvieron sobreoferta, o el precio se disparó tanto que compradores dijeron que no podían costear el precio y exigieron que bajen sus precios. Cuando es el mismo producto se convierte en guerra de precios, ya que, al salir el tema de la quinua, muchos se convirtieron en traders. El boom generó que muchos se metan en el tema de quinua. Que el precio se reduzca genera preocupación ya que impide generar las ganancias planteadas o establecidas por las empresas al recuperarse solo los costos, además causa sobreproducción.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Mediante un contrato con el comprador donde se establece un precio fijo, se hace seguimiento y análisis de mercado para prevenir si sube o cambia el precio

internacional. El tema es cultura, si uno negocia un tema con china, el contrato es relativo no respeta el contrato, mientras que con USA se rigen bajo el contrato, para ellos es difícil no cumplir un contrato, por lo que es un tema de manejo. Las empresas comunican que bajo contratos fijan un precio. La cultura es un tema importante en la negociación.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

El mercado dinámico con alta incertidumbre, agrando la fuerte competencia con países que tienen mejores ventajas competitivas, en sí factores externos como internos generan variaciones en el precio internacional.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

De por si USA se ha vuelto más riguroso con los controles de calidad, pero debemos ponernos del lado del consumidor, yo como consumidor me gustaría que mi país tenga leyes que cuando yo vaya a comprar sabré que es bueno y no me harán daño. Los miembros de la OTC ven controles de calidad, transparencia lo cual es con fines de salud.

El objetivo del acuerdo es que los reglamentos técnicos, normas y procedimiento de evaluación de la conformidad no sean discriminatorios ni crees obstáculos innecesarios al comercio. En general la OTC es un facilitador al comercio.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Las oficinas comerciales del exterior cuentan con funcionarios que tienen oficinas en diferentes países por ejemplo quiero exportar quinua a Alemania, pero no conozco nada del mercado alemán y es mi único acceso y sólo sé que vi una noticia y Alemania quiere. Las oficinas comerciales tienen un funcionario en el que consigues información para contactarte con ellos y enviar un correo sobre que me

gustaría hacer negocios en Alemania. Una de las funciones que tiene la empresa es contestarte y darte todas las facilidades para que uno pueda exportar allá. Por ejemplo, los funcionarios nos contactan directamente pero no para empresas esporádicas, sino que las oficinas comercial consulta a gremios para corroborar. Con la OTC en la página de internet puedes ver cuando los estados miembros se reúnen y la agenda a tocar. Es por esto que es responsabilidad del exportador informarse.

Con las oficinas comerciales, que no todos los empresarios la conocen, pero tienen información a la mano. Por ejemplo, nos ayudan a ver las normas que necesitas cumplir para ingresar al país. Con respecto a USA, es uno de los mercados que más se ha trabajado la quinua ya tiene muchos años exportando.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

Se viene trabajando con las empresas exportadoras del producto para que puedan lograr cumplir con los estándares de calidad, aunque siempre surgen nuevos. A través de la OTC se genera confianza en los bienes comercializados mediante infraestructura de calidad, normas y transparencia.

5. Entrevista N° 5.

Nombre: Carlos Encalada

Institución: Cámara de Comercio de Lima

Cargo: Asesor comercial de Comercio exterior

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018.

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

Si bien es cierto la quinua en el Perú, en el año 2013 fue en auge, el precio FOB x kg era de \$4.51 y posterior hasta el año 2015 fue en aumento. Fue en el año 2016, donde ya se fue encontrando el precio en el mercado lo que disminuyó el precio FOB x kg.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Esto se dio a partir de la apertura de nuevos mercados con los TLC. Por ejemplo, ahora en la actualidad, TLC PERU-AUSTRALIA lo que permite es romper barreras arancelarias como no arancelarias, lo que va a permitir el ingreso de nuevos productos al mercado y lo que busca más que todo el estado peruano es diversificar mercados para no tener el problema de estancarnos en uno como el problema con China, tenemos otras opciones para exportar nuestros productos, por ejemplo.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en el aumento o disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

