

UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES



“LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS COMO PROBLEMÁTICA PARA LA EXPORTACIÓN DE ACEITE DE OLIVA DE LAS MYPESFORMALES DE LA REGIÓN TACNA, 2015”

TESIS PRESENTADA POR:

BACHILLER ANA PAOLA CALDERÓN RAMOS

PARA OPTAR EL TÍTULO ACADÉMICO DE:

LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**TACNA – PERÚ
2016**

DEDICATORIA

A Dios, por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis abuelos Juan y Rosaura, por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académica, como de la vida, por su incondicional apoyo, amor invaluable y por ser mi ejemplo de perseverancia.

A mis hermanos, Enzo, Paolo y Nayelli, por siempre escucharme, aconsejarme y ser mis mejores amigos, para que vean en mí una motivación en su vida profesional.

A mi papá Javier por su impulso a imponerme y resolver nuevos retos; y demás familiares por su impulso, contribución motivacional y consejos.

AGRADECIMIENTO

A mi segundo hogar, la Universidad Privada de Tacna, a la Facultad de Ciencias Empresariales y la Escuela de Administración de Negocios Internacionales, por haberme adoptado estos 5 años de mi formación profesional.

Quiero agradecer a cada una de las personas que contribuyeron con la realización del presente trabajo, en especial a los docentes y amigos que me dieron sus aportes y apreciaciones contribuyendo decididamente a la culminación del mismo.

CONTENIDO

	Pág.
CARATULA	1
DEDICATORIA	2
AGRADECIMIENTO	3
INDICE DE CONTENIDOS	4
RESUMEN.....	7
ABSTRACT	8
INTRODUCCIÓN.....	9
ASPECTOS GENERALES: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
A. Descripción de la realidad problemática	10
B. Formulación del problema	12
a. Problema General	12
b. Problemas Específicos	12
C. Objetivos de la Investigación.....	12
a. Objetivo General	12
b. Objetivos Específicos	12
D. Justificación, importancia y alcance de la investigación	13
a. Justificación de la investigación.....	13
b. Importancia de la investigación	14
c. Alcances de la investigación.....	15

CAPITULO I: MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes relacionados con la investigación	17
1.2. Base Teórica.....	22
1.2.1. Teoría de los aranceles.....	22
1.2.2. Teoría de las Barreras no arancelarias	23
1.2.3. Teoría de las exportaciones de productos agroindustriales del Perú.....	25
1.2.4. Teoría de las mypes en Perú	26
1.3. Marco conceptual	29
1.3.1. Arancel.....	29
1.3.2. Barreras no arancelarias	29
1.3.3. Comercialización.....	30
1.3.4. Exportación.....	30
1.3.5. Comercio internacional	30
1.3.6. Consorcios	31
1.4. Elaboración de Hipótesis	31
1.4.1. Hipótesis General.....	31
1.4.2. Hipótesis Específicas	31
1.5. Definición y Operacionalización de variables	32

CAPÍTULO II: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

2.1. Tipo de investigación	33
2.2. Nivel de investigación	33
2.3. Diseño de investigación	33
2.4. Población de la investigación.....	33

2.5. Instrumento de la investigación.....	34
2.6. Ámbito de la Investigación	34
2.7. Técnicas de procesamiento de datos.....	34

CAPÍTULO III: RESULTADO Y DISCUSION

3.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros y gráficos.....	35
3.2. Presentación de resultados.....	35

CAPITULO IV: CONTRASTE DE HIPÓTESIS

4.1. Planteamiento de la hipótesis	74
4.2. Discusión de resultados.....	76

CONCLUSIONES.....	77
-------------------	----

SUGERENCIAS.....	78
------------------	----

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	80
---------------------------------	----

ANEXOS	82
--------------	----

Matriz de Consistencia.....	83
-----------------------------	----

Instrumento de investigación	84
------------------------------------	----

RESUMEN

El presente trabajo relacionado a las barreras no arancelarias que enfrenta el sector de las mypes formales de la región Tacna, ha permitido conocer de forma detallada los esfuerzos que hacen para lograr una presencia en el mercado internacional, mediante la exportación de su producto, aceite de oliva. A pesar que la región Tacna representa la segunda productora de aceite de oliva en el Perú, lamentablemente, la exportación de este producto, presenta diversas limitaciones, siendo quizás las más importantes las derivadas de la imposición de barreras no arancelarias.

El objetivo de la investigación es describir las barreras no arancelarias de aplicación más frecuente por los exportadores de productos agroindustriales, sobre todo de aceite de oliva, en tal sentido, al concluir la investigación seafirma la hipótesis principal, la misma que demuestra la existencia de evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, nivel de significancia del 5% para afirmar que el P-valor es menor al nivel de significancia 5%, se concluyó el rechazo de la hipótesis nula (H_0). Por tanto, se logra demostrar que: Existe una relación significativa entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las mypes formales de la Región Tacna, la exportación de aceite de oliva.

Las conclusiones y estimaciones establecen que, por la creciente imposición de las barreras no arancelarias, la protección nominal externa e interna continúa relativamente alta y representa una dificultad.

Palabras clave: Barreras no arancelarias, comercio internacional, sector agroindustrial, mypes formales, aceite de oliva

ABSTRACT

This work related to non-tariff barriers facing the sector of formal mypes of the Tacna region, has revealed in detail the efforts made to achieve a presence in the international market by exporting their product, oil olive. Although the Tacna region represents the second largest producer of olive oil in Peru, unfortunately, the export of this product has several limitations, being perhaps the most important arising from the imposition of non-tariff barriers.

The objective of the research is to describe the most common for exporters of agroindustrial products non-tariff barriers to implementation, especially olive oil, in that sense, the conclusion of the investigation, the main hypothesis is stated, it demonstrates the existence of statistical evidence to a confidence level of 95%, a level of significance of 5% to assert that the P-value is less than the significance level of 5%, the rejection of the null hypothesis (H_0) was concluded. Therefore, it can show that: There is a significant relationship between non-tariff barriers as problems that hinder the formal mypes of the Tacna Region, export of olive oil.

The conclusions and estimates state that, by the growing imposition of non-tariff barriers, external and internal nominal protection remains relatively high and represents a difficulty.

Keywords: Non-tariff barriers, international trade, agribusiness, formal mypes, olive oil

INTRODUCCION

Las empresas con vocación exportadora se enfrentan a un contexto de negocios que, presentan barreras a exportar altas y variadas lo que impone altos costos para las Mypes sobre todo en países en vías de desarrollo como los latinoamericanos. Esto hace que las pequeñas empresas perciban que el comercio exterior las excluye y que el esfuerzo exportador sea una actividad frustrante. Esto es una gran limitante para la prosperidad en los países ya que las Mypes son la mayoría de las empresas y unas grandes generadoras de empleo tanto en Latinoamérica como en otras regiones.

En el Perú, en específico en la Región Tacna, son las pequeñas empresas las que mejor se adaptan a los cambios constantes de las preferencias del consumidor y a las barreras a la exportación, pero como a todo actor del comercio internacional, también se le presentan restricciones, siendo para estas, las más difíciles de enfrentar, las barreras no arancelarias. Analizaremos si estas representan una problemática para la exportación de aceite de oliva.

La metodología que se utiliza en el estudio consiste, en primer lugar, en revisar documentos y trabajos previos que se tomaron en consideración del problema de los obstáculos no arancelarios para diferentes regiones y productos. En segundo lugar, se realizará una encuesta al personal gerencial de las mypes consideradas en el estudio, que se encargan de las controversias más relevantes que tienen dentro la función de exportación de su producto. En tercer lugar y finalmente, se tomarán las respuestas del cuestionario y se relacionan al problema presentado, situación que permite precisar que al cumplirse con la rigurosidad de la investigación propuesta se corroboró la hipótesis planteada para el presente trabajo.

LA AUTORA

ASPECTOS GENERALES PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

A. DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

La tendencia mundial actual en la demanda del consumidor final en el sector agroindustrial de alimentos va incrementando, ya que favorece el crecimiento de productos especializados (*specialties*) frente a los no procesados o sin distintivos de calidad. Es así como las exportaciones agrícolas se han diversificado significativamente en las dos últimas décadas, particularmente hacia los productos frescos y procesados de alto valor (productos listos para consumir, funcionales o con certificaciones de calidad), impulsados principalmente por los cambiantes gustos de los consumidores y otras razones como avances productivos, tecnológicos y de logística.

Una mype exportadora tiene que enfrentar diversas barreras para acceder al mercado internacional. Por un lado, están los requisitos arancelarios y no arancelarios, estos últimos referidos a normas técnicas como las de etiquetado y en el caso de alimentos, normas de inocuidad (seguridad en los alimentos o *food safety*), certificaciones, entre otros. Estas y otras barreras incrementan los costos de las mypes formales exportadoras y pueden llegar a desincentivar las transacciones excluyendo a algunos de los beneficios del comercio internacional. Generalmente las empresas excluidas son las pequeñas, a pesar de su importancia económica y social en los países.

En el contexto de la Región Tacna, se aprecia la existencia de mypes formales consideradas en la lista de principales exportadoras, quienes se dedican a la producción de aceite de oliva. Durante la realización del proceso de exportación de su producto se han encontrado con diferentes medidas restrictivas propias del comercio, siendo las barreras no arancelarias, para

estas mypes en ocasiones, un impedimento para que estas aprovechen el potencial que tienen para exportar, presentándose con un buen producto. Por ejemplo, si bien la necesidad de registrarlos productos agroindustriales no es en sí misma una barrera arancelaria al comercio, los costos que el cumplimiento genera, disuaden y complican las exportaciones al encarecer un producto que pretende ingresar a otros países, especialmente en el caso de las pequeñas y medianas empresas exportadoras. Aún cuando se trata de un costo que deberían asumir los importadores, naturalmente se produce un traspaso de este cargo a los exportadores, quienes podrían ver suspendidos sus envíos de no acceder al pago. En cuanto a la utilización de patrones de calidad, es preciso explicar que la comercialización de productos agroindustriales se encuentra regulada por normas de calidad que exigen la clasificación de estas antes de su distribución en el mercado, con la finalidad de asegurar la identidad y calidad entre los productos del mercado interno y los importados, de manera tal que estos estén acordes a las expectativas de apariencia y calidad de los consumidores.

Por tanto, las barreras no arancelarias representan el mayor porcentaje en el desarrollo de su actividad; dentro del problema que se puede observar para realizar la internacionalización, inicia en las mismas Mypes, pues para poder exportar su producto deben ser competitivos en precio y calidad, ofrecer un valor agregado, cumplir con volumen, especificaciones, contratos y condiciones que le solicite el país de destino o el importador, lo cual no todas las mypes formales pueden realizar, lo cual genera una competencia desleal frente a otros exportadores. Además aunque el mismo proceso de una obtención de licencia para la exportación, se dé dentro de un plazo razonable, la negativa a la aprobación de estas por razones y obstáculos no justificados provoca un retraso en el proceso, lo cual genera costos para los exportadores, discrecionalidad, lentitud y daño de mercancías.

