



UNIVERSIDAD
DE PIURA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

**Análisis de la competencia de las empresas exportadoras
peruanas frente a un incremento de barreras
proteccionistas al comercio exterior**

Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el Título de
Economista

Maricielo Vilela Fajardo

**Revisor(es):
Mgtr. Harry Omar Patrón Torres**

Piura, mayo de 2022

PAPER NAME

Vilela Maricielo TSP 2021.pdf

AUTHOR

Vilela

WORD COUNT

9091 Words

CHARACTER COUNT

51941 Characters

PAGE COUNT

36 Pages

FILE SIZE

1.4MB

SUBMISSION DATE

Feb 18, 2022 5:12 PM GMT-5

REPORT DATE

Feb 18, 2022 5:15 PM GMT-5**● 35% Overall Similarity**

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

- 32% Internet database
- 10% Publications database
- Crossref database
- Crossref Posted Content database
- 26% Submitted Works database



A Dios y a mi familia.



Resumen

El presente trabajo de investigación para licenciatura busca analizar como la competencia de las empresas exportadoras del Perú se ve afectada ante un incremento de al menos una barrera u obstáculo proteccionista al comercio exterior. Actualmente todos y cada uno de los países exigen productos alimenticios de calidad bajo un reglamento técnico que imponen a los bienes para la protección del consumidor, implementado medidas de protección que pueden afectar a la competencia del comercio debido a que, aumentan el costo de procesamiento y producción de las empresas exportadoras (Jongwanich, 2009). Por tal motivo, es importante que a través de la correcta ejecución de las políticas de regulación y medidas de promoción al comercio, se pueda garantizar realizar operaciones de comercio exterior sin la interferencia de restricciones injustificadas o barreras que carezcan de legalidad y obstaculicen la actividad de exportación e importación de bienes, las cuales tienen como consecuencia desfavorecer el proceso de crecimiento económico del país e impactar negativamente a la competitividad del sector.

Para este estudio se ha realizado una regresión polinomial local con estimación no paramétrica de las intervenciones proteccionistas impuestas por los principales países de destino (Estados Unidos y Unión Europea), que afectan a las exportaciones peruanas de los productos agrícolas con mayor crecimiento en los últimos años: uva, arándano, mango y palta de grandes, medianas, pequeñas y micro empresas. Además, se analizó el impacto del incremento de las barreras sobre los costos en una agroexportadora. Todo esto bajo lo dispuesto en los acuerdos internacionales suscritos por el Perú, los compromisos contraídos en el marco de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos de libre comercio. Esto permitirá realizar el análisis del impacto de Barreras Arancelarias y No Arancelarias (BNA), así como los Obstáculos Técnicos al Comercio (OTC) que imponen los socios comerciales sobre los productos de exportación del Perú.

Como resultado se encontró que el incremento de estas barreras proteccionistas al comercio exterior genera mayores costos de exportación, el cual se ve reflejado en el precio del consumidor final extranjero afectando negativamente a la competencia de las empresas exportadoras peruanas frente a otras del mercado internacional. Este efecto negativo implica una limitación a largo plazo de la libre competitividad de las micro y pequeñas empresas que no podrán cubrir costos tan elevados dado que afecta a la sostenibilidad de las operaciones de exportación, salida del mercado y en el impacto al crecimiento económico.



Tabla de contenido

Introducción	11
Capítulo 1 Informe sobre la experiencia profesional	13
1.1 Descripción de la empresa	13
1.1.1 DPWorld Logistics.....	13
1.1.2 Transtainer Logistics.....	14
1.1.3 Alcoaxarquía Perú S.A.C	14
1.2 Descripción general de la experiencia profesional.....	15
1.2.1 Customer Service analyst	15
1.2.2 Supervisora de comercio exterior y logística.....	16
1.3 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica.....	17
1.4 Aportes y desarrollo de experiencias	17
Capítulo 2 Análisis de la competencia de las empresas exportadoras peruanas frente a un incremento de barreras proteccionistas al comercio exterior	19
2.1 Antecedentes y revisión de la literatura	19
2.2 Mecanismos de defensa	22
2.3 Data	24
2.4 Metodología	25
2.5 Resultados	26
2.6 Alternativas de Solución	30
Conclusiones.....	31
Lista de referencias	33
Apéndices	35
Apéndice A. Estadísticas Descriptivas	37
Apéndice B. Resultados Estimados	38



Lista de figuras

Figura 1. Barreras proteccionistas y millones de kilogramos exportados.....	27
Figura 2. Barreras proteccionistas y total de empresas agroexportadoras peruanas	28
Figura 3. Barreras proteccionistas y cantidad de empresas agroexportadoras peruanas desagregado	28
Figura 4. Barreras proteccionistas y costos de exportación.....	29





Introducción

El continuo crecimiento de las exportaciones, las políticas de apertura y las medidas de promoción del comercio exterior tienen efectos positivos en el crecimiento de la economía y en las empresas del sector, debido a que mejora la balanza comercial y aumenta la rentabilidad de las empresas, viéndose reflejado en un incremento del Producto Bruto interno (PBI). Una muestra de esto es que las exportaciones agropecuarias no tradicionales, en el primer bimestre de 2021, sumaron un total de US\$ 1,303 millones, un 13.5% más con respecto al mismo periodo de 2020, y representaron un 17.6% de nuestros envíos totales al mundo, según información de PROMPERU. Sin embargo, los principales países desarrollados, con la finalidad de proteger y salvaguardar su mercado nacional han optado por el incremento y ejecución de barreras u obstáculos técnicos al comercio exterior, evitando así que la rama de su producción nacional se vea amenazada por la entrada de productos y competidores similares a los de su principal producción.

Las barreras de exportación son de significativa importancia debido a que la exportación es el modo de entrada más utilizada para el mercado internacional. Por ello, la reducción, eliminación y cuantificación de éstas contribuirá a mejorar el desempeño del exportador y aumentar los índices de rendimiento de las empresas del sector, por lo que, es necesario desarrollar estrategias e investigaciones que permitan contribuir mejoras en las diferentes políticas regulatorias por parte del estado peruano y por la Organización mundial del comercio (OMC).

El énfasis en los acuerdos comerciales entre países continúa siendo las barreras arancelarias que aún representan obstáculos de importancia al comercio, pero se han visto sustituidas y desplazadas progresivamente por el incremento y presencia de las medidas no arancelarias (MNA), como los obstáculos técnicos al comercio, las subvenciones o las restricciones a la exportación que han tomado mayor peso en los últimos años, aumentando la desventaja para economías en desarrollo como la peruana, lo cual ha generado preocupaciones de política.

Las medidas no arancelarias imponen un nivel de restricción que casi duplica el correspondiente de los aranceles, por lo que distorsionan de manera significativa el comercio. Por lo antes ya mencionado, podemos ver que a pesar de que el dinamismo, la apertura y promoción del comercio exterior en el Perú y a nivel mundial ha aumentado, estos obstáculos pueden significar a largo plazo la salida de micro y pequeñas empresas del sector.

En ese sentido, en los próximos capítulos analizaremos empíricamente como se verá afectado la competencia exportadora si se implementa al menos una barrera proteccionista al comercio exterior.



Capítulo 1. Informe sobre la experiencia profesional

En este capítulo se realiza una descripción general de la experiencia profesional que adquirió la autora en el rubro de comercio exterior y logística internacional en el operador logístico DP World Logistics durante los años 2017 y 2018, y en la agroexportadora Alcoaxarquia Perú S.A.C. durante los años 2020 y 2021.

1.1 Descripción de la empresa

A continuación, se presenta una breve descripción de las empresas donde laboró la autora y de la experiencia adquirida en las mismas.