Como dicen los estudios, en el 2015 el precio FOB x kg \$3.91, 2016 fue disminuyendo a \$3.12, 2017 \$2.72, 2018 \$2.80 lo que se dice es que se encontró el precio del mercado debido a los otros países productores exportadores de quinua como lo son Bolivia y Ecuador. Ellos también comenzaron a exportar en grandes cantidades como nosotros, y lo que se dice es que se encontró el precio del mercado, es por eso que se redujeron los precios de exportación.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Si, gracias a los TLC que va teniendo Perú tanto bilaterales o multilaterales. Porque favorece el comercio internacional para ambos países.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Bueno, estas medidas afectaron puesto que la empresa exportadora peruana ha decidido cumplir con ellas, y con esto, le ha dado un valor agregado al producto, antes solo exportaban la materia prima y tiene que ver mucho la calidad porque antes no era necesario para el tema de SENASA el plan HACCP cuando recién empezaron las exportaciones, ahorita está mucho más riguroso el tema, pero si bien es cierto les da mayor competitividad a nuestros productos.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.
- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Con respecto a los mercados, considero que es el más exigente, adicional a eso, el registro de la FDA es un poco más complicado que otros países, si vas a exportar

a otro país no necesitas un registro previo sino exportas y la entidad competente en ese país hace la evaluación correspondiente del mismo.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

Directamente no, como te dije anteriormente, se encontró el precio del mercado, por eso se redujo el precio, pero en cierta medida desde 2014-2015, estas normas han sido obligatorias y las barreras no arancelarias siempre han estado presente. Porque igual tu no vas a poder exportar un producto que no sea certificado por Perú porque a las finales malogras al país como imagen.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Dando mayor valor agregado al producto, porque si tú le das un mayor valor agregado, vas a tener una diferenciación del mismo por lo tanto vas a poder demandar un precio mayor lo que te permite ser más competitivo.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

En si, como te decía, el precio internacional se encontró y los demás exportadores como Bolivia y Ecuador comenzaron a sobre exportar como lo hicimos nosotros en su momento.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

En si para la exportación de un producto, sea cual sea el producto, en este caso como la quinua vas a encontrar barreras arancelarias y no arancelarias, por el TLC hemos reducido porque la quinua no paga arancel, en el caso de las barreras no arancelarias, si bien es cierto te restringe en cierto punto, pero lo que busca es adaptarte por ejemplo en el tema la calidad, cuando tú vas a exportar quinua, involucras a SENASA, lo que te va a permitir, buscas que la planta donde procesa la quinua sea habilitada por HACCP, y además el BPM, buenas prácticas de manufactura, esto le va a generar calidad en tu producto. Si pasas una evaluación previa, significa que los gestores de calidad han evaluado tu producto y que pueden competir a nivel mundial. Las empresas buscan ser competitivas, por ejemplo, con el tema del empaque que sea biodegradable, por el ecológico, muchas empresas están optando por una certificación de responsabilidad social, lo que generará un buen impacto tanto para la empresa y el producto.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Si tú puedes utilizar lo que se llama la RAM que es “Requisitos de acceso a mercados” que es una plataforma totalmente gratuita de PROMPERU. A parte de la plataforma, el apoyo de los gremios como la Cámara de Comercio de Lima, ADEX, siempre apoyan al empresario peruano, la internacionalización del mismo y orientan a una exportación correcta.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

Lo que pasa es que cada mercado va a tener su restricción, por ejemplo, Estados Unidos pide el registro en la FDA, todo producto alimenticio debe estar registrado en la misma FDA y bueno para poder exportar. Pero si tú quieres exportar a Europa, no te pide FDA, pero van a ser otros requisitos, dependiendo del mercado. Con el TLC, se ha disminuido un poco el tema de los OTC.