B. FORMULACION DEL PROBLEMA

a. PROBLEMA GENERAL

¿Existe relación entre las barreras no arancelarias y la problemática de exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la Región Tacna?

b. PROBLEMAS ESPECÍFICOS

- ¿Cuál es el tipo de barreras no arancelarias que caracteriza a las exportaciones de aceite de oliva?
- ¿Cuál es la influencia de las barreras no arancelarias frente a la exportación del aceite de oliva que prevalece en la Región Tacna?

C. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

a. OBJETIVO GENERAL

Analizar y establecer el impacto de las barreras no arancelarias como problemática en el proceso de exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la Región Tacna, para medir la implicancia y los efectos de estos resultados en el comercio internacional de este producto.

b. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar y describir las barreras no arancelarias que limitan o dificultan la exportación de aceite de oliva.

- Determinar la influencia y las barreras no arancelarias que limitan o dificultan la exportación de aceite de oliva para analizar las medidas correctivas que se deben tomar durante el proceso de exportación de este producto.

D. JUSTIFICACIÓN, IMPORTANCIA Y ALCANCE DE LA INVESTIGACIÓN

a. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La presente tesis permite dar a conocer la realidad que las medianas y pequeñas empresas enfrentan al querer adentrarse al proceso de exportación de sus productos, mediante el estudio y análisis de tres mypes agroindustriales de la Región Tacna.

La creciente globalización de los mercados, así como crea oportunidades para incursionar en nuevos mercados extranjeros, también trae consigo diferentes dificultades, como por ejemplo, del marco legal, en este caso las barreras no arancelarias, lo cual obliga a las mypes formales, en algunas ocasiones a desistir de a ser exportadores, y así, cada vez menos competitivas.

En la actualidad dada la dinámica del modelo económico impuesto en el mercado, producto de la globalización y del liberalismo económico, las medidas no arancelarias han retomado su importancia, aun cuando se hace difícil determinar sus efectos sobre las importaciones y exportaciones. Esto, debido a que las barreras no arancelarias son menos visibles, y con frecuencia resultan más costosas que muchos aranceles.

De esa manera, identificarlas barreras no arancelarias que tienen impacto en una pequeña empresa, para comprender su naturaleza, procesos de aplicación y efectos de las mismas en el proceso de exportación de un producto representa una tarea que adquiere relevancia. Pues, el conocimiento de los aspectos que caracterizan la situación existente de las barreras no arancelarias en una mype, permitirá el diseño de estrategias para combatir las prácticas restrictivas y proteccionistas que encontramos dentro de la estructura del comercio.

Los resultados de la investigación hacen posible la obtención de datos empíricos que fundamentan las condiciones comerciales más favorables para las mypes formales exportadoras de aceite de oliva de la Región Tacna. A través del estudio, se contribuye decididamente con los conocimientos académicos en el eje de la economía empresarial y exportadora que se constituye en una de las áreas de aplicación que desarrollan los profesionales en Negocios Internacionales.

En el contexto práctico, el estudio permite aplicar las herramientas de investigación, que sean necesarias a fin de garantizar los resultados a los que se llegue, recordando que estará siempre dispuesto a lograr mejora en relación a la exportación del aceite de oliva de producen las medianas y pequeñas empresas.

b. IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

La importancia de este estudio radica, principalmente, para los actores directos del comercio en conocer las limitaciones que pueden enfrentar en el momento de acceder a algún mercado, sobre todo los que pueden enfrentar las mypes del sector agroindustrial, el cual representa actualmente uno de los rubros con más crecimiento comercial a nivel mundial, y que dentro de su crecimiento empresarial y

comercial, se ven frenadas por barreras como son las restricciones específicas al propio comercio, recargas sobre las importaciones, las normas y procedimientos aduaneros y administrativos de cada país, aún cuando la mayoría de estos controles son legítimos, la manera en que se aplican, sin duda agravan las dificultades que incumben a las transacciones comerciales de los diferentes rubros, dentro de las que cabe destacar las barreras al comercio como son: medidas sanitarias y fitosanitarias; políticas de importación, medidas de protección del medio ambiente; obstáculos técnicos; políticas públicas discriminatorias; productos especiales (aquellos asociados a materias como la seguridad nacional); y otros.

Se espera contribuir a la comprensión y explicación de la importancia de la investigación de las restricciones que existen dentro del comercio internacional a través de los resultados que emerjan de la investigación propuesta, considerando que la Administración de Negocios Internacionales tiene por finalidad el conocimiento permanente de los procesos de internacionalización y comercialización a nivel empresarial.

Por otra parte queda esclarecido que el ámbito de los Negocios Internacionales requieren de tender puentes sólidos y lograr las garantías necesarias en virtud de aquellas empresas que aspiran a mostrar su producto a costa del riesgo financiero y a costa de la competencia muchas veces desleal en el mercado internacional.

c. ALCANCES EN LA INVESTIGACIÓN

Los alcances de la tesis se basan en la determinación de las barreras no arancelarias y medir su relación con la exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la Región Tacna. Los beneficios que ofrece

la investigación son de aspecto social, educativo y cultural porque la investigación queda como antecedente para futuras investigaciones y además nos brinda una realidad actual de las Mypes del sector agroindustrial de la provincia de Tacna y demás empresas del Perú productores del aceite de oliva para tomar medidas de identificación y solución al problema.

CAPITULO I MARCO TEORICO

1.1. ANTECEDENTES DEL ESTUDIO

Trujillo (2000) en su tesis: *Acciones colectivas de pequeñas y medianas empresas para superar las barreras del comercio exterior: Consorcios de exportación de alimentos en Argentina*, tiene entre sus principales conclusiones:

- Las empresas con vocación exportadora se enfrentan a un contexto de negocios que, con frecuencia, envía mensajes contradictorios: Por un lado, el mensaje promueve la globalización, la internacionalización y el aumento de las exportaciones. Por otro lado, las barreras a exportar son altas y variadas lo que impone altos costos para las PyMEs sobre todo en países en vías de desarrollo como los latinoamericanos. Esto hace que las pequeñas empresas perciban que el comercio exterior las excluye y que el esfuerzo exportador sea una actividad frustrante. Esto es una gran limitante para la prosperidad en los países ya que las PyMEs son la mayoría de las empresas y unas grandes generadoras de empleo tanto en Latinoamérica como en otras regiones.
- Sólo las empresas que mejor se adaptan a los cambios constantes de las preferencias del consumidor y a las barreras a la exportación son los que logran el éxito comercial. Algunas PyMEs han demostrado tener capacidad de adaptación y están en un creciente proceso de internacionalización, incrementando cada vez más su participación en el mercado externo.

Tello (2008) en su tesis *Barreras No Arancelarias y Protección Externa e Interna de los Productos Transables Agropecuarios: El Caso del Perú, 2000-2008*, resume que, luego de presentar evidencias sobre el cambio en la composición de las barreras al comercio y de la estructura del sector transable de la economía Peruana, el presente trabajo usando la metodología de Bradford (2003) estima el grado de protección nominal externo (que limita a las exportaciones) e interno (que protege al mercado interno) que origina las barreras comerciales no arancelarias para una muestra de 20 partidas del sector transable agropecuario y pesquero peruano en el período 2000-2008. Las estimaciones sugieren que a pesar de que los aranceles nominales que enfrentan los productos de exportación e importación del Perú son relativamente bajos, por la creciente imposición de las barreras comerciales no arancelarias, la protección nominal externa e interna continúa relativamente alta, siendo el grado de protección nominal externo mayor que el interno.

Paiz (2009) en su tesis, *Barreras no arancelarias para el comercio internacional de productos del complejo oleaginoso*, al principio resume que, para definir bien una estrategia de comercialización, tanto una empresa como un país deben tener en claro en qué mercado van a realizar su actividad. Uno de los elementos fundamentales es conocer las normas de comercialización que gobiernen las exportaciones e importaciones de productos.

Dentro de los mecanismos más frecuentes utilizados por los países para proteger su mercado interno, pueden nombrarse las barreras no arancelarias (BNA). Se denomina BNA a todas las disposiciones, normas y prácticas aplicadas en el comercio internacional que no son aranceles y que alteran, aunque sea de manera indirecta, los precios o cantidades que se comercializan de los productos.

Tello (2007) en su tesis, *Las restricciones no arancelarias: Los reglamentos técnicos y su impacto en el Comercio peruano*, concluye en puntos importantes tales como,

- Las diferentes investigaciones y teorías hechas sobre el tema, no dan un único resultado sobre los reglamentos técnicos, estos pueden ser tanto beneficiosos como perjudiciales para el comercio. Sin embargo, hay poca evidencia empírica que los países menos desarrollados vean facilitado el comercio al aplicarse los reglamentos técnicos tanto en el país importador o exportador, así como si los reglamentos fueran compartidos.
- Los reglamentos técnicos representan más del 60% del total de Restricciones no arancelarias que se le imponen al Perú, estos reglamentos son relativamente más importantes (en magnitud) para ciertos sectores en particular, Textiles, Prendas de Vestir y productos Agrícolas manufacturados y no manufacturados.

Gutiérrez (2002) realizó la investigación *Las Trabas No Arancelarias en el Comercio Bilateral Agroalimentario entre Venezuela y Colombia*, con el propósito de identificar las trabas no arancelarias al comercio bilateral agroalimentario tomando en cuenta la opinión de actores claves del proceso y discutir sobre las posibles soluciones e intervenciones públicas y privadas tomando la opinión de un grupo de expertos en materia de integración internacional.

La metodología utilizada en el estudio consistió, en primer lugar, en revisar documentos y trabajos previos que tomaron en consideración el problema de los obstáculos no arancelarios. En segundo lugar, se realizó una entrevista al personal del Ministerio de Producción y Comercio de Venezuela que se encarga de lo relacionado con los denominados “asuntos puntuales”, esto es, de las controversias más relevantes que tienen en la mesa de discusión, tanto Colombia como Venezuela. En tercer lugar, se aplicó un cuestionario a

un grupo de informantes calificados compuesto por funcionarios públicos de alto nivel participantes activos del proceso, investigadores y consultores. El estudio concluye que la inestabilidad y volatilidad de las economías se convierte en la principal traba no arancelaria más importante al comercio bilateral agroalimentario. La consecuencia inmediata de la pérdida de competitividad es la introducción de medidas restrictivas que violan la institucionalidad en la zona de libre comercio. Por ende, se hace necesario como una condición de partida para revitalizar la integración andina en general lograr la estabilización de las economías y retomar la senda del crecimiento sostenido en un marco de estabilidad de precios y del tipo de cambio real.

Dugarte (2010) en su tesis *Las trabas no arancelarias y los conflictos comerciales en la Comunidad Andina*, en lo que respecta a la incidencia de las trabas no arancelarias en la generación de conflictos surgidos en el seno de la Comunidad Andina, el análisis de los datos afirma las siguientes conclusiones:

- En primer lugar, las trabas de gravámenes y restricciones adquirieron la forma de las siguientes medidas: Cupos de Importación, Pago de derechos Ad valoren %, Licencias Previas, Suspensión y/o prohibición de importaciones, aplicación de gravámenes, No autorización de descargas, Monopolio del Estado, Requisitos de etiquetado y Certificados sanitarios.