1.1.1 DPWorld Logistics

DP World Logistics es un operador logístico especializado en el desarrollo de oportunidades y soluciones de optimización logística y cadena de suministro que facilitan el flujo del comercio internacional a nivel mundial. Cuenta con más de 736.5 mil m² de infraestructura a nivel nacional ubicados en Callao – Sede central Av. Argentina 2085, Paita – Zona Industrial II Mz F Lt 1 parte alta de Paita a 2.5 km. Del TPE y Lurín Lote 2, Sector quebrada de Lúcumo – Lima.

DP World Logistics forma parte del grupo DP World operador portuario, el cual inició en 1972 en Port Rashid en Dubai (EAU), conformado en la actualidad por un equipo de más de 56,000 profesionales que trabajan en 181 operaciones en todo el mundo y cuenta con 127 unidades de negocio en 51 países en los 5 continentes. Presente en Perú desde el año 2006 en el muelle Sur del puerto de Callao, siendo este el más importante.

A la fecha DP World Logistics, otorga servicios de logística moviendo carga seca y refrigerada de exportación e importación permitiendo mejorar la eficiencia en la cadena de suministros y ayudando a que el comercio fluya a través de alianzas y servicio de asesorías. Asimismo, ofrece servicio de depósito de contenedores, almacenamiento y distribución, servicios integrales para carga seca y refrigerada.

Su oferta de valor se sustenta a través de su visión, propósito y la sostenibilidad detallado líneas abajo, disponible en su portal Web.

Visión:

Liderar el futuro del comercio global. Ampliar la visión digital para interrumpir el comercio mundial y crear soluciones inteligentes, eficientes e innovadoras garantizando un impacto positivo y sostenible en las economías y sociedades.

Propósito:

- Agregar valor al servicio del cliente fortaleciendo una relación de confianza y construir alianzas duraderas
- Pensar en el futuro creando soluciones comerciales más eficientes, sostenibles y rentables.

- Construir un legado para lograr un beneficio a largo plazo.

Sostenibilidad:

Permite un comercio más inteligente, teniendo como estrategia de sostenibilidad el proyecto “Nuestro mundo, nuestro futuro”, el cual consiste en ofrecer operaciones responsables y sostenibles, reduciendo el uso de energía y de recursos, priorizando la sostenibilidad y el impacto en personas y comunidades mediante el uso de nuevas tecnologías inteligentes. Se basa en 7 prioridades: Seguridad del trabajador, seguridad de la cadena de suministros, bienestar, ética, participación de la comunidad, cambio climático y desarrollo de las personas.

1.1.2 Transtainer Logistics S.A.C.

Transtainer Logistics Perú S.A.C. es un operador logístico con trayectoria y experiencia en el mundo del transporte y la logística. Manejan negocios de Navieras, almacenes, Agenciamiento Portuarios, Terminales Marítimas, Agencias de Aduana y Transporte Terrestre.

TRANSTAINER GROUP inicia operación en 1999 en Costa Rica bajo el nombre comercial TRANSTICA, en principio como una empresa dedicada exclusivamente al transporte terrestre, y posteriormente por la demanda de sus clientes se decidió evolucionar y convertirse un proveedor de logística integral.

Cuentan con una red muy confiable de agencias en todo el mundo, con oficinas propias en toda la región de Centroamérica, Panamá y Perú. De igual forma hay planes de seguir la expansión en Latino América y el Caribe.

Su oferta de valor se sustenta a través de su visión, misión y excelencia detallado líneas abajo, disponible en su portal Web.

Visión:

Crecer de manera sostenible, generando nuevos negocios y oportunidades para nuestros socios, logrando ser el proveedor preferido en el mercado.

Misión:

Generamos valor en la cadena logística, proporcionando gran satisfacción y una excelente experiencia a nuestros clientes a través de un servicio integrado y diferenciado.

Excelencia:

Mejorar continuamente todos los procesos de la organización, buscando la calidad, la disciplina, y el valor para el cliente. Asimismo, proporcionan el respeto y la humildad en las interacciones con los clientes y con los compañeros de trabajo.

1.1.3 Alcoaxarquía Perú S.A.C.

Alcoaxarquía Perú es una agroexportadora especializada en el sector de la producción y exportación de productos ecológicos como convencionales en conversión a ecológico, siendo Europa

su principal mercado. Presente desde el año 2016, ubicada en Calle Cantuarias Nro. 160 Int. 804 – Miraflores, principalmente enfocado en la exportación de aguacate peruano con una campaña de enero a Setiembre, aunque también dedicado a la exportación de jengibre con una campaña de Setiembre a diciembre, y mango con una campaña de diciembre a febrero. La producción actual es de 4,500 toneladas de aguacate orgánico y en conversión.

Alcoaxarquía Perú pertenece al Grupo Alcoaxarquía, con su sede principal en Málaga – España desde el año 2009, aunque sus fundadores cuentan con más de 50 años en el sector. Asimismo, cuentan con una planta de 4.000 m² de superficie, equipada con la maquinaria más moderna del mercado para así poder ofrecer productos frescos recolectados con las mejores condiciones para mantener la calidad que exigen sus clientes.

Para poder otorgar sus servicios Alcoaxarquía Perú se rige por 4 principios, disponibles en su portal Web:

Suministros garantizados:

Planes de producción en todas partes del mundo permitiendo tener siempre un producto con la capacidad y disponibilidad para responder a las necesidades de cada cliente.

Frescura y calidad:

Ofrecen productos bajo condiciones altamente calificadas y certificadas, gracias a una cuidada y constante selección de los mejores frutos.

Experiencia:

Profesionalidad y visión comercial de un magnífico equipo

1.2 Descripción general de la experiencia profesional

La labor desempeñada por la autora se compone de 2 etapas:

1.2.1 Customer Service analyst

Durante los años 2017, 2018 y 2019, la autora se desempeñó como customer service en el área comercial de DP World Logistics y Transtainer Logistics, cuyas principales funciones fueron:

- Coordinar con cada una de las áreas de Operaciones (Transportes, Almacenes) la asignación de recursos necesarios para exportación e importación de carga refrigerada y seca a fin de ejecutar los servicios solicitados por el cliente agroexportador.
- Gestionar los ingresos, retiros y operaciones de valor agregado con el cliente y las áreas operativas.
- Controlar que los costos se den dentro de lo presupuestado / cotizado. Realizar pre-liquidaciones a fin de revisar los montos a facturar.
- Determinar problemas de mayor impacto para participar en los planes de acción, contingencia y mejoras de procedimientos.

Las labores asumidas exigieron un conocimiento sólido de comercio exterior en la cadena de productos perecibles, logística internacional, cadena de suministros y transporte marítimo internacional. Asimismo, se requirió de la comprensión y manejo de sistemas de inteligencia comercial y estadística para envío de reportes a clientes agroexportadores y sistemas operativos para el análisis de datos como Excel para cumplir con las tareas asignadas.

Además, se realizó reportes mensuales acerca de los servicios realizados, con la finalidad de analizar la rentabilidad mensual generada por cada cliente agroexportador. Bajo este análisis se buscaba aplicar criterios estratégicos y planes de acción para priorizar la demanda del mercado del sector.

1.2.2 Supervisora de comercio exterior y logística

Durante el año 2020 hasta la actualidad, la autora se desempeñó como Supervisora de Comercio exterior y logística, en el departamento de comercio exterior cuyas principales funciones fueron:

- Coordinación de las operaciones de requerimientos y venta al exterior, tratando de obtener mejores resultados en costes de fletes, servicio logístico, aduaneros, transporte y distribución.
- Coordinación y programación de embarques de exportación según requerimientos coordinados con el área comercial.
- Atención y preparación de planes de acción y estrategias ante reclamos por parte de clientes en destino.
- Análisis de precios de mercado para proceder con la compra de fruta y de materiales de exportación.
- Emisión de informes de despacho de exportación de contenedores.
- Supervisión de la trazabilidad de productos exportados.