Anexo 7. Entrevistas aplicadas a empresas

1. Entrevista N° 1.

Nombre: Gustavo Pereda

Empresa: INTERAMSA

Cargo: Exportaciones

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

En general las exportaciones son muy importantes pues generan el ingreso de divisas al país y dan trabajo a muchos peruanos, sin embargo, las exportaciones de productos no tradicionales y en particular productos andinos, ancestrales, involucran mucho más a pueblos casi olvidados con la cadena de internacional de negocios y generan interés de otros países en las comunidades.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Desde hace varios años el estado peruano ha incentivado, básicamente, la siembra de quinua y esto de por si incentiva la exportación.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en el aumento o disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

En todo producto hay un pico de venta pues cuando recién sale se pone de moda y todos quieren usarlo una vez que pasa ese pico el mercado va encontrando su equilibrio, lo mismo sucede con casi todo no solo en la agricultura, pero en el caso de la quinua, los mercados han aumentado y la venta de quinua en el mundo sigue creciendo. No estoy seguro a que barreras comerciales te refieres, no tenemos barreras, siempre es difícil ingresar con un producto nuevo, pero es parte del negocio. Si te refieres a barreras fitosanitarias, en el caso de la quinua o por ser un producto desconocido para el mercado americano, era difícil clasificarlo, hoy por hoy si está clasificado de mejor manera, pero nunca se han detenido las exportaciones ni se han reducido las ventas debido a ello.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Considero que sí, la quinua encontró su equilibrio no solo en moda sino también en el precio y este ha estado relativamente estable los últimos 2 años, lo que ha permitido un crecimiento sostenible.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera usted que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Al comenzar este periodo, este tipo de medidas originaron que se encarecieron el producto en campo he hicieron más caros los procesos, pero finalmente estos también encontraron su equilibrio. Pero desde el 2017 ya no tuvo mayor influencia pues el mismo mercado se regulo.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No, la realidad es que los mismos exportadores buscaron la manera, pero si fueron apoyados por el gobierno a través de SENASA y el ministerio de Agricultura

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No tengo información exacta, no creo que haya habido diferencias grandes por país.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

En la agricultura cada año son nuevas reglas, los exportadores debemos adaptarnos continuamente a las nuevas exigencias de los mercados

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Claro que a mayor oferta el precio baja, pero no necesariamente está afectado el mercado, hace unos años 2014 al 2016, la quinua subió a precios increíbles,

hablamos de 6 dólares el kilo, era imposible mantener un precio como ese de todas maneras iba a regularse, el precio subió porque la quinua se hizo muy popular la gente la compraba mucho, los mayorista empezaron a abastecerse tratando de comprar antes de que suba más y ellos mismos hicieron subir el precio, varias empresas perdieron mucho dinero cuando el mercado se saturó. Es como ahora que la gente salió a comprar PH, ni siquiera sabían porque solo lo hacían porque los demás lo hacían. Nunca estamos muy lejos del precio de nuestros vecinos, casi siempre ellos están un poco más bajos que nosotros, pero no muy lejos si no venden, esto se debe a que ellos solo tienen quinua en una época del año y tratan de venderla en ese momento, antes que baje o la guardan pensando que va a subir

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas peruanas exportadoras al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Manteniendo estable el precio, pero esto se debe al clima y a la organización de los agricultores

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

Moda, oferta y demanda son las variables que cambian cualquier precio, este año por ejemplo hay una buena cosecha, no debería variar el precio al menos que la demanda crezca velozmente por algún motivo externo al mercado, por ejemplo, imaginemos que salga un informe que la carne transmite el corona-virus, la gente buscaría reemplazos en proteína vegetal, la quinua sería uno de esos productos.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Sinceramente no creo que del todo, si estás hablando de las regulaciones fitosanitarias, esto hizo que varias empresas no pudieran exportar, pero los importadores compraron a otros, la diferencia podría estar en los que compraron a Bolivia y Ecuador en lugar de a Perú, pero no creo que hayan sido suficientes como para influir en los niveles de exportación. El mercado se retrajo porque estaba saturado, compraron mucho y el interés bajo, al haber escases los

importadores aumentaron su stock para poder cubrir 6 meses o más y cuando hubo producto redujeron su stock a 2 o 3 meses de almacén, ósea dejaron de comprar