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

- En segundo lugar, las medidas de Salvaguarda, a diferencia de las de Gravamen, estuvieron dirigidas a la comercialización de productos no alimenticios. Es decir, que mientras los gravámenes se aplicaron mayoritariamente al comercio de productos alimenticios, las de salvaguarda se aplicaron al mercadeo de productos no alimenticios.

De la misma forma, el país que más recurrió a este mecanismo de protección de su economía y que generó controversias ante la Secretaría General de la Comunidad Andina fue Colombia, y el que menos recurrió a ella fue Bolivia.

- En tercer lugar, las Barreras No Arancelarias caracterizadas como Subvenciones, constituyen el mecanismo menos utilizado, pues sólo se ocurrieron 04 casos de los 169 en controversia por la aplicación de este mecanismo comercial. Asimismo sólo fueron utilizados por sólo Perú y Colombia.
- En cuarto lugar, las medidas de dumping en el marco de las controversias generadas ante la Comunidad por trabas a los acuerdos comerciales establecidos entre los países miembros de la CAN, se comportaron de la siguiente manera:
Sólo 21 casos de los 169 en controversia fueron por medidas de dumping, lo cual representa el 12%. Por lo que, al igual que las medidas de subvenciones son de escasa cuantía e importancia en relación con las medidas de gravamen y salvaguardas. Asimismo, al igual que las medidas de salvaguarda están dirigidas fundamentalmente al mercado de productos no alimenticios.
- En lo que se refiere al impacto de las barreras no arancelarias y sus efectos en el proceso de Integración económica de los países andinos, los resultados evidenciaron que de los 207 casos en controversia por incumplimiento de los acuerdos y legislación del consejo de la Comunidad Andina durante el periodo 1995 – 205, 122 de ellos, es decir el 59% se dieron por incumplimiento de las

Decisiones y Resoluciones emanadas de la Secretaria General en respuesta a los procesos en controversia por aplicación de Barreras No Arancelarias.

1.2. BASE TEÓRICA

1.2.1. TEORÍA DE LOS ARANCELES

Los aranceles son distintos para cada país y producto, y los problemas que pueden crear dependen mucho de quién es el exportador y quién el importador. Es difícil afirmar que un país en particular está mejor o peor situado al respecto. La mayoría de los países se encuentran en una situación mixta, con aranceles bajos sobre algunos productos y altos sobre otros. Sólo un número reducido de países, tanto desarrollados como en desarrollo, aplican bajos aranceles sobre casi todos sus productos

Para Bourke y Leith (2000) los aranceles son actualmente bastante más altos en la mayoría de los países en desarrollo respecto a los de los países desarrollados. Sin embargo, muchos países exportadores consiguen eludir la plena aplicación de las tasas, gracias a la aplicación de preferencias especiales a favor de determinados países. Los miembros de grupos regionales, por ejemplo, se benefician de excepciones dentro del mismo grupo, y algunos países conceden trato preferente a otros con los que mantienen estrechos vínculos comerciales o políticos. Por otra parte, es probable que los acuerdos regionales ejerzan presión a la disminución de los aranceles. En casi todos los países, los aranceles seguirán una tendencia descendente hasta llegar a ser poco significativos. Las ventajas así obtenidas serán específicas a algunos países, limitadas a ciertos productos en determinados mercados,

mientras que otros países seguirán manteniendo aranceles elevados sobre algunos, pero no todos, los productos.

1.2.2. TEORÍA DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS

Según el Informe sobre el Comercio mundial de la Organización Mundial del Comercio, las Barreras no arancelarias son leyes, regulaciones o políticas de un país, que no están en la forma habitual de un arancel y que restringen el comercio, como por ejemplo una licencia obligatoria, una norma técnica, la práctica del "engavetamiento", un derecho compensatorio contra subsidios, etc. Se utiliza también el término Medidas No Arancelarias (MNA).

Los términos "medidas" y "barreras" se usan con cierta ambigüedad. En el lenguaje común del comercio, para un comerciante toda restricción que no sea un arancel está dentro del concepto de "Barrera No Arancelaria", sea voluntaria u obligatoria, sea pública o privada; en tanto que en términos académicos y legales los términos regulación, norma y medida tienen connotaciones diferenciadas; la OMC, en su "informe sobre el comercio mundial 2012" dice sobre el particular: "...en el derecho de la OMC, una norma es por definición no obligatoria (...), mientras que para los economistas las normas pueden ser obligatorias o voluntarias. (...) en el derecho de la OMC, por ejemplo, por 'medida' se entiende acciones y omisiones del sector privado y de organismos públicos, mientras que el término 'reglamentación' se refiere exclusivamente a una acción gubernamental y excluye las medidas del sector privado". (OMC,2012, p. 38).

En vista de la ambigüedad vigente, la OMC decidió usar en dicho informe el término medidas no arancelarias (MNA), por el que

se entiende" las medidas de política distintas de los aranceles que pueden afectar al comercio de mercancías. (...) Cuando en el análisis se excluye cualquier acción gubernamental se utiliza la expresión 'medidas privadas'". (OMC, 2012, p.38)

En el lenguaje común, el término 'medidas' se aplica a regulaciones justificadas, en tanto que 'barreras' se refiere a obstáculos innecesarios o nocivos para el comercio; se usará ese léxico en lo que sigue. Como en el comercio de servicios las restricciones no toman la forma de aranceles, las normas que restringen el comercio de servicios pueden ser consideradas en su totalidad como medidas no arancelarias; sin embargo, dichas restricciones no serán tratadas aquí (deberían ser tratadas en un artículo independiente sobre restricciones al comercio de servicios). (OMC, 2012, p.40)

En el año 2012 la OMC, la UNCTAD, el Banco Mundial y el Centro de Comercio Internacional acordaron una clasificación de Medidas No Arancelarias para el comercio de mercancías, que las divide en 16 grandes categorías:

- Medidas sanitarias y fitosanitarias
- Obstáculos técnicos al comercio
- Inspección previa a la expedición y otras formalidades
- Medidas de defensa comercial
- Cuotas, prohibiciones, licencias no automáticas y otras medidas cuantitativas
- Medidas de control de precios, tasas y sobrecargas
- Medidas financieras
- Medidas que afectan la competencia
- Empresas comerciales del Estado

- Medidas comerciales relacionadas con la inversión
- Restricciones de distribución
- Restricciones en servicios de post-venta
- Restricciones a las compras públicas
- Medidas relacionadas con la propiedad intelectual
- Reglas de origen
- Medidas sobre las exportaciones

1.2.3. TEORÍA DE LA EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGROINDUSTRIALES DEL PERÚ

En el año 2014, de acuerdo a las cifras proporcionadas por SUNAT, analizadas y desagregadas por PROMPERU, se alcanzó el nivel de exportaciones. Según detalle:

EXPORTACIONES AGRO TOTALES

Valor FOB = US\$ 5,051 millones

EXPORTACIÓN AGRO TRADICIONALES

Valor FOB = US\$848 millones

Las exportaciones de Agro Tradicionales representan el 3% de participación del total de las exportaciones tradicionales peruanas. Para el año 2014 su valor creció en 8% con respecto al 2013. Seis mercados (USA, Alemania, Bélgica, Corea del Sur, Suecia y Colombia) representaron el 75% de las agro exportaciones tradicionales, siendo el café y azúcar los principales productos con el 93% de participación y un crecimiento 2014/2013 de 5% y 24% respectivamente.

EXPORTACIONES AGRO NO TRADICIONALES

Valor FOB = US\$ 4,203 millones

Las exportaciones de Agro No Tradicionales representan el 36% de participación del total de las exportaciones no tradicionales peruanas. El valor exportado se incrementó en 24% con relación al año 2013. Ocho mercados (USA, Países Bajos, España, Reino Unido, Alemania, Chile y Hong Kong) representaron el 69% de las agro exportaciones no tradicionales, destacando la participación de 3 líneas: frutas y hortalizas frescas (45%), productos preparados y conservados (18%) y cacao y derivados (5%). (Promperu, 2014, pag. 7).

Heiko, H. (2008), explica cómo los países en vías de desarrollo deben buscar una diversificación de exportaciones lo que los llevará a un crecimiento, y no solo quedarse en exportar productos primarios (es decir buscar exportaciones no tradicionales). Concluye diciendo que la concentración de exportación es perjudicial para el desarrollo económico.

Tanto países como Chile y Perú han venido diversificando sus exportaciones lo cual ha hecho que la crisis del 2008, no haya calado tanto en las exportaciones. La exportación de productos no tradicionales puede atraer el uso de nueva tecnología y mejorar la eficiencia tal como lo señala Chirinos (2007), y de esa manera crecer en productividad de factores.

1.2.4. TEORÍA LEGAL DE LAS MYPES EN PERÚ

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino

también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (Okpara & Wynn, 2007).

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006).

Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sauser, 2005).

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005).

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007).

De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados (Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa, 2005).

Estas cifras evidencian la necesidad de identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas consolidadas en el Perú.

De acuerdo con Perren (1999), son cuatro los factores que influyen en el desempeño de los empresarios de las microempresas: (a) el desarrollo, (b) la motivación por el crecimiento, (c) las habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, y (d) el acceso a los recursos y la demanda de mercado.

1.3. MARCO CONCEPTUAL

1.3.1. ARANCEL

Los derechos de aduana aplicados a las importaciones de mercancías se denominan aranceles. Los aranceles proporcionan a las mercancías producidas en el país una ventaja en materia de precios con respecto a las mercancías similares importadas, y constituyen una fuente de ingresos para los gobiernos. Un resultado de la Ronda Uruguay fueron los compromisos asumidos por los países de reducir los aranceles y “consolidar” los tipos de los derechos de aduana a niveles que son difíciles de aumentar. En las actuales negociaciones en el marco del Programa de Doha se siguen realizando esfuerzos en ese sentido en relación con el acceso a los mercados para los productos agrícolas y no agrícolas. (OMC, 2012)

1.3.2. BARRERA NO ARANCELARIA

Por definición, toda acción de intervención gubernamental en la producción, el consumo o el comercio de productos agropecuarios constituye en mayor o menor grado una restricción al libre flujo de productos, sea en el ámbito nacional, regional o global. Aunque tales intervenciones no son buenas o malas *per se*, algunas de ellas – las denominadas Barreras No Arancelarias (BNA)- en virtud de su diseño o forma de aplicación, pueden perturbar significativamente las condiciones de comercio de bienes o servicios. (Fisher, 2005).

1.3.3. COMERCIALIZACION

Los teóricos, como McCarthy J. define que “La comercialización es el desarrollo de las actividades empresarias que dirigen el flujo de bienes y servicios del productor al consumidor o usuario con el fin de satisfacer a los clientes y realizar los objetivos de la empresa”.