Las labores asumidas exigieron redactar informes mensuales de exportación para la gerencia general y así poder analizar la rentabilidad de las ventas. Por otro lado, el área de comercio exterior y logística se encuentra en constante conversación con el área comercial para poder lograr cumplir con todos los requerimientos de productos por parte de sus clientes a nivel internacional de manera más rápida, eficiente y efectiva.

Asimismo, se realizó el manejo de sistemas de inteligencia comercial enfocada en el comercio exterior, los cuales brindaban información para desarrollar e incrementar la competitividad en los negocios internacionales, dichos sistemas fueron: Adex data trade, Veritrade, Agrodataperu, Ministerio de Comercio Exterior y turismo (MINCETUR) - Reporte regional de Comercio Exterior: estadísticas comerciales.

1.3 Fundamentación y análisis de la contribución de la formación académica

A lo largo del tiempo laborado en el sector de logística y comercio exterior, la autora ha aplicado el contenido enseñado en su formación académica de pregrado.

Los cursos de Macroeconomía internacional y Comercio y Negocios internacionales fueron de vital contribución a toda la experiencia profesional del autor, dado que se estudió las consecuencias de las relaciones económicas de un país con el exterior, incluyendo el comercio internacional, el proteccionismo, las relaciones financieras internacionales, la balanza de pagos y la fijación de los tipos de cambio.

El componente financiero obtenido en el pregrado en el curso de Finanzas Corporativas y contabilidad para economistas, formo la base para la interpretación y análisis de los resultados cuantitativos de las ofertas comerciales del exterior que en el mercado internacional son de suma importancia.

El contenido del curso de Informática para economistas fue importante para otorgarle a la autora un nivel intermedio en el uso de Excel, lo cual ayudó en el desarrollo de habilidades para la sistematización y desenvolvimiento de reportes de datos, que permitieron el análisis e interpretación de resultados económicos y financieros, así como también la elaboración de cuadros, gráficos y tablas esenciales para transmitir de manera visual los datos y análisis realizados.

Del mismo modo, el nivel de inglés obtenido durante su formación de pregrado y el hecho de poder cursar asignaturas en inglés durante los últimos años de su carrera universitaria, ayudaron a desarrollar altas habilidades comunicativas en dicho idioma cruciales para el desarrollo de relaciones internacionales y comerciales, la cual es de vital ayuda en su experiencia profesional dado que la importancia del inglés en el comercio exterior ayuda a la apertura de las fronteras comerciales entre países y también a la comercialización de nuevos productos o ya existentes entre países que tienen la misma identidad comercial.

Finalmente, además de los conocimientos técnicos adquiridos, fue de suma importancia el desarrollo de habilidades blandas, por tal motivo las asignaturas cursadas de persona y sociedad, ética de negocios y dirección de la organización permitieron desarrollar habilidades de liderazgo que ayudaron a reconocer las necesidades del equipo de trabajo para obtener una comunicación eficaz. Asimismo, fueron clave para asumir responsabilidades directivas, en la toma de decisiones y en la solución de problemas con una formación integral.

1.4 Aportes y desarrollo de experiencias

Como customer service analyst en DPWorld Logistics, la autora realizó un in house en la mayor productora y exportadora de uva de mesa del Perú, Sociedad agrícola Rapel S.A.C. haciendo efectiva la operación logística de exportación de más de 2,000 contenedores de uva fresca hacia los mercados de EE. UU y la Unión Europea como principales destinos. Al mismo tiempo, en esta ocupación la autora

estuvo a cargo de las comunicaciones de distribución, control de inventarios, manejo de materiales, flujos de información y procesamiento de pedidos.

Dentro del rol como supervisora de comercio exterior en la agroexportadora Alcoaxarquia Perú ha logrado el crecimiento de las exportaciones bajo la ejecución de estrategias comerciales y mejora de procesos logísticos. Como parte del procedimiento para incrementar las exportaciones se realizó una estrategia basada en ofrecer productos agrícolas de óptima calidad sometidos a un proceso tecnificado de selección, garantizando la entrega puntual a nuestros clientes e innovando nuevos productos con normas técnicas ya establecidas para otorgar a nuestros clientes el más alto grado de satisfacción. Además, dentro de la implementación se ha realizado benchmarking con su competencia nacional e internacional, participación de ferias internacionales, tener proveedores fidelizados para poder establecer precio atractivo para el mercado, buscar mediante estudios de mercado darle valor agregado a la palta que sea demandado en el mercado internacional y finalmente realizar planes de contingencia ante posibles eventualidades que afecten al mercado.

Actualmente, la autora se encuentra a cargo de la administración de la cadena de suministro y del área de logística y exportaciones en el desarrollo y funcionamiento del proyecto de una planta procesadora de palta fresca en la región de Ica – Nazca, siendo la encargada del proceso de planificación, ejecución y control de las operaciones. Dentro de este proyecto la autora hizo una evaluación económica y financiera en la cual se determinaron las inversiones totales a realizar, así como los presupuestos operativos y financieros, además, se construyeron flujos de caja económico y financiero para su correspondiente evaluación y análisis de indicadores, obteniendo el flujo de fondos netos en base a ingresos, costos y gastos. Asimismo, se realizó un estudio de mercado en base a información histórica de precios, demanda y oferta de palta, a fin de determinar una proyección de demanda y así poder calcular la demanda dirigida para el proyecto.

Capítulo 2. Análisis de la competencia de las empresas exportadoras peruana frente a un incremento de los obstáculos al comercio exterior

Este capítulo se organiza en siete secciones: La primera se presentan los antecedentes y la revisión de la literatura. En la segunda sección se definen los mecanismos de defensa impuestos por los principales países de destino de las exportaciones del Perú. En la tercera sección se determina la data. En la cuarta sección se explica la metodología a utilizar. En la quinta se evalúan los resultados. Por último, en la sexta y séptima sección, se presentan las posibles alternativas de solución y conclusiones respectivamente.

2.1 Antecedentes y revisión de la literatura

El incremento sostenido de las exportaciones peruanas durante los últimos años ha generado una mayor demanda de los productos de exportación peruana y la diversificación a nivel mundial, como resultado las exportaciones agropecuarias no tradicionales en el primer bimestre, se registraron envíos por 757,384 toneladas, lo que significaría un aumento del 4.7% con relación a enero y febrero de 2020. Sin embargo, a lo largo del tiempo también han aumentado las exigencias de los mercados extranjeros como resultado de las nuevas tendencias de consumo, lo cual se ve reflejado en los diferentes requisitos legales y técnicos impuestos por los gobiernos como medida de protección a su mercado nacional.

Por lo antes expuesto el objetivo del presente trabajo busca responder a la siguiente pregunta de investigación: ¿Cómo el incremento de al menos una barrera proteccionista al comercio exterior afecta a la competencia de las empresas exportadoras peruanas? Para el desarrollo de esta pregunta empezaremos por definir y analizar el planteamiento del problema. Debido a los crecientes procesos de internacionalización generados por la globalización, la apertura y promoción del libre comercio, ha traído como consecuencia que esto se vea reflejado en la expansión internacional de las empresas exportadoras, dado que las exportaciones son una forma de participación en el mercado internacional, pero que a su vez ha generado un incremento de las barreras del comercio exterior por parte de los mercados internacionales para la protección a su mercado nacional, por lo que la minimización o anulación es de gran importancia para que se obtengan resultados internacionales positivos, evitando problemas que desmotiven a la actividad exportadora.

(Leonidou L. C., 1995), (Leonidou L. C., 2004) fue el primero en investigar sobre las barreras a la exportación definiéndolas como todos aquellos obstáculos, limitaciones actitudinales, estructurales, operativas y otras que disuade o impiden la capacidad para iniciar, desarrollar o mantener las operaciones comerciales en los mercados extranjeros. Su investigación mostro que los mayores problemas que limitan la exportación son la fuerte competencia que existe en el extranjero, falta de

conocimiento de los procedimientos de exportación y las dificultades de localizar mercados extranjeros.