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Nuevamente, si te refieres a barreras fitosanitarias, los mismos exportadores nos organizamos en ADEX, nos reunimos con SENASA y presionamos para que FDA clasificara la quinua. SENASA apoyo nuestra iniciativa

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

Definitivamente aprendimos, pero las organizaciones como FDA cada cierto tiempo cambian y los laboratorios no son exactos porque existen diferentes métodos e instrumentos variados, esto hace que siempre tengamos la amenaza de revisar el mismo producto y encontrar cosas distintas.

2. Entrevista N° 2.

Nombre: Antonio Vela

Empresa: Avendaño

Cargo: Ejecutivo de ventas internacionales

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

La quinua ha crecido mucho y se ha vuelto un producto conocido. Encontrar quinua en otros países. Es un producto que tiene buenas propiedades por eso cuenta con interés en otros países. Nuestro punto principal es de puno. Nosotros compramos el producto cosechado mas no limpio y en la planta ya se realiza la limpieza.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Quien nos apoya siempre es PROMEPERU y ADEX, siempre tratan de ver como tenemos más herramientas para fomentar el cultivo, de llevarnos a las mejores ferias del mundo, ruedas de negocios, capacitándonos.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en el aumento o disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

El precio de antes de la quinua era más alto y contábamos con márgenes altos entonces ahí se veía el aumento de las exportaciones, es decir 5.5 \$ por ejemplo nos costaba ahora 2.8\$ una quinua blanca orgánica.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

La barrera más importante es la FDA, revisar que esté de acuerdo a la norma de los pesticidas, lamentablemente si bien en nuestro país hay empresas formales también hay no tan formales. Por esto para poder cerrar contratos, se envían productos que no están de acuerdo y son más baratos por lo que la FDA lo ha detectado y ha hecho que el proceso sea más riguroso y que tenga las características ya parecidas a las de un producto orgánico. Estas empresas fueron sancionadas e incluso como país nos sancionaron la FDA. Hasta ahora siguen enviando productos así, pero la FDA actualmente ya no está controlando como antes, pero en cualquier momento puede ser una llamada de atención. En general las barreras comerciales si ha podido eliminar barreras, pero es responsabilidad de los exportadores, si la FDA nos pone más barreras va a ser por nuestros errores.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Creo que es necesario hacer siempre un control para que se inspeccione alguna plaga. Con SENASA todo bien, revisan el producto, van a la planta y no presentamos algún problema al ser mi principal mercado Estados Unidos. Vendemos a usa orgánica o convencional. En caso de Avendaño, vendemos más quinua convencional.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

SENASA nos avisa, pero es muy drástico a veces cambian algo, antes permitían hasta cierto punto los pesticidas y puede que nos digan que ya surgió un cambio y debemos eliminar pesticidas, lo cual me genera problemas a veces. Esto vendría a ser como una barrera si cambia algo así drásticamente. Más allá de eso, siempre nos dan información y están dispuestos a ayudar.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para

el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Es uno de los más exigentes, según la FDA los pesticidas son muy bajos lo cual prácticamente debe ser orgánico. A diferencia de otros países, tener un producto a norma es difícil.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