1.3.4. EXPORTACION

El tratadista Cornejo, E. define a la exportación de la manera siguiente: “Las exportaciones constituyen la fuente más sana y permanente de generación de las divisas que necesita un país para financiar sus importaciones de bienes y servicios, y otros gastos corrientes en divisas”. Como podemos ver, la exportación es la acción y efecto de vender o enviar mercancías o servicios de origen nacional a un país extranjero cumpliendo con el régimen aduanero.

1.3.5. COMERCIO INTERNACIONAL

Se refiere al desarrollo de las actividades de importación y exportación, que permite que los países se especialicen en producir aquellos bienes o servicios en los que tienen ventaja comparativa, y con esto el bienestar de las naciones aumenta.

1.3.6. CONSORCIOS

Para Togo E. y otros, “El consorcio es una alianza estratégica horizontal entre pares (aunque podría eventualmente incluir empresas de distintas escalas), con un objetivo de acción conjunta orientado a la mejora de la competitividad de las empresas participantes. Este objetivo puede alcanzar un mercado, realizar compras de insumos, acceder a servicios, entre otros”.

1.4. ELABORACIÓN DE HIPOTESIS

1.4.1. HIPÓTESIS GENERAL

- Existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las mypes formales de la Región Tacna, la exportación de aceite de oliva.

1.4.2. HIPÓTESIS ESPECIFICAS

- Las barreras no arancelarias que caracterizan la exportación de aceite de oliva son: La certificación e inspección sanitaria y los requisitos de etiquetado.
- Las barreras no arancelarias representan un problema y dificultad en la exportación de aceite de oliva.

1.5. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADOR
<p>Variable Independiente</p> <p>Barreras no arancelarias</p>	<p>Toda acción de intervención gubernamental en la producción, el consumo o el comercio de productos agropecuarios constituye en mayor o menor grado una restricción al libre flujo de productos, sea en el ámbito nacional, regional o global. Aunque tales intervenciones no son buenas o malas <i>per se</i>, algunas de ellas –las denominadas Barreras No Arancelarias (BNA)- en virtud de su diseño o forma de aplicación, pueden perturbar significativamente las condiciones de comercio de bienes o servicios.</p>	<p>a. Medidas en control de precio (precios mínimos de entrada)</p> <p>b. Medidas financieras</p> <p>c. Regímenes de licencias automáticas (prohibiciones o licencias de exportación)</p> <p>d. Medidas del control de la cantidad</p> <p>e. Medidas monopolísticas (restricciones a la exportación de materias primas)</p> <p>f. Medidas técnicas (requisitos de etiquetado, obstáculos técnicos al comercio)</p> <p>g. Medidas sanitarias y fitosanitarias</p>	<p>a. TLC</p> <p>b. Competitividad</p> <p>c. Negociación</p> <p>d. Perfil comercial</p>
<p>Variable Dependiente</p> <p>Exportación de Aceite de oliva</p>	<p>Las exportaciones de Agro No Tradicionales representan el 36% de participación del total de las exportaciones no tradicionales peruanas. El valor exportado se incrementó en 24% con relación al año 2013. Ocho mercados (USA, Países Bajos, España, Reino Unido, Alemania, Chile y Hong Kong) representaron el 69% de las agro exportaciones no tradicionales.</p>	<p>a. Inspección de las exportaciones</p> <p>b. Requisitos técnicos de exportación</p> <p>c. Licencia o permiso para exportar</p> <p>d. Certificación sanitaria requerida por el país exportador</p> <p>e. Registro de exportación</p> <p>f. Medidas de reexportación</p>	<p>a. Cantidad a exportar</p> <p>b. Precio promedio</p> <p>c. Consumo de aceite de oliva de los principales destinos</p> <p>d. Producción</p> <p>e. Comercio Internacional</p>

Elaboración: Propia

CAPITULO II

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN

La siguiente investigación es del tipo aplicada, en razón que partimos de una problemática en fin de encontrar si existe o no relación entre dos variables pretendiendo utilizar los conocimientos e información en un modelo práctico de la exportación de un producto. El ámbito de los negocios internacionales en el rubro de la exportación de un producto agroindustrial.

2.2. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

La siguiente investigación es correlacional, porque se busca determinar la relación entre las variables, es decir, si las barreras no arancelarias se relacionan con la problemática para la exportación de aceite de oliva de las mypes exportadoras de la Región Tacna en el período 2015.

2.3. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

De acuerdo con la evolución del fenómeno estudiado es una investigación transversal, ya que se recolecta datos e información de las mypes exportadoras de aceite de oliva de la Región Tacna con el propósito de describir su problemática y si ésta tiene relación con las barreras no arancelarias impuestas para este tipo de actividad.

2.4. POBLACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

La población la conforman las cinco mypes formales que realizan la actividad de producción y exportación de aceite de oliva en la Región Tacna.

2.5. INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

El instrumento de investigación serán los cuestionarios de encuesta.

2.6. ÁMBITO DE LA INVESTIGACIÓN

El ámbito de la investigación está circunscrito a las mypes formales exportadoras de aceite de oliva de la Región Tacna;

- Agroindustrias Olivepack SAC, ubicada en la Región Tacna
- Consorcio Tacna Valley Olive Oil, ubicada en la Región Tacna
- Agroindustrias Gonzales EIRL, ubicada en la Región Tacna
- Agroindustrias del Sur SA, ubicada en la Región Tacna
- Agroindustrias Valle Vida SAC, ubicada en la Región Tacna

2.7. TÉCNICA DE PROCESAMIENTO DE DATOS

La información recopilada a través del cuestionario y del análisis documental será ingresada a una base de datos utilizando el paquete estadístico SPSS22. El análisis de la información se realizará utilizando técnicas estadísticas como la correlación de la prueba estadística paramétrica ANOVA.

CAPITULO III RESULTADOS Y DISCUSIÓN

3.1. TRATAMIENTO ESTADÍSTICO E INTERPRETACIÓN DE CUADROS Y GRAFICOS

Para la obtención de los resultados se utilizó el instrumento de la encuesta que fue aplicada a las 5mypes formales exportadoras de aceite de oliva de la Región Tacna, procesándolos en el software estadísticos SPSS 20.0 versión en español.

Asimismo, se realizó una base de datos en el programa de Excel, para luego importarlas y crear una base de datos en el software estadísticos SPSS, donde se realizaron tablas y los gráficos respectivos para cada variable, además se realizaron las pruebas de hipótesis mediante la Prueba estadística paramétrica ANOVA.

3.2. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS

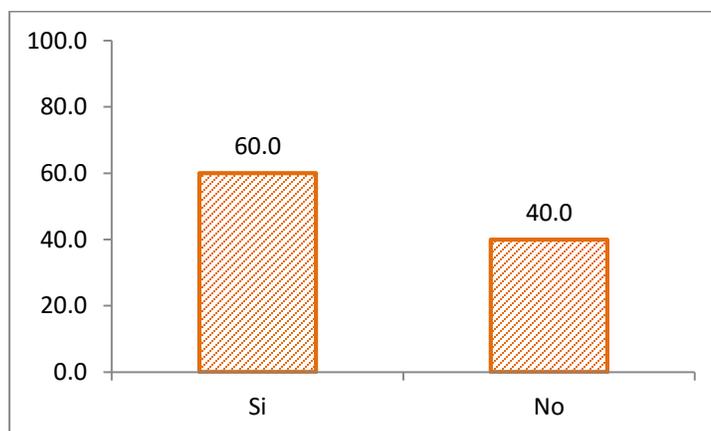
TABLA 1. ¿Conoce la definición de las Barreras no?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	3	60.0	60.0
No	2	40.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

FIGURA 1. Conoce la definición de las Barreras no arancelarias, en porcentaje.



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

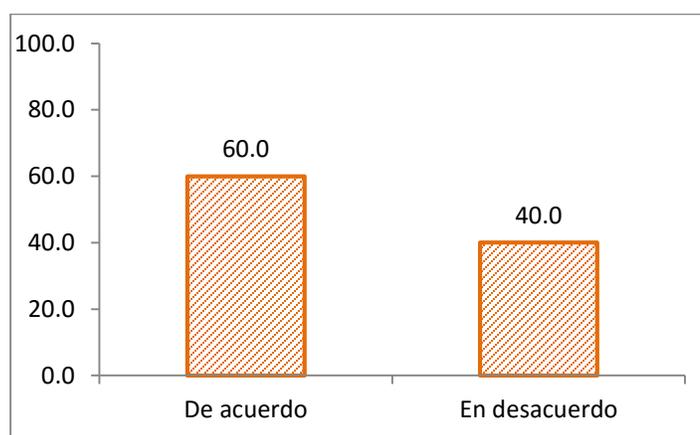
El 60% de los encuestados manifiestan que conocen que las barreras no arancelarias son acciones de intervención gubernamental en la producción, el consumo o el comercio de productos agropecuarios que constituyen en mayor o menor grado una restricción al libre flujo de productos y, el 40% manifiesta que no conoce la definición como tal.

TABLA 2. ¿Está de acuerdo con la aplicación de estas restricciones en las exportaciones de productos agroindustriales?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
De acuerdo	3	60.0	60.0
En desacuerdo	2	40.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 2. De acuerdo con la aplicación de estas restricciones en las exportaciones de productos agroindustriales, en porcentaje.



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

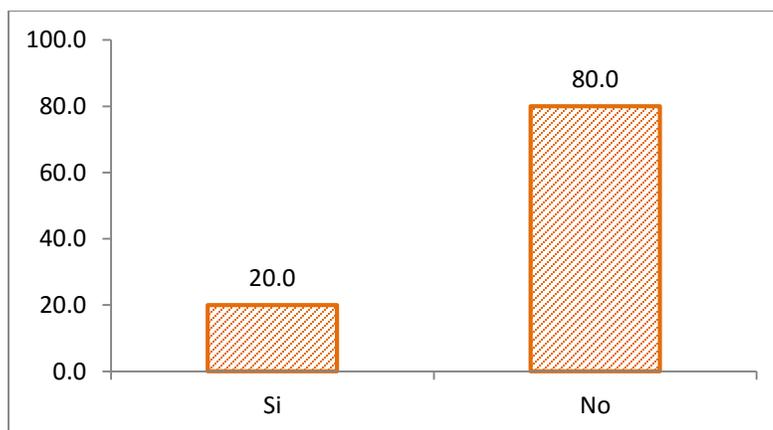
El 60% de los encuestados están de acuerdo con la aplicación de estas restricciones en las exportaciones de productos agroindustriales y, 40% manifiesta estar en desacuerdo.