Las barreras comerciales se entienden como las barreras al comercio impuestas por el gobierno y pueden clasificarse en dos grupos: barreras arancelarias y no arancelarias. Estas medidas son adoptadas por las naciones en todo el mundo para distorsionar el comercio y su eficiencia. La prominencia de las barreras no arancelarias ha aumentado tras la reducción significativa de tarifas arancelarias debido a la continua intervención de la Organización mundial del comercio después de 1995. Por lo tanto, no es sorprendente que los países desarrollados con tarifas arancelarias relativamente bajas sean los usuarios más prolíficos de estas barreras para evitar el bajo costo de sus productos (K. Vijith Krishnan, 2016).

Ocho rondas de liberalización multilateral de Global Trade Alert (GAT) han dado lugar a tipos arancelarios más bajos. En las últimas dos décadas los aranceles aplicados se han reducido a la mitad en promedio a nivel mundial. En ese mismo lapso de tiempo los responsables de la formulación de políticas han comenzado a comprender la importancia de las barreras no arancelarias. En 2004 la base de datos TRAINS censo un promedio de 5620 líneas arancelarias, las cuales están sujetas a un tipo de barreras no arancelarias en cada país. Las medidas técnicas dan cuenta de 58,5% de ese total. (Marco Fugazza a,c,*, Jean-Christophe Maur, 2007).

Los aranceles aplicados han disminuido en casi 10% en el año 2000 a menos del 7% en el año 2015, sin embargo, el fondo monetario internacional advierte que el proteccionismo está aumentando y se convierte en una amenaza para el crecimiento económico mundial. En particular, los gobiernos recurren cada vez más a barreras no arancelarias con alrededor de 300 nuevas medidas implementadas solo en el 2014 (Luisa Kinzius · Alexander Sandkamp · Erdal Yalcin, 2019).

Hoekman and Nicita (2011), encuentran que en promedio el comercio disminuye más fuertemente si se implementan Barreras no arancelarias en lugar de aranceles. Más concretamente el comercio disminuye en promedio un 1,7% si el nivel de las barreras no arancelarias aumenta en un 10%. Asimismo, mostro que el impacto de las barreras no arancelarias se amortiza mediante los tratados de libre comercio(TLC).

Las exportaciones agrícolas se han visto afectadas por la imposición de normas de seguridad impuestas por los países desarrollados, lo cual podría impedir las exportaciones de alimentos. Como parte de esto, las medidas sanitarias son unas de las principales barreras no arancelarias, las cuales se sumarán al costo de las empresas exportadoras porque al cumplir con los estándares de calidad impuestos por el importador definitivamente aumentarán el costo de procesamiento y producción. Sin embargo, los países en desarrollo deberían considerar las medidas sanitarias no solo como una barrera comercial sino también como una oportunidad para mejorar su estándar de calidad. (Jongwanich, 2009).

Los efectos fronterizos de las barreras no arancelarias se ven reflejadas en los costos de producción que las empresas deben incurrir para exportar a un mercado específico, por ejemplo, costo de cambiar procesos de fabricación o el costo de certificación de conformidad. Entonces las barreras pueden afectar tanto a los costos fijos como a los costos variables. Asimismo, se podría suponer que empresas que exportan a países mercados con barreras no arancelarias, lo requisitos podrían enfrentar costos adicionales por unidad lo que sería equivalente a un costo adicional de transporte. (Marco Fugazza a,c,*, Jean-Christophe Maur,2007).

Las importaciones disminuyen en promedio un 11.8% tras la implementación de al menos una barrera no arancelaria. En promedio la exportación de un producto cae un 7.6% si se implementa al menos una barrera contra este producto. Asimismo, es razonable suponer que las barreras no arancelarias tienen un impacto menor en las importaciones de países que tienen un tratado de libre comercio (TLC) con el importador. (Luisa Kinzius · Alexander Sandkamp · Erdal Yalcin, 2019).

Hurtado Ayala, A., & Castillo Caicedo, M. (2013) En el artículo científico “*Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*”, este estudio contribuye a la evidencia empírica asociada a comprobar la relación entre las barreras a la exportación y su influencia en el compromiso exportador y sus repercusiones en los resultados internacionales de las empresas en Colombia. Resalta la importancia de minimizar las barreras Financieras-legales, como una forma de lograr mejores niveles de compromiso exportador y de resultados internacionales como los altos costos financieros, el desconocimiento de los estándares técnicos y las normas de seguridad que deben poseer los productos que buscan entrar a otros países relacionados con las etiquetas y la forma de presentación del producto.

En el artículo *Common factors underlying barriers to export: studies in the U.S. paper industry. Journal of International Business Studies 16 (3), 111–123*, se identifican 05 factores a las barreras de exportación: política de exportación nacional, distancia comparativa de comercialización, falta de compromiso de exportación, restricciones económicas exógenas y rivalidad competitiva.

En el artículo *The Effects of Export Barriers on Perceived Export Performance: An Empirical Research on SMEs in Turkey. EuroMed Journal of Business, 2 (1), 36-56*, se concluye que las barreras de procedimiento y competencia en los mercados tienen el impacto más efectivo en el desempeño de las exportaciones, en otras palabras, a medida que disminuyan las barreas procesales y de competencia también aumenta el desempeño de las exportaciones.

En el artículo *Leonidou, L. (2004). An analysis of the Barriers Hindering small business Export Development. Journal of Small Business Management, 42 (3), 279–302*, las barreras relacionadas con las ineficiencias de información, la competitividad de precios, los hábitos de los clientes extranjeros y los obstáculos político-económicos tienen un impacto fuerte en el comportamiento de las exportaciones

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) clasifica a las barreras al comercio exterior en tres grupos: Barreras arancelarias, barreras comerciales no arancelarias y obstáculos técnicos al comercio.

Barreras arancelarias:

Son impuestos que gravan las mercancías que se importan en el territorio nacional, reflejando una decisión de política fiscal que la Constitución Política del Perú atribuye al Presidente de la República. No están sujetas a la labor de control posterior y eliminación por parte de la CDB (Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias del INDECOPI) pues no cuenta con facultades para evaluar la política tributaria del Estado.

Barreras comerciales No arancelarias:

Son todas aquellas exigencias, requisitos, restricciones, prohibiciones o cobros establecidos por cualquier entidad de la Administración Pública, carentes de legalidad o razonabilidad, contenidas en un acto administrativo de alcance particular o en una disposición normativa de alcance general, que afecten la importación o exportación de bienes, desde o hacia el territorio nacional. Reguladas por la CDB (Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias del INDECOPI).

Obstáculos técnicos al comercio:

Medidas que afecten al comercio con el fin de proteger la salud y la vida de las personas y de los animales o preservar los vegetales, a condición de que no sean discriminatorias ni se utilicen como un proteccionismo encubierto. Establecen medidas obligatorias que regulan las características de un producto (por ejemplo, el tamaño, la forma, el diseño, o bien la manera en que se etiqueta o embala el producto), sus procesos o métodos de producción. Reguladas por la CDB (Comisión de Dumping, Subsidios y Eliminación de Barreras Comerciales No Arancelarias del INDECOPI).

2.2 Mecanismos de defensa

La actual tendencia de consumo ha generado un cambio en la presentación de los productos de exportación generando mayores exigencias de los mercados de destino que utilizan mayores mecanismos de defensa para hacer frente a las prácticas desleales del comercio exterior, las cuales afectan la producción local y que resultan nocivas a la economía del país receptor de las importaciones. Se exponen los requisitos impuestos por los principales mercados internacionales de exportación (Estados Unidos y Unión Europea), así como también las barreras que adopta el Perú con la finalidad de controlar la actividad de importación o exportación de bienes de los agentes económicos.