No es tedioso para nosotros. Tenemos que tener autorización de SENASA, te auditan y autorizan el ok de acuerdo a las normas de SENASA. Luego ingresar al portal de la VUCE ventanilla única comercio exterior, indicar el país, producto y detalle de tu carga. De acuerdo a eso, llenas los campos y lo transmites a un inspector de SENASA, le informamos y en vuce colocamos la hora y coordinamos, hace la inspección y a los 3 o 4 días nos dan el ok para continuar.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Tiene influencia, puesto que, el precio es la primera variable, la que el cliente va a querer negociar y pedir alguna mejora. Competimos con Bolivia que es un mercado fuerte, pero nosotros contamos con el TLC y salida al mar sin embargo igual algunos clientes prefieren Bolivia.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Es complicado porque nosotros pagamos el precio de la reforma agraria, el hecho que deban ponerse de acuerdo muchas familias al dividirse hectáreas. Una tierra

de 500 hectáreas las poseen muchas familias, y decidir es difícil al tener diferentes puntos de vista. el tema de la especulación es de que vienen empresas extranjeras diciendo a los productores que les van a pagar más y los agricultores guardan el producto porque piensan que lo pueden vender a más al ver que ya hay un comprador.

Como empresa no nos stockeamos tanto solo de 50, 80 ton porque no sabemos que es lo que va a pasar, asimismo, no tenemos tanta capacidad de almacenaje y se necesita cadena de frío (20°C) y tiene probabilidad de plagas. Se almacena en cascara para no ser contaminado y sea más resistente. El clima de lima es muy riesgoso por la humedad. El tiempo en llegar desde que llega en cascara se toma un día para un contenedor de 20 ton.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

La entrada de una compañía transnacional entró con fuerza en el mercado y ofrecían un precio mayor a agricultores. Y los agricultores empezaron a subir el precio debido a esto. Desde ahí se ha mantenido en esa línea, ha estado subiendo y bajando un poco. En lo convencional y orgánico ha ido bajando ahora.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

El retail te envía el modelo para poder enviar la muestra y nos dan el ok para comenzar nuestra producción.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

No respondió.

3. Entrevista N° 3.

Nombre: Martin Parapar

Institución: Aplex

Cargo: Jefe comercial y planeamiento

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

El Perú vende alrededor de 52,000 ton de quinua. La empresa trabaja con cooperativas, pero por ahora no están con ninguna sino trabajan solo con proveedores. La empresa no se involucra en la producción.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Mediante ferias a través de los super foods. El estado ha apoyo a través del año internacional de la quinua en el 2013 fue el inicio de todo. Como empresa han recibido del estado, la parte de la inteligencia comercial, es decir estudios.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en el aumento o disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

Los límites máximos de pesticidas por ejemplo con el caso de la FDA. La empresa siempre testea antes de enviar el producto para poder pasar las pruebas.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Si se juntan dos entidades como SENASA y FDA, tal vez se puede reducir, sin embargo, al haber intención no se ha podido lograr. Con respecto a los rechazos que hubo en algún momento, uno de los representantes bolivianos vino a Perú y se dio cuenta que a diferencia de ellos Perú podía plantar en la costa y dado que nosotros solo planteábamos en sierra, nuestra producción aumentaba y es diferente plantar en estas dos áreas con respecto a las plagas. Entonces lo que hace es decirle a USA que Perú hecha pesticidas a las tierras, más allá de ser cierto o no, el efecto que ocasionó fue que la FDA comenzará a revisar más exigentemente. Mientras se hacían 50 muestras ahora 1000 muestras por lo que había más casos. El precio varió entre países y cuando uno está barato, el otro le compra al otro. Si Perú vende a 5 y Bolivia lo vende a 4, Perú le compra a Bolivia y lo vende.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Exportadores grandes buscan las fuentes, es decir por parte de SENASA por ejemplo si nos brindan información, sin embargo, se debe tener en cuenta la experiencia de la empresa que tenga exportando. La quinua tiene un precio de acuerdo al país al que va y el estado, por ejemplo, si va con pesticidas es mas barato que la orgánica. Por ejemplo, vendimos a España y luego fue reexportado a USA. Al ser el principal proveedor de la cadena, los pusieron en la lista negra de FDA por ser el proveedor de origen, ya que la quinua cumplía con la regulación europea pero no la americana.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Estados unidos siempre exige una quinua sin pesticidas, las medidas que exigen son similares a la quinua orgánica. Los análisis de los límites máximos de residuos son costosos y deben ser en laboratorios de confianza.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