TABLA 3. ¿Considera usted, que las barreras no arancelarias se aplican eficientemente dentro del comercio internacional?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	1	20.0	20.0
No	4	80.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 3. Aplicación de las barreras no arancelarias eficientemente dentro del comercio internacional, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

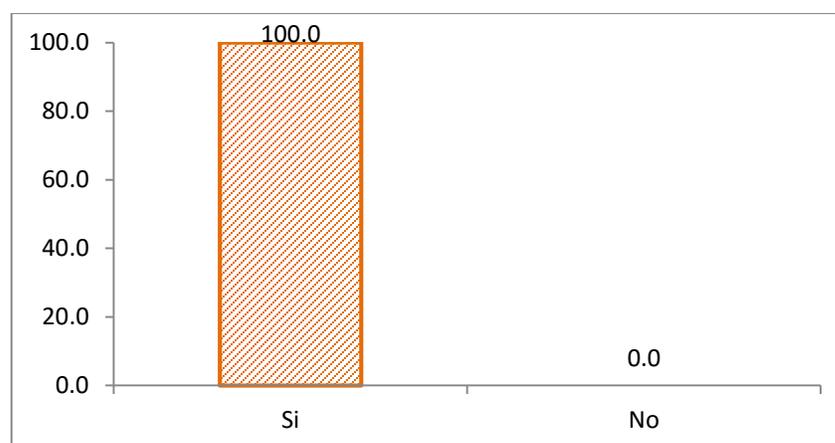
Se observa en la Tabla 3 y Figura 3 que: el 80% manifiesta que las barreras no arancelarias no se aplican eficientemente dentro del comercio internacional, el 20% manifiesta que si se aplica eficientemente.

TABLA 4. ¿Considera usted, que las barreras no arancelarias, influyen especialmente en el aspecto comercial, de su producto?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	5	100.0	100.0
No	0	0.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 4. Considera que las barreras no arancelarias, influyen especialmente en el aspecto comercial de su producto, en porcentaje.



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

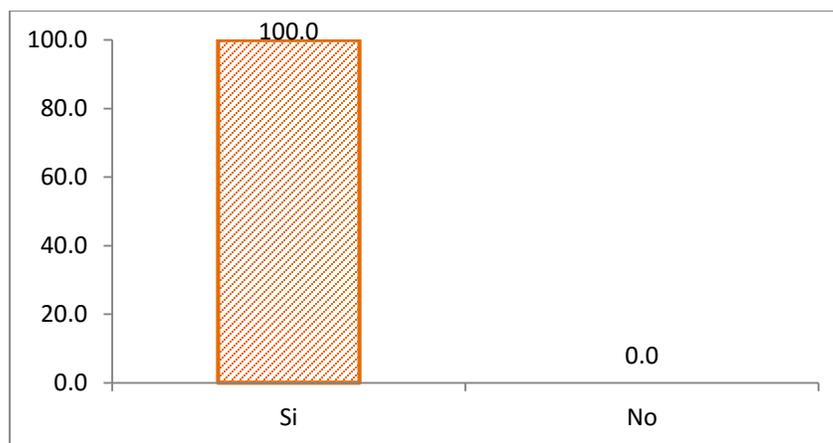
Se observa en la Tabla 4 y Figura 4 que: el 100% de los encuestados manifiestan que las barreras no arancelarias, influyen especialmente en el aspecto comercial de su producto.

TABLA 5. ¿Conoce cuáles son las barreras arancelarias y no arancelarias que inciden en la exportación de su producto?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	5	100.0	100.0
No	0	0.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 5. Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna, en porcentaje.



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

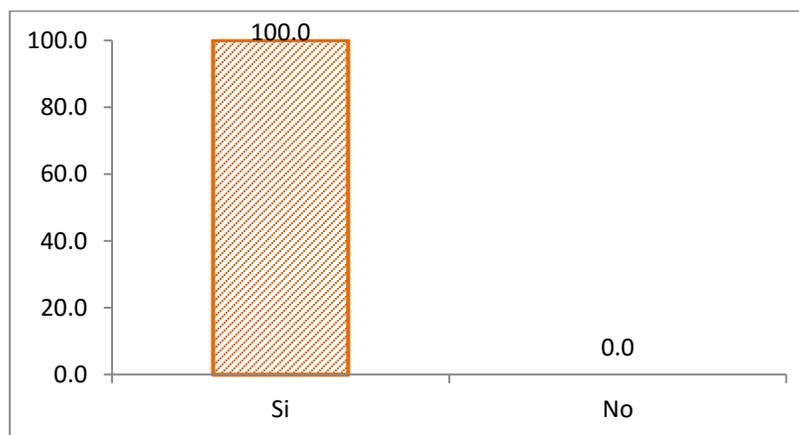
INTERPRETACIÓN:

Se observa en la Tabla 5 y Figura 5 que: los encuestados al 100%, manifiestan que las barreras no arancelarias son una problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

TABLA 6. Medida de control de precio

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	5	100.0	100.0
No	0	0.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 6. Medida de control de precio, en porcentaje.

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

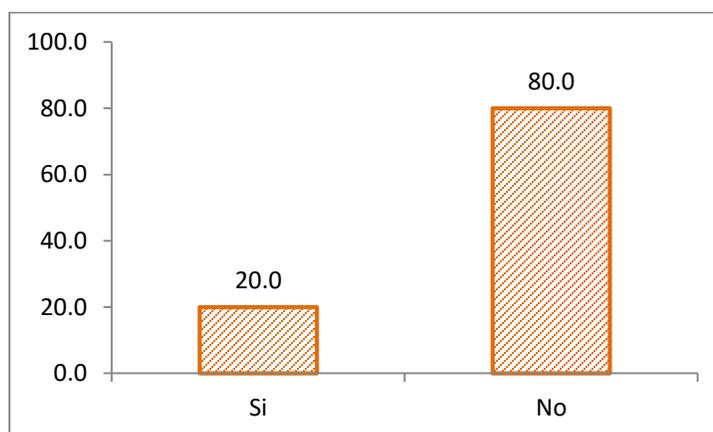
INTERPRETACIÓN:

Se observa en la Tabla 6 y Figura 6 que: el 100%, manifiesta que si, las medidas de control de precio intervienen en la exportación de su producto.

TABLA 7. Medidas financieras

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	1	20.0	20.0
No	4	80.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 7. Medidas financieras, en porcentaje.

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa en la tabla 7 y figura 7 que: el 80% afirma que las medidas financieras, no afectan significativamente en la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna. El 20% afirma que si afectan.

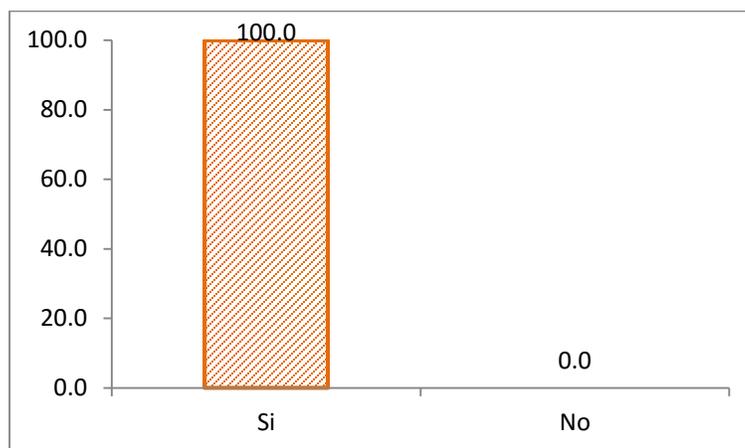
TABLA 8. Regímenes de licencias

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	5	100.0	100.0
No	0	0.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

FIGURA 8. Regímenes de licencias, en porcentaje.



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

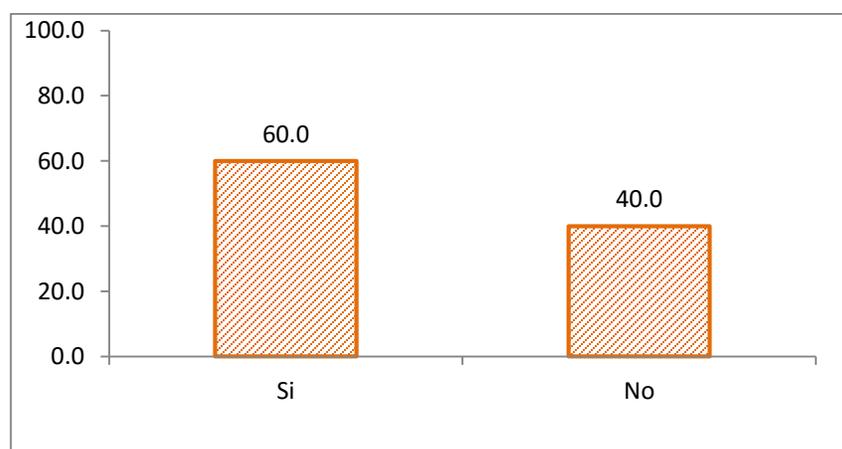
INTERPRETACIÓN:

Se observa en la Tabla 8 y Figura 8 que: el 100% manifiesta los regímenes de licencias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

TABLA 9. Medidas de control de la calidad

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	3	60.0	60.0
No	2	40.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

FIGURA 9. Medidas de control de la calidad, en porcentaje.

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa que en la tabla 9 y Figura 9 que: para el 60% de los encuestados, que las medidas de control de calidad, representan una problemática para la exportación de aceite de oliva y, el 40% indica que no afectan a la exportación las medidas de control de la calidad.

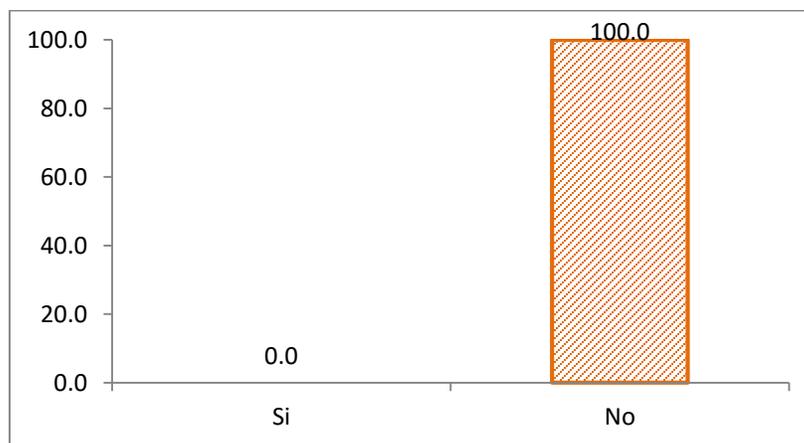
TABLA 10. Medidas monopolísticas

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	0	0.0	0.0
No	5	100.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 10. Medidas monopolísticas, en porcentaje.