Los mercados estadounidense y europeo se caracterizan por ser los más importantes para los países de América Latina dado que son los principales importadores de alimentos a nivel mundial, motivo por el cual la normativa de alimentos de Estados Unidos y la Unión Europea se encuentra en un continuo proceso de actualización y cambio, y es por esta razón que se encuentra condicionado al cumplimiento de requisitos de carácter sanitario y técnico con el fin de proteger la salud de su población, el medio ambiente y salvaguardar el patrimonio sanitario de su propia producción. La mayor preocupación por los consumidores es el bienestar, por lo que eligen productos naturales, orgánicos y que tengan la menor cantidad posible de sustancias químicas añadidas, esto hace que los productos sean valorados más por calidad que por precios.

Para EE.UU. los aranceles bajo el marco del Acuerdo de Promoción Comercial Perú-EEUU, mantienen el acceso permanente con arancel cero para todos los productos incluidos en la Ley de Promoción Comercial y Erradicación de la Droga (ATPDEA), programa que permite el libre ingreso a los Estados Unidos de las mercancías provenientes de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. Se estima que el comercio de alimentos entre Perú y EE.UU. estará totalmente desgravado a partir del 1 de febrero del 2025.

Como parte de las barreras no arancelarias todos los productos que entran a los Estados Unidos están obligados a cumplir con la Ley contra el Bioterrorismo la cual se encuentra destinada a proteger la producción, distribución y venta de alimentos importados contra de posibles atentados terroristas y cuenta con las siguientes Etapas: Registro de instalaciones alimenticias, notificación previa de alimentos importados, establecimiento y mantenimiento de registros y detención administrativa. Asimismo, requisitos fitosanitarios (Establecidos por la Administración de Alimentos y Medicamentos), admisibilidad del producto, límites máximos de residuos, envasado, embalaje, marcado, etiquetado, la forma de ser transportado y almacenado el producto, así como el cumplimiento de las órdenes de comercialización, las cuales hacen alusión a los requisitos que tiene que cumplir todo producto fresco para ser puesto al punto de venta y llegue al consumidor final.

Para el caso de la unión europea, a través del Tratado de libre comercio (TLC) se ha logrado la desgravación inmediata del 99.3% de partidas arancelarias, las cuales representan el 95% de líneas arancelarias en productos agrícolas. Cabe resaltar que para el caso europeo algunos de los principales mayoristas/distribuidores tienen certificaciones propias para garantizar la procedencia y calidad – la trazabilidad – de los productos que ofrecen a sus clientes. Asimismo, para unión europea es de suma importancia el cumplimiento de las normas sanitarias, embalaje, marcas correctas y etiquetado de sus productos de importación, el cual ayuda a identificar los productos y servicios que han reducido su impacto medioambiental durante su ciclo de vida – desde la extracción de la materia prima, pasando por su fabricación y empaquetado, distribución, hasta que el producto es desechado o reciclado.

Para el caso de Perú, cuenta con la Comisión de Dumping, Subsidios y Barreras al Comercio regulada por INDECOPI, el cual tiene como principal función vigilar por el cumplimiento de las normas destinadas a evitar y corregir las distorsiones de la competencia generadas por las importaciones de productos subsidiados o a precio dumping y el control y eliminación de las barreras no arancelarias bajo el acuerdo comercial Perú-Estados Unidos todos los aranceles para bienes de consumo estadounidenses exportados a Perú han sido eliminados, mientras que una pequeña cantidad de aranceles peruanos se aplican a determinados productos agrícolas estadounidenses.

Como se puede observar a lo largo del siglo XXI se han ido reduciendo gradualmente las barreras arancelarias, pero así mismo han aumentado las barreras no arancelarias.

El gobierno de EE. UU tiende a anunciar cada política por separado mientras que los gobiernos europeos tienen a anunciar las políticas en paquetes.

A nivel general, las exigencias incluyen inocuidad de los productos, que estén libres de contaminación microbiana o química, que hayan sido manufacturados bajo buenas prácticas y que estén etiquetados apropiadamente. En cuanto a las buenas prácticas de manufactura, la información de requisitos mínimos que se deben cumplir en higiene y procesos para manufacturar alimentos inocuos.

2.3 Data

Para este estudio se utilizó la base de datos del Global Trade Alert (GTA all data), la cual recopila políticas proteccionistas e intervenciones estatales que se implementaron en todo el mundo desde noviembre de 2008, que abarca barreras impuestas por 152 países y que tienen un impacto sobre el comercio exterior. Para este estudio se ha recopilado un total de 600 políticas proteccionistas que se implementaron en los países de la unión europea en el periodo 2012-2021 y que fueron impuestas a los principales productos agrícolas exportados por el Perú: uvas frescas identificado con partida arancelaria 0806.10.00.00 (US\$ 509 millones, +27.1%), mangos frescos con partida arancelaria 0804.50.20.00 (US\$ 166 millones, +3.5%), arándanos frescos con partida arancelaria 0810.40.00.00 (US\$ 45 millones. +25.6%) y paltas frescas con partida arancelaria 0804.40.00.00 (US\$ 39 millones, +76.2%%).

La data GTA contiene la siguiente información: ley implementada, el tipo de intervención, fecha de implementación de la intervención, países que implementen la intervención, países que están afectados por la intervención y productos afectados. Además, contiene una amplia gama de medidas políticas identificando y seleccionando a aquellas que afectan a empresas no nacionales de manera proteccionista. El conjunto de datos cubre tanto medidas que pueden dañar como las que pueden beneficiar al comercio exterior, por tal motivo, GTA all data clasifica a las intervenciones como “Red” a las medidas proteccionistas, “Amber” a las neutrales y “Green” a las liberalizadoras, centrándonos

para este estudio en las medidas con impacto proteccionista (red), las cuales reflejan una barrera para la entrada al mercado internacional y que afectan negativamente a las exportaciones peruanas.

Algunos ejemplos típicos de obstáculos incluidos en la base de datos son medidas de ayuda estatal, cambios en las normas de contratación pública, cuotas comerciales, requisitos de licencias o finanzas comerciales.

La segunda data utilizada en este estudio fue la base de datos de Veritrade, la cual es una compañía privada de inteligencia comercial fundada en 1999 que se dedica a brindar información acerca del comercio internacional de múltiples países en forma de publicaciones digitales. Para este caso, se seleccionaron la cantidad de exportaciones medidas en millones de kilogramos exportados hacia los mercados de los países de la unión europea de las empresas exportadoras peruanas de uva, mango, arándano y palta en el periodo 2012-2021. Se clasifica a las empresas agroexportadoras por ventas anuales en unidades positivas tributarias (UIT), siendo las microempresas con ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT, pequeñas empresas con ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT, mediana empresa con ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT y finalmente grandes empresas con montos superiores a las 2300 UIT.

Finalmente, se recopiló la data de los costos de exportación de la agroexportadora Alcoaxarquía Perú en el periodo 2017-2021, centrándonos en la exportación de palta fresca para el mercado europeo. Se clasificaron y agruparon en costos de producción, costos por buenas prácticas ambientales, costos de materiales y embalaje, costos de maquila (que incluye recepción, limpieza, calibrado, empaçado, paletizado, etiquetado, enfriado, almacenaje en frío y embarcado), costos por servicio logístico y finalmente costos de flete internacional.

2.4 Metodología

El modelo viene dado por la siguiente ecuación:

$$y_t = \alpha_0 + \beta_1 X_t + \beta_2 X_t^2 + \beta_3 X_t^3$$

Se empleará una medida estadística que intenta determinar la fuerza de la relación entre una variable dependiente "Y" que esta representada por millones de kg exportados, total de empresas exportadoras, micro empresas, pequeñas empresas, medianas empresas, grandes empresas y costos de exportación y una serie de otras variables cambiantes conocidas como variables independientes "X" que esta representada por las barreras proteccionistas al comercio. Se utiliza para predecir un valor continuo.