No en realidad es fácil. El costo es irrelevante.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

En parte lo que ha hecho que baje es la regulación, en el 2014, empresas incursionaron a producir y en la costa y tenían pesticidas, entonces los únicos mercados fueron Israel, Latinoamérica, eso hizo que no haya mucha demanda, entonces represento un riesgo porque el precio de la quinua empezó a bajar.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Si el precio es alto, debes stockearte. En caso el precio vaya a la baja, tendrías que ir tentando al mercado como va.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

No respondió.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

En realidad, no, restringen si quieres vender en formato retail pero en nuestro caso lo vendemos a granel. Considero que es de acuerdo al cliente.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su

respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

No respondió.

4. Entrevista N° 4.

Nombre: Aldo Tello

Institución: Globenatural

Cargo: Sub Gerente Comercial

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

En 2013 pasaron a costar 7.5\$ por Ton. Los rechazos fueron al incrementar los volúmenes de exportación, la FDA comenzó a analizar los envíos. Antes no lo analizaba de manera detallada, al ser los embarques más, comenzaron a ser rechazados por temas de pesticidas. USA en esos años no tenía regulado el tema

de pesticidas para quinua, y la FDA al encontrar cualquier nivel de pesticida, o bien se rechazaba o se incineraba. En esos años comenzaron a ser rechazados, por ejemplo primeros exportadoras sufrieron devoluciones como ALISUR. Perú intentó exportar mediante OCS (OFICINAS COMERCIALES) e intentó cambiar la legislación. En Europa por ejemplo se tiene alrededor de 600 pesticidas permitidos aprobados y cada uno tiene un límite máximo residual, si el pesticida A tiene que tener máximo 0.01. USA no tenía una legislación de pesticidas para quinua, en el 2015 recién salieron aprobados 15 pesticidas, pero los peruanos no utilizan en el cultivo de la Quinua. Entonces al no estar normados, la FDA no lo acepta. Prácticamente USA nos obliga a que sea orgánica. La quinua convencional pasa por un tratamiento orgánico pero no es un campo certificado como orgánico, es un producto orgánico sin papeles.

Arequipa sembró quinua en esa época a mediados del 2014, justo donde la quinua sembrada en la costa termina quedándose en el país al haber rechazos de FDA. Hubo una sobreproducción, al haber más oferta, los precios comenzaron a caer, pasaron de los \$7.5 a \$5.8 luego \$4.5 y ahora \$2.9 por kg.

Globenatural tiene 3 tipos de abastecimiento: trabajamos con asociaciones cerramos acuerdos para siembras a inicios de años, recibimos planta de intermediarios terceros de x provincias y tenemos campos en puno donde sembramos 300 hectáreas de quinua orgánica. En su mayor parte es la quinua de asociaciones. El 70% de la venta es quinua orgánica.

Como impacto social, mueve una comunidad grande de zonas pobres que se dedican a la siembra y se desarrollan las comunidades gracias a eso y han tenido un crecimiento sostenido. En promedio de venta de exportación, no es un producto que impacte en el crecimiento del país pero si ayuda a las comunidades.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Hay apoyo de SENASA en el monitoreo de campos, su esfuerzo es importante, pero falta inversión del estado. Si hacen programas y campañas. Todavía el Perú no ha tomado un rumbo definido por ejemplo de querer ser el primer exportador de quinua orgánica o quinua convencional. La quinua convencional no tiene controles de campo, pero si tuvieran más incentivo de sembrar quinua orgánica, entonces los agricultores recibirían más. Para un exportador, la quinua orgánica se debe certificar campos.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en el aumento o disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