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

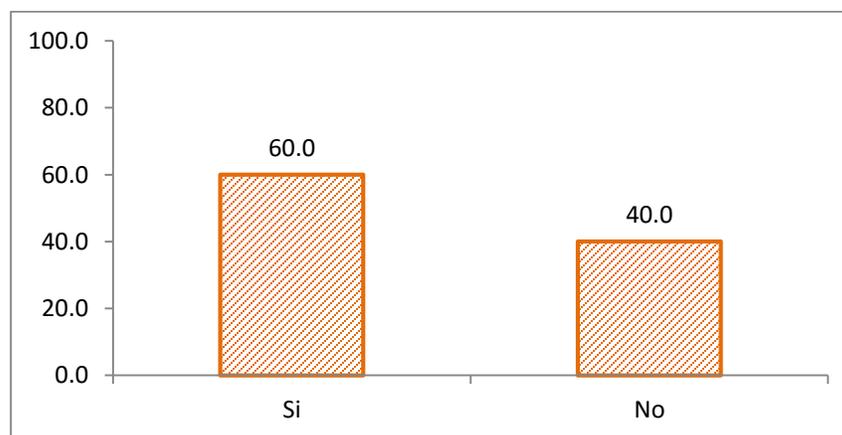
INTERPRETACIÓN:

Se observa en la tabla 10 y Figura 10 que: el 100% de los encuestados manifiestan que las mediadas monopolísticas, afectan en la exportación de aceite de oliva de las MYPES de la región Tacna.

Tabla 11. Medidas técnicas (etiquetado, otros)

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	3	60.0	60.0
No	2	40.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

Figura 11. Medidas técnicas (etiquetado, otros)

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

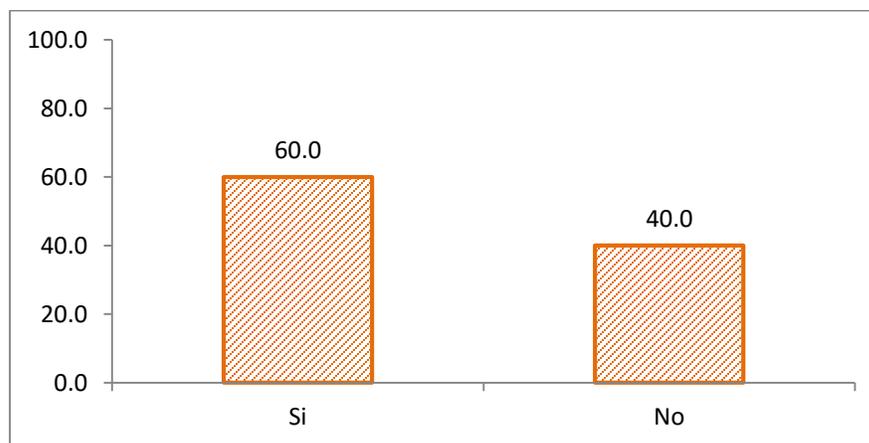
Se observa en la tabla 11 y Figura 11 que: el 60% de los encuestados manifiestan que si afectan al comercio internacional las medidas técnicas; el 40% que no afectan a las exportaciones de aceite de oliva de las MYPES de la región Tacna.

Tabla 12. Medidas sanitarias y fitosanitarias

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	3	60.0	60.0
No	2	40.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

Figura 12. Medidas sanitarias y fitosanitarias, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

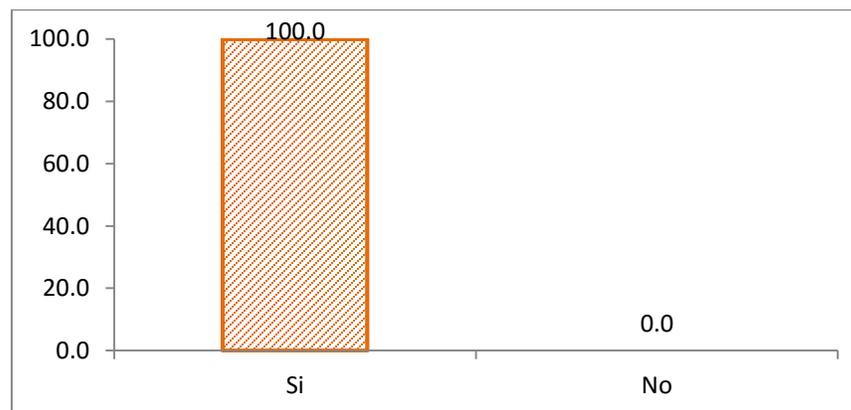
Se observa en la Tabla 12 y Figura 12 que: el 60% de los encuestados manifiestan que si afectan las medidas sanitarias y 40% que las medidas sanitarias y fitosanitarias, del mismo modo no afectan a la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la región Tacna.

Tabla 13. ¿Considera usted las barreras no arancelarias son parte de la problemática para la exportación de su producto?

Respuesta	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Si	5	100.0	100.0
No	0	0.0	100.0
Total	5	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

Figura 13. Las barreras de las medidas arancelarias y no arancelarias, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACIÓN:

Se observa en la Tabla 13 y Figura 13 que: según los encuestados, el 100% manifiesta que si afectan las barreras no arancelarias en las exportaciones de su producto aceite de oliva.

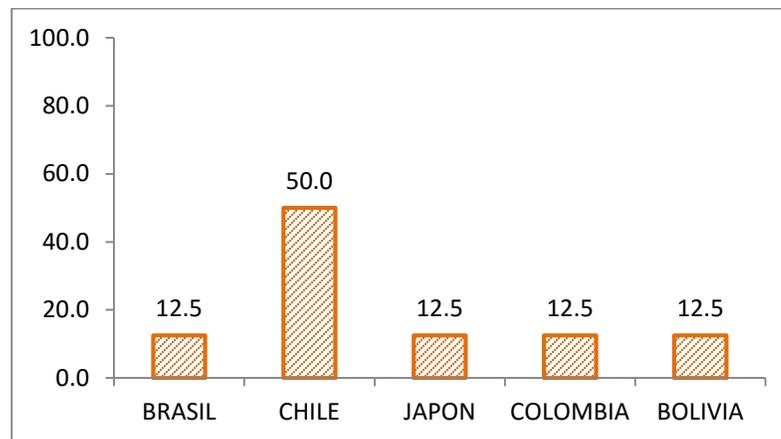
Tabla 14. País de exportación

Pais	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
BRASIL	1	12.5	12.5
CHILE	4	50.0	62.5
JAPON	1	12.5	75.0
COLOMBIA	1	12.5	87.5
BOLIVIA	1	12.5	100.0
Total	8	100.0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 14. País de exportación, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

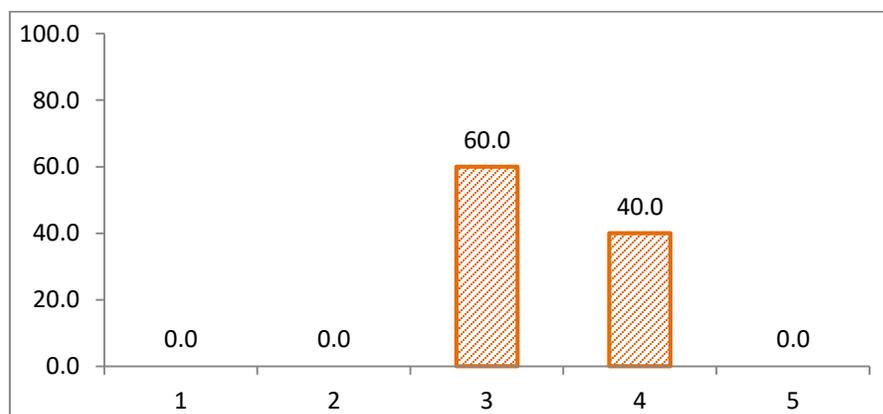
INTERPRETACIÓN:

Se observa en la Tabla 14 y Figura 14 que: el 50% de las exportaciones se realizan a Chile, y 12,5% a Brasil, 12,5% a Japón, 12,5% a Colombia y 12,5% a Bolivia.

Tabla 15. Nivel de cumplimiento, permisos de exportación e importación

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	0	0,0	0,0
3	3	60,0	60,0
4	2	40,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

Figura 15. Nivel de cumplimiento, permisos de exportación e importación, en porcentaje

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 15 y la figura 15 que para el 60% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con los permisos de exportación e importación es mediano, con un nivel 3, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5 muy fácil y el 40% expresa que es fácil, con un nivel 4.

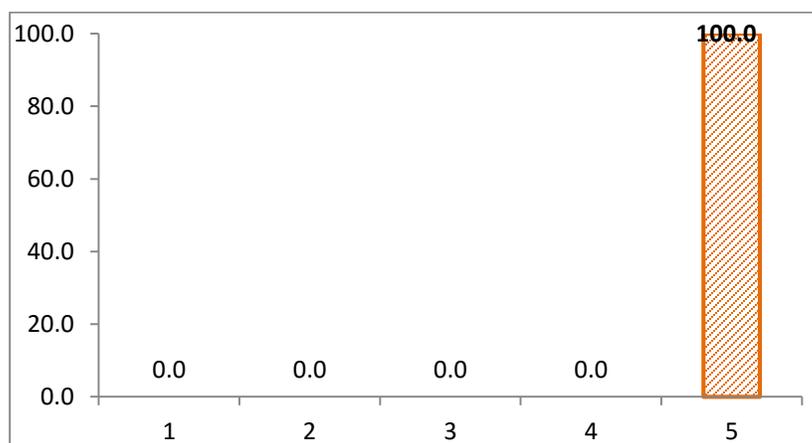
Tabla 16. Nivel de cumplimiento, cupos

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	0	0,0	0,0
3	0	0,0	0,0
4	0	0,0	0,0
5	5	100,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 16. Nivel de cumplimiento, cupos, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

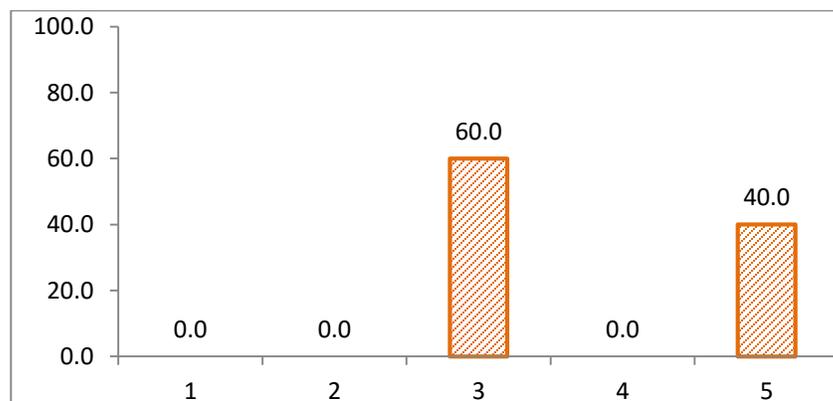
Se observa en la tabla 16 y la figura 16 que para el 100% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con los cupos de exportación es fácil.

Tabla 17. Nivel de cumplimiento, precios oficiales

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	0	0,0	0,0
3	3	60,0	60,0
4	0	0,0	60,0
5	2	40,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 17. Nivel de cumplimiento, precios oficiales, en porcentaje

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 17 y la figura 17 que para el 60% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con los precios oficiales, no es fácil ni difícil, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5 muy fácil y el 40% expresa que es fácil.