Definida la data y las variables que serán evaluadas en este estudio, se aplicará una regresión polinomial local, definiéndola como una técnica no paramétrica para suavizar diagramas de dispersión y funciones modelado, dando como resultado una función fluida sobre el soporte de datos. En la

regresión polinomial local, se permite que el coeficiente de regresión cambie con el valor de la variable explicativa y se estima a partir de datos que se encuentran dentro de una determinada ventana alrededor de X. Solo las observaciones dentro de la ventana de suavizado se utilizan para estimar los coeficientes del polinomio (Johannes Ledolter, 2013).

La regresión polinomial local es una generalización de suavizado de la media local, la cual se puede utilizar para estimar la densidad de una distribución. Además, se ajusta a un polinomio local de p-ésimo orden y sus cálculos son naturalmente más complejos pero los suavizados polinomiales tienen mejores propiedades estadísticas.

Para esta investigación se analizó el impacto de implementar al menos una intervención estatal por la Unión europea en tres escenarios diferentes. En el primer escenario se analizará el cambio promedio en las exportaciones peruanas en el periodo 2012-2021 a nivel producto (uva, mango, arándano, palta) por la implementación de al menos una política proteccionista por parte del importador, en el segundo se muestra el impacto con el que las empresas exportadoras a nivel micro, pequeñas, medianas y grandes se verán afectadas por el incremento de al menos una barrera implementada por la unión europea y, por último, impacto sobre los costos de exportación de la agroexportadora Alcoaxarquia Perú.

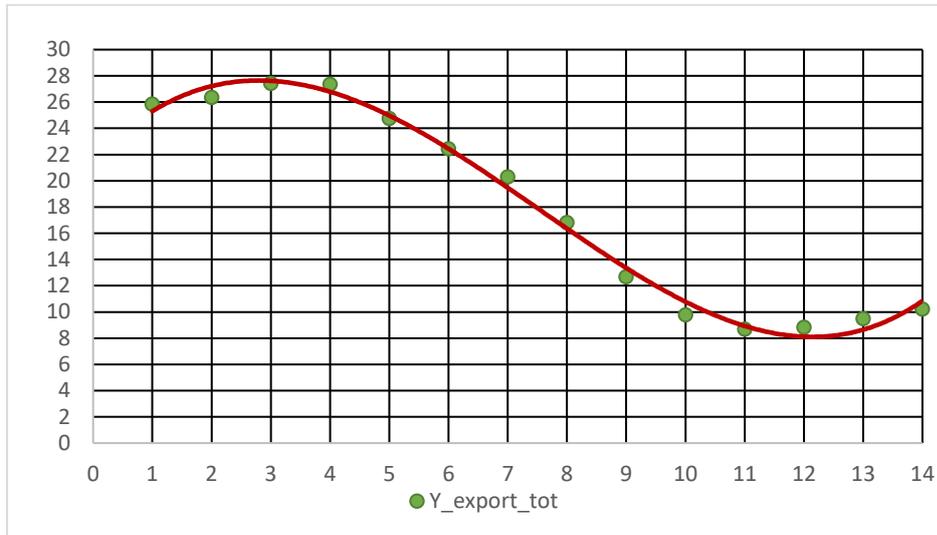
Usamos la información de la GTA data para definir a nuestra primera variable que representa el número de intervención implementada entre el país de destino (Unión europea) y el país de origen (Perú) que afecta a los productos uvas, mangos, arándanos y palta en el periodo 2012-2021 mensualmente. Del mismo modo usamos la data de Veritrade para definir a nuestra segunda y tercera variable, que son millones de kilogramos exportados y cantidad de empresas exportadoras peruanas respectivamente. Finalmente, se utilizó la data de la empresa Alcoaxarquia para definir la variable de costos de exportación.

2.5 Resultados

El gráfico 1 muestra la relación y el impacto que existe entre el incremento de al menos una barrera proteccionista implementada por los países de la unión Europa en el periodo 2012 al 2021 mensualmente para los productos uva, mango, arándano y palta (Representado en el eje x) sobre las exportaciones peruanas representadas en millones de kilogramos exportados (representado en el eje Y). Claramente se muestra que, existe una relación significativamente negativa entre nuestras variables, ya que se observa que a mayores barreras proteccionistas implementadas por la unión europea hay una caída de las exportaciones peruanas.

Figura 1

Barreras proteccionistas y millones de kilogramos exportados



Nota. Global Trade Alert (GTA all data). Elaboración propia (2022).

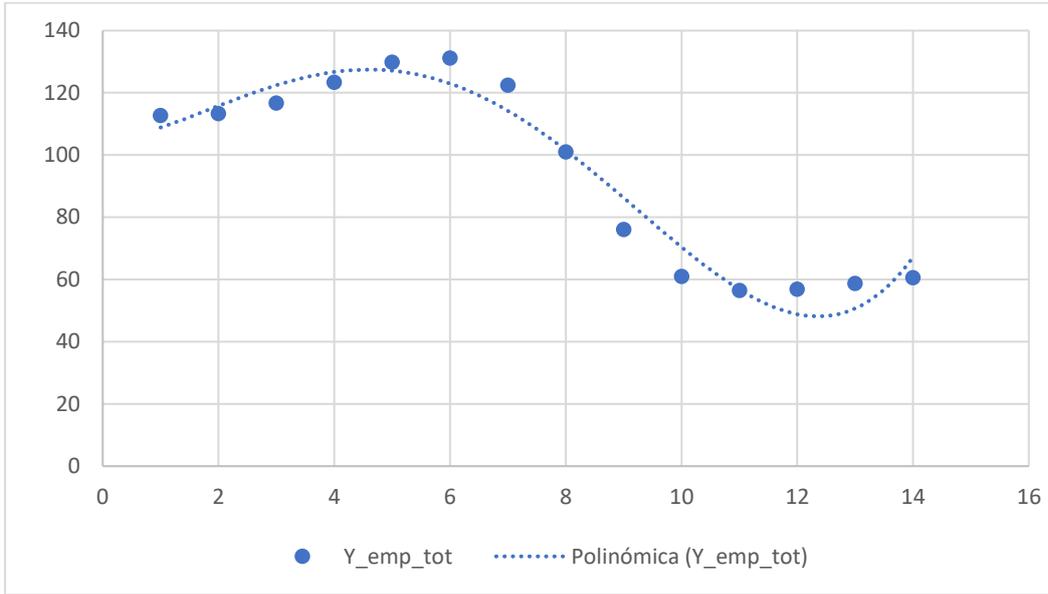
De forma más detallada, si se incrementan de 0 a 5 barreras proteccionistas en un mes, no se observa ningún impacto sobre las exportaciones ya que se mantienen y no caen, pero al incrementar de 6 a 9 barreras proteccionistas en un mes las exportaciones tienen una considerable caída y se verán afectadas las empresas agroexportadoras. Pasar de 5 a 6 barreras implementadas se deja de exportar 2 millones de kg de fruta en un mes, asimismo pasar de 7 a 8, de 8 a 9 y de 9 a 10 barreras implementadas se reduce en 4000 toneladas las exportaciones peruanas respectivamente.

Implementar 10 barreras proteccionistas en un mes tiene como efecto que las exportaciones caigan en un 69% con respecto al promedio total exportado de fruta (26 mil kg). Asimismo, a manera de análisis, observamos que implementar de 4 a 5, de 5 a 6 y de 6 a 7 barreras proteccionistas en un mes disminuye en un 7% a las exportaciones con respecto al promedio mensual e implementar de 7 a 8 barreras proteccionistas en un mes disminuye en un 15% a las exportaciones con respecto al promedio mensual.

A partir del incremento de 10 barreras en adelante se llega a un punto en donde ya no importa la cantidad de barreras que se incrementen ya que van a existir empresas agroexportadoras grandes que se sostengan en el tiempo y sepan superar estas barreras sin representar ninguna caída de las exportaciones, esto debido a que las empresas más sofisticadas crearán estrategias o planes de contingencia para disminuir y enfrentar estas barreras. Ante este plan para contrarrestar problemas que se pueden presentar en el futuro, las grandes empresas logran superarlas reflejándose en un ligero incremento de las exportaciones, por lo que obtendremos una significancia positiva a partir de la barrera 14.