Los límites de pesticidas, es un problema que si hubiese legislación de quinua convencional en usa porque caso contrario podríamos vender el doble de lo que venderíamos ahora.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Desde el 2014 a la fecha de acuerdo a lo que veo trabajando, los clientes se han vuelto más exigentes, piden mayor pureza de la quinua, no sólo certificado orgánico y certificación de planta, sino HACCP, BRC, FAIR TRADE. Ahora nos adecuamos a las exigencias del mercado, los laboratorios deben ser más precisos. Con los laboratorios que trabajamos son AGQ, Europhins, para ver cuáles son los pesticidas que tiene la quinua.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron de manera positiva o negativa a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Sí por ejemplo SENASA orienta y nos pide análisis de pesticidas antes.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

No respondió.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No porque el precio se rige por la oferta y demanda. Simplemente cuando hay más demanda, el precio sube. La demanda sigue creciendo pero hay más oferta también de otros países. Todavía los productos no son de alta calidad pero si representan una amenaza principalmente para la quinua convencional. Nosotros exportamos en sacos de 25kgs o big bags.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Básicamente desde el esfuerzo comercial con los clientes a los que tengas acceso. El precio se va a mover tanto local como de manera externo. Ya está en cada empresa buscar una diferenciación en tener más clientes también.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

No respondió.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Fuera de los pesticidas no en realidad.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Si en realidad sí.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

No respondió.

5. Entrevista N° 5.

Nombre: Carlos Álvaro

Institución: Colorex

Cargo: Gerente General

Estimado(a),

El presente cuestionario tiene como propósito recabar información sobre las Barreras Comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú durante el periodo 2008-2018. La información que se recabe tiene por objeto la realización de un trabajo de investigación exclusivamente académico.

¡Muchas Gracias, por su colaboración!

A continuación, usted encontrará una serie de enunciados relacionados a la exportación de quinua en la cual deberá contestar de acuerdo con su experiencia en el sector agrícola durante el periodo del 2008 – 2018.

Objetivo General: Determinar las barreras comerciales que influyeron en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el periodo 2008-2018.

- Pregunta N° 1: Podría usted indicarnos ¿Qué grado de importancia considera que tiene la exportación de quinua para el Perú?

Es un rubro en granos bastante importante, de todos los granos.

- Pregunta N°2: ¿Cómo considera usted que ha contribuido el Estado Peruano para incentivar el crecimiento de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008 - 2018?

Si jugo papel importante pero junto a entidades como ADEX que nos permite ingresar a diversos países.

- Pregunta N° 3: ¿Cuáles son las barreras comerciales que considera usted que han influenciado en el aumento o disminución de las exportaciones de quinua durante el periodo 2008-2018, hacia el mercado de Estados Unidos? Fundamente su respuesta.

En la exportación creo que la participación de alguna feria en zonas que no llegamos por ejemplo PROMPERU no le ha puesto enfoque en países más lejanos. Después de eso depende de que tan buen producto tienes.

- Pregunta N° 4: ¿Considera usted que se han podido eliminar las barreras comerciales que afrontaron las empresas peruanas exportadoras de quinua durante el proceso de exportación al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Precisar e indicar la fecha.

Si en el caso de impuestos. La quinua peruana es más comercial, vamos más a ferias.

En Perú trabajamos con cooperativas. Nuestra parte es la comercial, exportador, distribuidor. El producto que más vendemos en USA es la quinua. Nuestra ventaja

es que estamos presentes en USA. Con respecto al consumidor de USA, la tendencia en general es de productos orgánicos. Nosotros vendemos la quinua como insumo o para otros mercados para diferentes aplicaciones. Se puede decir que no necesariamente es para consumo final. Vendemos orgánico y convencional pero el que más crece es orgánico.

Objetivo Específico 1. Determinar si las medidas sanitarias y fitosanitarias influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008-2018.