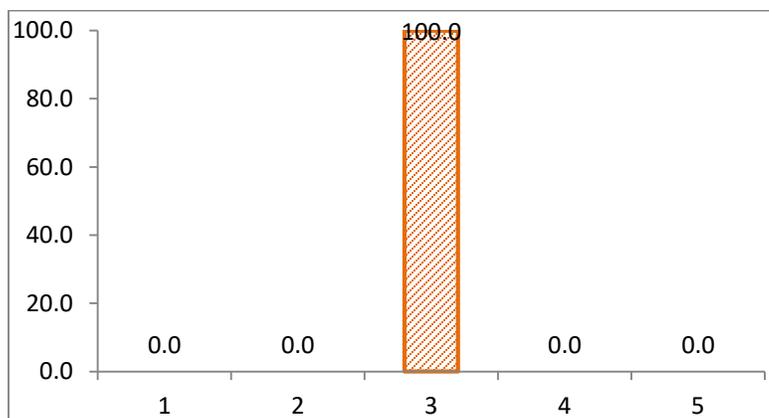
Tabla 18. Nivel de cumplimiento, dumping, subvenciones

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	0	0,0	0,0
3	5	100,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 18. Nivel de cumplimiento, dumping, subvenciones, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

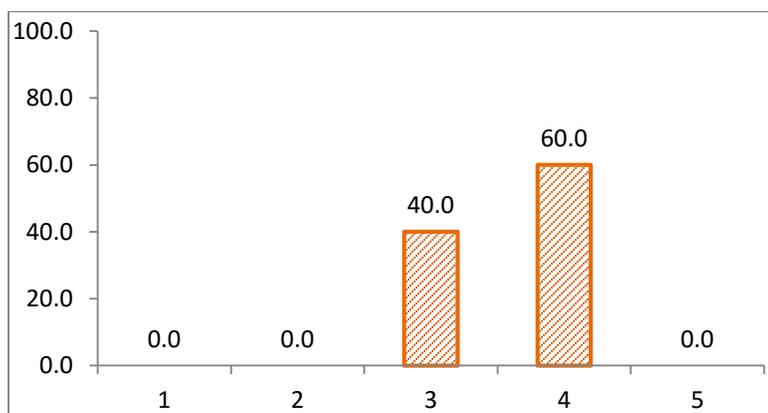
Se observa en la tabla 18 y la figura 18 que para el 100% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con el dumping y subvenciones no es difícil, con un nivel 3 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5.

Tabla 19. Nivel de cumplimiento, regulación de etiquetado

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	0	0,0	0,0
3	2	40,0	40,0
4	3	60,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 19. Nivel de cumplimiento, dumping, subvenciones, en porcentaje

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 19 y la figura 19 que para el 40% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con el dumping y subvenciones no es difícil, con un nivel 3 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 60% es fácil con un nivel 4 de dificultad.

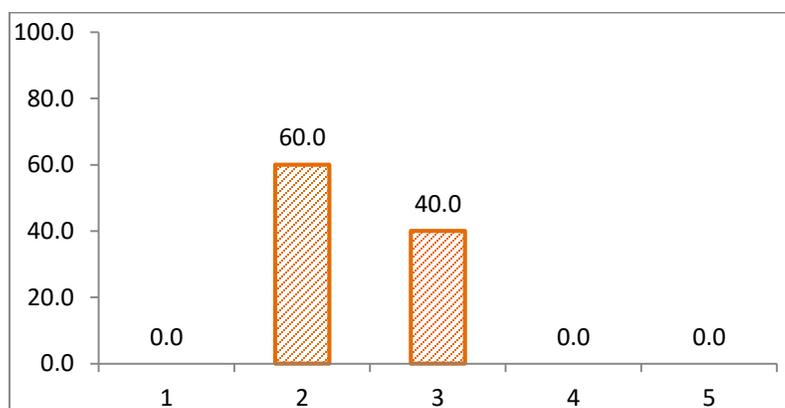
Tabla 20. Nivel de cumplimiento, regulaciones sanitarias

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	3	60,0	60,0
3	2	40,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 20. Nivel de cumplimiento, regulaciones sanitarias, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

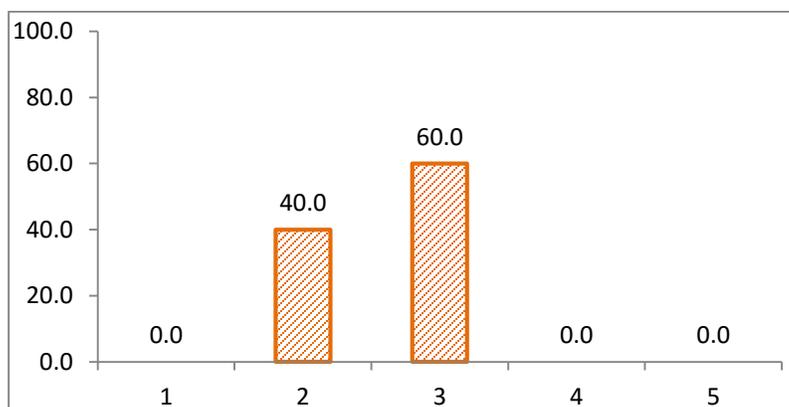
INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 20 y la figura 20 que para el 60% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con las regulaciones sanitarias es difícil, con un nivel 2 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 40% no es fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad.

Tabla 21. Nivel de cumplimiento, envase y embalaje

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	2	40,0	40,0
3	3	60,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

Figura 21. Nivel de cumplimiento, envase y embalaje, en porcentaje

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 21 y la figura 21 que para el 40% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con las regulaciones de envase y embalaje, es difícil, con un nivel 2 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 60% no es fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad.

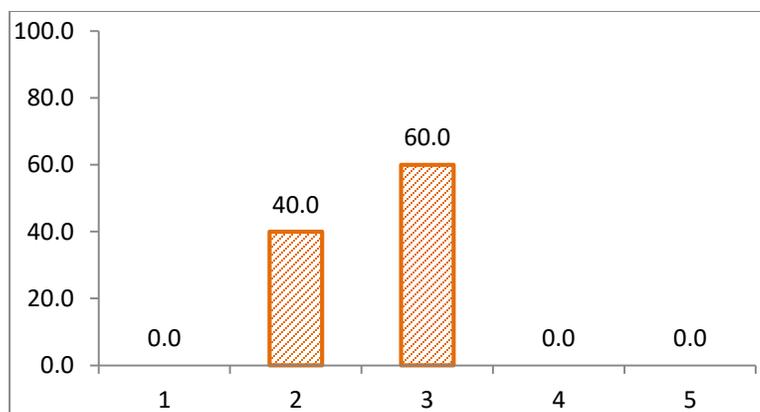
Tabla 22. Nivel de cumplimiento, normas técnicas

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	2	40,0	40,0
3	3	60,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 22. Nivel de cumplimiento, normas técnicas, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

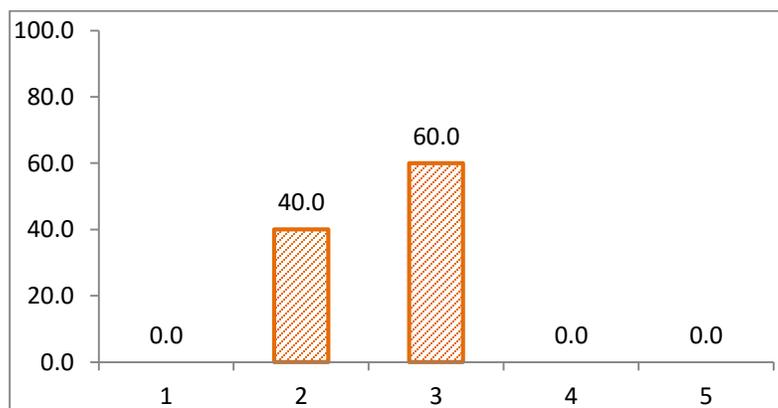
Se observa en la tabla 22 y la figura 22 que para el 40% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con las normas técnicas, como el etiquetado, es difícil, con un nivel 2 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 60% no es fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad.

Tabla 23. Nivel de cumplimiento, normas de calidad

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	2	40,0	40,0
3	3	60,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 23. Nivel de cumplimiento, normas de calidad, en porcentaje

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 23 y la figura 23 que para el 40% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con las normas de calidad, es difícil, con un nivel 2 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 60% no es fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad.

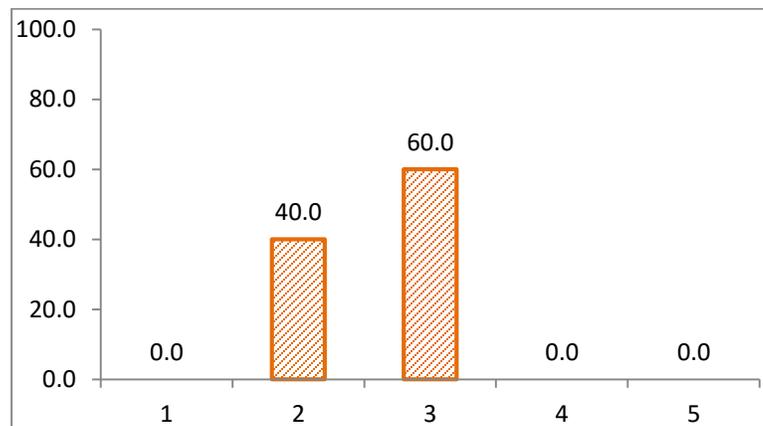
Tabla 24. Nivel de cumplimiento, nivel de toxicidad

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	2	40,0	40,0
3	3	60,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 24. Nivel de cumplimiento, nivel de toxicidad, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

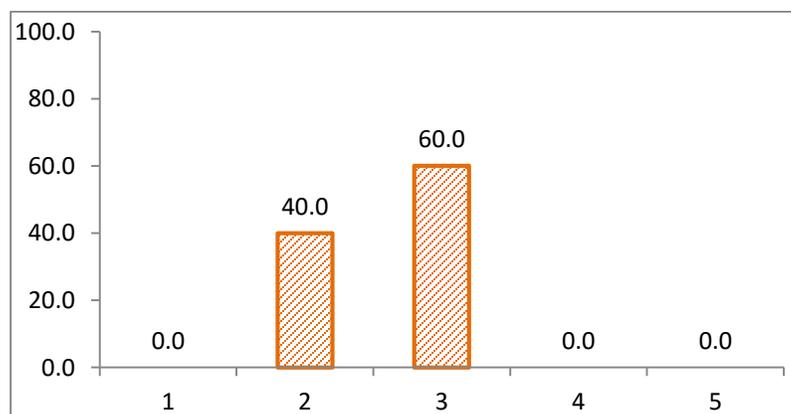
INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 24 y la figura 24 que para el 40% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con el nivel de toxicidad, es difícil, con un nivel 2 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 60% no es fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad.

Tabla 25. Nivel de cumplimiento, regulaciones ecológicas

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	2	40,0	40,0
3	3	60,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

Figura 25. Nivel de cumplimiento, regulaciones ecológicas, en porcentaje

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 25 y la figura 25 que para el 40% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con las regulaciones ecológicas, es difícil, con un nivel 2 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5, y para el 60% no es fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad.