Figura 2

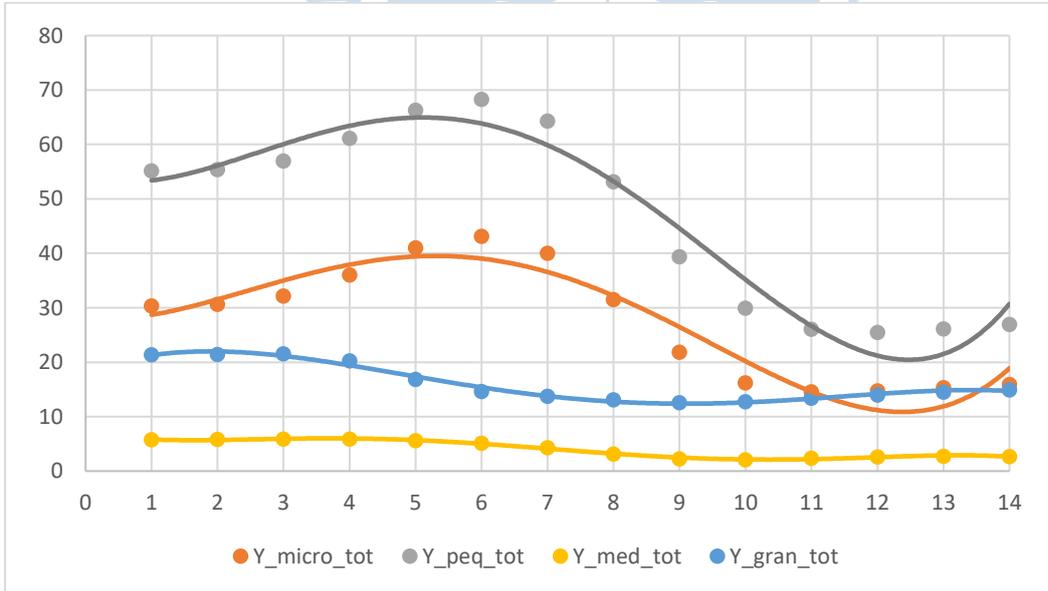
Barreras proteccionistas y total de empresas agroexportadoras peruanas



Nota. Global Trade Alert (GTA all data), veritrade. Elaboración propia (2022).

Figura 3

Barreras proteccionistas y cantidad de empresas agroexportadoras peruanas desagregado



Nota. Global Trade Alert (GTA all data), veritrade. Elaboración propia (2022).

Los gráficos 2 y 3 muestran la relación entre el número de empresas agroexportadoras peruanas (Representada en el eje Y) y las barreras proteccionistas (Representada en el eje X). Ambos gráficos representarán el comportamiento de la competencia de las agroexportadoras peruanas clasificadas en micro, pequeñas, medianas y grandes empresas.

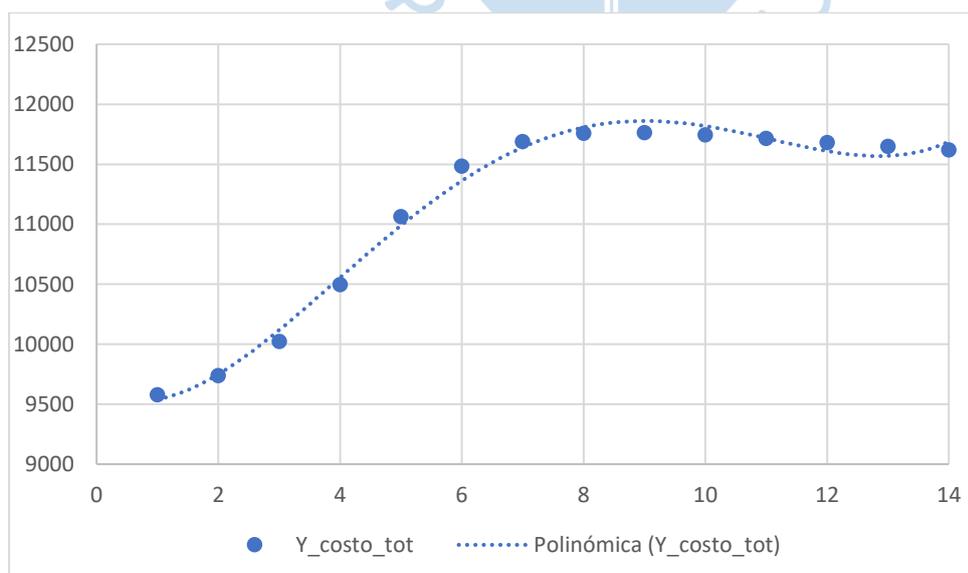
El gráfico 2 muestra una relación general significativamente negativa, ante el incremento de al menos una barrera proteccionista la cantidad total de empresas exportadoras peruanas disminuye. De manera más detallada, implementar de 0 a 5 barreras proteccionistas no afecta a la cantidad de agroexportadoras en el mercado, pero al pasar de 6 a 14 barreras proteccionistas vemos que hay una caída mensual de 60 empresas agroexportadoras.

El gráfico 3 muestra el impacto entre el incremento de al menos una barrera proteccionista sobre las empresas exportadoras clasificadas por sus ventas anuales en unidades positivas tributarias (UIT), siendo las microempresas con ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT, pequeñas empresas con ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT, mediana empresa con ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT y finalmente grandes empresas con montos superiores a las 2300 UIT.

Como resultado del gráfico 2 se muestra que las pequeñas empresas son las de mayor volumen y las medianas empresas son las de menor volumen en el Perú. Finalmente se obtiene que las micro empresas tuvieron la mayor caída del 75%, las pequeñas empresas tuvieron una caída del 69%, las medianas empresas tuvieron una caída del 50% y, por último, las grandes empresas tuvieron la menor caída del 28% ante el incremento de al menos una barrera proteccionista.

Figura 4

Barreras proteccionistas y costos de exportación



Nota. Alcoaxarquia Perú S.A.C. Elaboración propia (2022).

El gráfico 4 muestra el impacto del incremento de al menos una barrera de exportación sobre los costos de exportación de una empresa agroexportadora. Como resultado se obtiene que el incremento de los costos se da de manera inmediata ante el incremento de al menos una barrera, ya que el efecto negativo se muestra desde la implementación de la primera barrera proteccionista, es decir, los costos pasan de \$9500 hasta \$10,000 por el incremento de una barrera proteccionista.

2.6 Alternativas de Solución

- Los gobiernos deben asegurar que los padrones, normas y reglamentos técnicos no constituyan obstáculos injustificados al comercio. Dentro de este marco, se debe armonizar las normas técnicas, regularizar procedimientos de evaluación de la conformidad y sancionar a los países que incumplan.
- Mejora en el acceso financiero y soluciones de crédito, el cual debe caracterizarse por su sofisticación y responsabilidad en la cobertura de crédito de origen público, colocando en marcha mecanismos que incentiven a todos los bancos a aportar ayuda financiera a las empresas que operan en el comercio exterior y apartir de esto incentivar una competencia entre las entidades bancarias, que se traduzca en una menor tasa de interés para la empresa de comercio exterior.
- Promover programas para potenciar el conocimiento empresarial relacionado al comercio exterior, aduanas y mercado internacional; y que sea de difusión hacia las empresas exportadoras, a través de convenios para capacitar a su personal. Los principales temas que se deben tener en cuentas son: información de mercado, información competitiva, operaciones en el extranjero e información normativa.
- Crear alianzas sectoriales, es decir, un esfuerzo coordinado para reducir las barreras privadas y otros elementos de los mercados globales dentro de un sector específico de producción. La presión puede ser a nivel interno en el país de origen o en el país de Destino con un esquema estructurado, la misma deberá estar sustentada en los siguientes niveles: económica, impactos al sector y posiciones de riesgo (Antonio F. Fletcher C,2019).
- Establecer un mecanismo justo transparente y eficaz para la solución de controversias entre los países. Se propone diseñar medios para facilitar y fomentar el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas.
- Examinar maneras de profundizar las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas Compensatorias de la OMC. (Antonio F. Fletcher C,2019).
- Crear un acercamiento al país de destino de forma combinada entre el Exportador, el Importador y una autoridad del país de origen, para crear y efectuar un plan de acciones a realizar en diferente áreas política, abastecimiento, relaciones públicas, diplomáticas y otras acciones generales de los casos y situación a resolver