- Pregunta N°1: ¿De qué forma considera que las medidas sanitarias y fitosanitarias afectaron a las exportaciones de quinua a estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Definitivamente el boom de la quinua trajo más regulaciones, la FDA y sus regulaciones aporta a tener mejor calidad de quinua. Usa pide una quinua con nada de pesticidas, entonces conviene vender orgánica. Las medidas van más para los productores que deben poner pesticidas más naturales que no afecten el consumo. Nosotros exportamos quinua desde el 2012.

- Pregunta N°2: ¿Considera usted que las empresas exportadoras peruanas contaron con mecanismos de información y/o ayuda por parte del Estado Peruano, para poder cumplir con las medidas sanitarias y fitosanitarias de manera exitosa con la exigencia del mercado de Estados Unidos, durante los periodos 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Yo creo que SENASA ha jugado un papel importante y ayudo al gobierno.

- Pregunta N°3: A comparación de otros países, ¿qué tan exigente fue el mercado estadounidense en el cumplimiento de a las medidas sanitarias y fitosanitarias para el ingreso de productos como la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Es uno de los 3 más exigentes entre Australia también en general con respecto a la pureza. Como pesticida usa es más exigente.

- Pregunta N°4 ¿Qué tan tedioso es obtener un certificado fitosanitario para la exportación de quinua? ¿Cuáles son los mayores costos que asumen las empresas para obtenerlo?

No es tedioso para los que están en el negocio, pero si para los nuevos.

Objetivo Específico 2. Determinar si la variación del precio internacional influyó significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N° 1: ¿Considera usted que el precio internacional de la quinua es una barrera comercial para la exportación de la quinua por parte de las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No necesariamente, la verdad que el precio se rige en oferta y demanda. Cuando costaba 5\$ igual pagaban creo que debe ser por la ley de oferta y demanda. La demanda se va para la quinua peruana que la boliviana, la quinua es más dulce, la de Bolivia es más amarga pero la quinua boliviana tiene un precio más competitivo. La quinua se diferencia por los colores y de acuerdo a la zona.

- Pregunta N° 2: ¿De qué forma se pudo proteger a las empresas exportadoras peruanas al mercado de Estados Unidos frente a la variación del precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

Normalmente cuando existe una burbuja y el precio sube radicalmente, sube mucho y todo plantan, pero ese precio sabe que no es real porque subió por un contexto, pero para los exportadores no tienen tanto problema, pero para los productores les afecta porque pierden cuando especulan al pensar que el precio está en tal nivel y luego cuando cosechan pierden porque no llegan vender todo. Los agricultores saben el rango y saben cuándo se especula.

- Pregunta N°3 ¿Cuáles son los factores que han afectado al precio internacional de la quinua, durante el periodo 2008 – 2018?

El precio puede variar por varios factores porque por ejemplo Bolivia tiene un buen año, o plantaron mucha quinua en India o España y eso varía el precio. Los peruanos se pueden proteger al tener un precio refugio los agricultores y tienen un buen margen pueden perder cuando se especula mucho.

Objetivo Específico 3. Determinar si los obstáculos técnicos al comercio influyeron significativamente en las exportaciones de quinua provenientes de la región de Lima en el marco de la relación comercial entre Estados Unidos y Perú en el período 2008 – 2018.

- Pregunta N°1: ¿Considera usted que los OTC han restringido las exportaciones de quinua al mercado de Estados Unidos originando una baja en las exportaciones de dicho producto durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 2: ¿Considera usted que existieron mecanismos de información y/o ayuda para las empresas exportadoras peruanas con respecto a los obstáculos técnicos al comercio en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta.

No respondió.

- Pregunta N° 3: ¿Considera usted que los obstáculos técnicos al comercio, fueron superados por las empresas exportadoras peruanas, en la exportación de la quinua al mercado de Estados Unidos, durante el periodo 2008-2018? Fundamente su respuesta, y de haber sido superados por las empresas exportadoras peruanas, especifique los años.

No respondió.