Conclusiones

Mediante este estudio se logró evidenciar que la implementación de medidas proteccionistas, generan una barrera que reduce la competitividad de las empresas exportadoras; reflejado en los altos estándares y parámetros de calidad, que cada vez se tornan más estrictos. Estas barreras no arancelarias han ido en aumento haciendo más restringido el acceso a estos mercados; pese a que las barreras arancelarias han sido reducidas. "Estudios" demuestran que los países desarrollados vienen utilizando estas medidas restrictivas como estrategia para proteger su mercado nacional y obstaculizar la libre competencia frente al ingreso de países en desarrollo, quienes vienen incrementando a gran escala sus exportaciones.

El análisis a través del método empírico para los principales productos agrícolas de exportación del Perú (uva, mango, arándano y palta) en el periodo 2012 al 2021, evidencia objetivamente que el incremento de las medidas proteccionistas por parte de los países desarrollados disminuye significativamente la oportunidad de crecimiento, frente a un mercado internacional, de las micro y pequeñas empresas agroexportadoras de países en desarrollo, como Perú. Sin embargo, aquellas que logran superar estas barreras y sostenerse en el tiempo, son en mayor proporción las medianas y grandes empresas.

El resultado de esta investigación nos permite demostrar que el incremento de medidas proteccionistas supone un mayor esfuerzo e inversión de las empresas para su cumplimiento y conseguir superarlas. Asimismo, este esfuerzo adicional se verá reflejado directamente en el precio final hacia el comprador extranjero; reduciendo la competitividad frente a otras empresas exportadoras del mercado internacional. A largo plazo, el efecto que traerá consigo a las micro y pequeñas empresas, será la dificultad en cubrir costos elevados, y en mantener la sostenibilidad de sus operaciones de exportación; incluso estos costos podrían llegar a superar su rentabilidad estimada, dado que el impacto de las exportaciones en el flujo de inversión no se refleja de manera inmediata, sino en forma gradual.

Frente a esta situación, es importante que se implemente una integración entre las economías, ya que cada vez las naciones tratarán de imponer estándares superiores que puedan afectar al comercio a corto plazo. Por tal motivo Perú necesita una estrategia y plan de contingencia por parte de las autoridades competentes, con la finalidad de mejorar la calidad de alimentos a nivel nacional, normas de etiquetado, armonización de técnicas estándares y concienciación sobre los parámetros de calidad a seguir. La armonización de las normas técnicas debe ser altamente fomentadas entre las principales naciones exportadoras e importadoras para que estas medidas no puedan ser una barrera comercial.



Lista de referencias

- Bauerschmidt,A., Sullivan,D. y Gillespie, K. (1985). *Common factors underlying barriers to export: Studies in the U.S. paper industry*
- Fugazza, M. y Maur, J. (2007). *Non-tariff barriers in CGE models: How useful for policy?*
- Global Trade Alert (2021). *Data and methodology*. Recuperado de <https://www.globaltradealert.org/>
- Hakan Altıntas,M. y Tokol, T. (2007). *The effects of export barriers on perceived export performance An empirical research on SMEs in Turkey*
- Hoekman B., & Nicita, A. (2011). *Trade policy, trade costs , and developing country trade*. *World Development*, 39(12), 2069–2079
- Hurtado Ayala, A., y Castillo Caicedo, M. (2013). *Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*. *Revista Escuela De Administración De Negocios*, (75), 38–55.
- INDECOPI (2021). *Dumping, subsidios y barreras al comercio*. Recuperado de <https://www.indecopi.gob.pe/>
- Jongwanich, J. 2009. The impact of food safety standards on processed food exports from developing countries. *Food Policy.*, 34: 447-457.
- Kinzius, L., Sandkamp, A. y Yalcin, E. (2019). *Trade protection and the role of non-tariff barriers*
- Ledolter,J. (2013). *Local Polynomial Regression: A Nonparametric Regression Approach*
- Leonidou L. C., (2004). *An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development*
- Leonidou L. C., (1995). *Empirical Research on Export Barriers: Review, Assessment, and Synthesis*
- Vijith Krishnan, k. (2016). *Impact of non-tariff barriers on Indian exports: An econometric analysis*



Apéndices

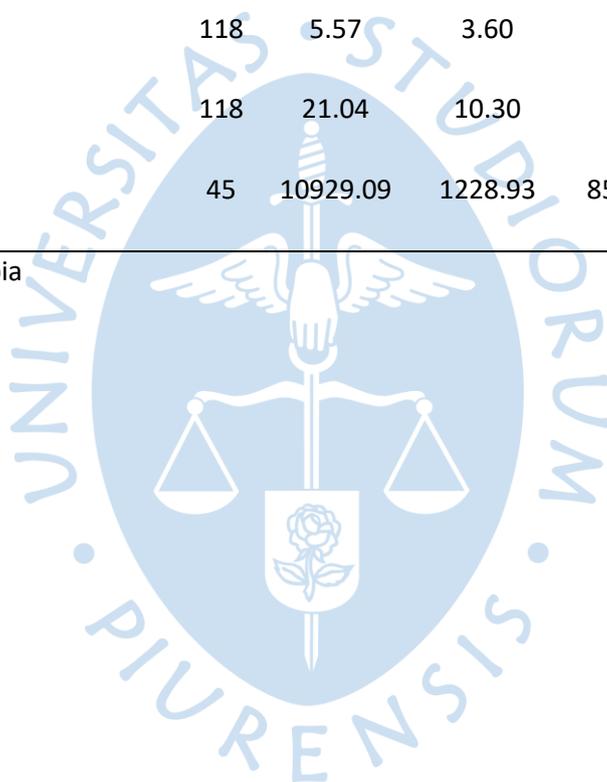




Apéndice A. Estadísticas descriptivas

Variables	Obs	Media	Desv. Est.	Min	Max
Barreras proteccionistas al comercio	118	4.55	8.67	0	53
Millones de kilogramos exportados	118	25.19	13.87	2	60
Total de empresas agroexportadoras	118	113.73	58.14	12	254
Microempresas	118	31.73	24.02	4	95
Pequeñas empresas	118	55.39	27.63	4	113
Medianas empresas	118	5.57	3.60	0	14
Grandes empresas	118	21.04	10.30	4	47
Costos de exportación	45	10929.09	1228.93	8575.62	12907.75

Nota. Elaboración propia



Apéndice B. Resultados estimados

Nro Barreras proteccionist as	Mill. Kg. exportad os	Total empres as	Microempres as	Pequeñ as empres as	Median as empres as	Grandes empres as	Costos de exportaci ón
1	26	116	30	55	5	20	9500
2	27	117	32	57	5	20	9500
3	28	118	33	59	5	21	10000
4	29	121	34	60	6	20	10000
5	24	125	40	63	6	19	10500
6	22	120	40	65	5	18	10500
7	20	119	39	63	4	17	11000
8	16	100	30	54	4	16	11000
9	12	80	21	40	4	15	11500
10	10	60	18	30	4	15	11500
11	8	57	15	25	4	16	12000
12	9	58	10	20	3	16	12000
13	10	59	10	20	3	17	12500
14	11	60	14	39	5	17	12500

Nota. Elaboración propia