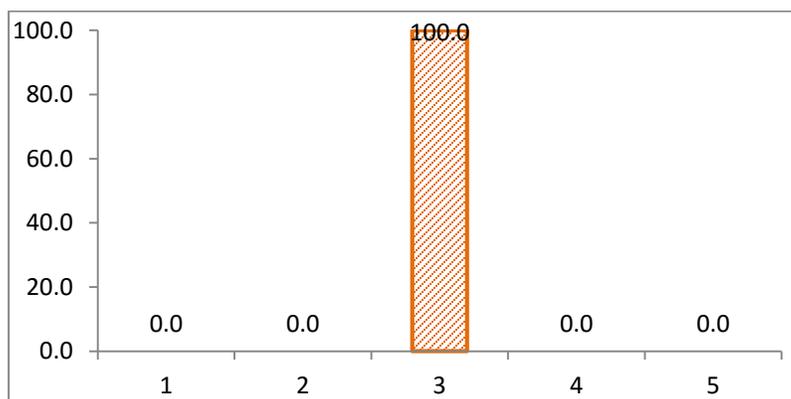
Tabla 26. Nivel de cumplimiento, mercado país de origen

Nivel de dificultad	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
1	0	0,0	0,0
2	0	0,0	0,0
3	5	100,0	100,0
4	0	0,0	100,0
5	0	0,0	100,0
Total	5	100,0	

Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Figura 26. Nivel de cumplimiento, marcado país de origen, en porcentaje



Fuente: Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.
Elaboración: Propia

INTERPRETACION:

Se observa en la tabla 26 y la figura 26 que para el 100% de los encuestados, el nivel de dificultad de cumplir con las regulaciones de marcado país de origen, está en un nivel intermedio, ni fácil ni difícil, con un nivel 3 de dificultad, siendo nivel 1 muy difícil y nivel 5.

CAPITULO IV

CONTRASTE DE HIPÓTESIS

4.1. PLANTEAMIENTO DE LA HIPÓTESIS

Ho: No existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las mypes formales de la Región Tana, la exportación de aceite de oliva.

H1: Existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las mypes formales de la Región Tana, la exportación de aceite de oliva.

REGLA DE DECISIÓN

Si: P-valor < 0,05(nivel de significancia) → Rechazo de Ho.

PRUEBA ESTADÍSTICA

Prueba estadística Paramétrica ANOVA de un factor.

Cálculo del estadístico: Prueba estadística

Tabla 27. Estadístico de prueba: ANOVA

gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	1984468.80952381	10.875	0,046

Fuente: Data Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Tabla 28. Coeficiente de correlación R**Resumen del modelo**

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación
1	,885 ^a	,784	,712	427,25917

Fuente: Data Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

Tabla 18. Explicación del modelo

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes tipificados	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta		
1 (Constante)	13509,286	3882,454		3,480	,040
Restriccion No arancelarias	-343,690	104,241	-,885	-3,297	,046

Fuente: Data Cuestionario de las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la Región Tacna.

Elaboración: Propia

4.2. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Existen evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, error absoluto del 5%, y, observado el resultado de P- Valor es 0,046, la cual es menor que 0,05, por lo tanto concluimos que se rechaza la hipótesis nula y, se confirma la hipótesis de investigación: existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las empresas exportadoras de la Región Tana, la exportación de aceite de oliva. (Tabla 16).

Observando la tabla 17. Podemos afirmar que hay una fuerte correlación de las restricciones no arancelarias y la cantidad exportación.

Observando los P-valor de la tabla 18, podemos concluir: "A mayor cantidad de restricciones en las exportaciones, mayor será la dificultad para exportar productos".

CONCLUSIONES

1. Lo planteado en la hipótesis específica 1 que dice: “Las barreras no arancelarias que caracterizan la exportación de aceite de oliva son la certificación e inspección sanitaria y los requisitos técnicos de exportación”, queda ratificada cuando se aprecia una aceptación y mayor porcentaje de la intervención de estas medidas durante la exportación según los encuestados, así como el hecho que también toman en cuenta las licencias de exportación y las medidas de control de precios, queda así demostrada la hipótesis específica respectiva.
2. El supuesto planteado con la hipótesis específico 2 que dice: “Las barreras no arancelarias representan un problema y dificultad en la exportación de aceite de oliva”, con los resultados obtenidos, según las opciones formuladas en la preguntas 8,9 y 10 del cuestionario, se confirma que el nivel de influencia de estas medidas es alta con respecto a las otras medidas presentadas, ya que todas representan cierto nivel de dificultad para los exportadores, según su experiencia, en la exportación a mercados ya establecidos y futuros consumidores externos.
3. Existen evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, nivel de significancia del 5% para afirmar que el P-valor es menor al nivel de significancia 5%, se concluye rechazo de la hipótesis nula (H_0). Por tanto, podemos afirmar que: Existe relación significativa entre las barreras no arancelarias y la problemática de la exportación de aceite de oliva de la región Tacna, aplicado al periodo 2015.

SUGERENCIAS

1. Lo principal es informarse de la teoría y desarrollar ejercicios prácticos sobre cómo enfrentar las barreras desde su región y país. Conocer el papel del Gobierno y sus instituciones en defensa del Exportador Nacional ante las Barreras no Arancelarias. Evaluar riesgos.
2. Desarrollar y aplicar una mayor planificación para acceder a los mercados, información del mercado, información competitiva, operaciones en el extranjero, información normativa, condiciones generales.
3. Formar una Alianza sectorial, 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 la región de Tacna o en el país de destino con un esquema estructurado. La misma deberá estar sustentada en los siguientes niveles: Económica, Impactos al sector, Posiciones de Riesgo. Las acciones deben considerar todos los impactos posibles (Favorables y Desfavorables).
4. Examinar maneras de profundizar, si correspondiera, las disciplinas existentes que figuran en el Acuerdo sobre Subvenciones y Medidas compensatorias de la OMC.
5. Estados Unidos representa uno de los mercados más importantes para la exportación de aceite de oliva, es a su vez uno de los más competitivos del mundo, lo que exige que las mypes exportadoras estén atentas a muchas variables que son importantes para ingresar y luego permanecer en este mercado. Entre estas destaca el adecuado seguimiento de los cambios en las tendencias de los consumidores, para lo cual la participación en ferias y una adecuada relación con el importador son recomendables.

6. Uno de los principales problemas del aceite de oliva de la Región Tacna, radica efectivamente en los bajos volúmenes de producción comparado con otras regiones y otros países. En efecto, un negocio con EE.UU. en este mercado implica, la mayor parte del tiempo, disponer de un container con producto listo para ser enviado a objeto de poder entrar a competir con Italia y España, pero los costos de mantener ese stock de productos son aún muy elevados para las mypes exportadoras. De este modo, una manera posible para enfrentar el mercado del aceite de oliva en EE.UU. siempre puede ser la asociación de los productores de la región, bajo una marca que remarque la denominación de origen de Tacna. En este enfoque, se debe procurar el destacar a Tacna como proveedor confiable, poniendo el acento en la inocuidad y sustentabilidad de los procesos productivos y productos peruanos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ADUANET (2008) www.aduanet.gob.pe. Lima Perú
- ALADI (2008) *Asociación Latinoamericana de Integración*. www.aladi.org
- APEC (2008) *APEC Tariff*. <http://www.apectariff.org/>
- BCRP (2008) Banco Central de Reserva del Perú. www.bcrp.gob.pe
- Bustamante, P. (2005) *La Verdadera Dimensión del Sector Agrícola Peruano y el TLC Perú-E.E.U.U.*, Mincetur. Estudios sobre el TLC.
- ChettySilvie, Blankenburg D, 2000. "Internationalisation of small to medium sized manufacturing firms: a network approach". *International Business Review* 9 (2000) pp. 77-93. School of Business and Public Management, Victoria University of Wellington (N Zealand) – Uppsala University (Sweden).
- D'AURIA, R. (1997): *El sector productor e industrial del aceite de oliva en 1996*. *Olivae*, 69 (supl.): 12 p.
- Finger, Michael (2005). *Safeguards and Antidumping in Latin American Trade Liberalization*. Banco Mundial. 821363689.
- Garrido, J. (2012). *Las estrategias competitivas de la micro y pequeñas empresas detallistas ante la gran distribución*. Barcelona: UIC.
- Gutiérrez, A (2002) *Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia*. País: editorial
- Hoekman, B., F. Ng, M. Olarreaga. (2002) *Eliminating Excessive Tariffs on Exports of Least Developed Countries*. *World Bank Research Observer*, January, No 16.
- Martínez González, M.A., Sánchez-Villegas, A., and Faulín Fajardo, F.J. *Comparación de k medias (tres o más grupos)*. *Bioestadística Amigable*. 2ª Edición. Ed: Díaz de Santos. 2006: p. 419-469.

MINCETUR(2004) *Lista de Productos Sensibles del Sector Agropecuario*.

Svarzman, G., 2004. "Asociatividad, Redes Productivas y Competitividad PyME".
Mimeo. Buenos Aires. Argentina.

Tello, M.D.(2004a) *Estimaciones del Impacto del TLC Perú-Estados Unidos Usando Un Modelo de Equilibrio Parcial, Datos a Nivel de Productos Agropecuarios*. En Tello, M.D., *El Tratado de Libre Comercio entre el Perú y los Estados Unidos: Los Impactos Económicos y Evaluación Ex-Ante*, Parte II, Capítulo IX. MINCETUR-BID.

Tello, M.D., y Tello-Trillo, C.(2008) "Barreras Comerciales y Su Impacto en las Exportaciones Peruanas, 1992-2002". *Revista Economía*, Vol. 62, No. 2, PUCP, Lima, Perú.

(2004b) *Inventario de Restricciones al Comercio Exterior Peruano y Metodologías para su Desmantelamiento*. Informe Final, Febrero, MINCETUR-BID.

(2004c) *Los Impactos Económicos del Tratado de Libre Comercio con los EEUU*. Reporte Final, Septiembre, MINCETUR-BID.

(2008a) *Arreglos Preferenciales, Flujos Comerciales y Crecimiento Económico en América Latina y el Caribe*. CEPAL-UPR, Manuscrito. Plan Operativo de Desarrollo del Mercado de Estados Unidos de América (POM EE.UU.)
en: <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/index.htm>.

www.wto.org.com: *Consulta General de temas de Comercio Mundial*, Ginebra 2005.

www.prompex.go.pe *Promoción de la las Exportaciones*

ANEXOS

A. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMAS GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES INDEPENDIENTE	INDICADORES
¿Existe relación entre las barreras no arancelarias y la problemática de exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la Región Tacna?	Analizar y establecer el impacto y la incidencia de las barreras no arancelarias como problemática en el proceso de exportación de aceite de oliva de las mypes de la Región Tacna.	Existe un impacto de las barreras no arancelarias que impiden a las mypes de la Región Tacna, la exportación de aceite de oliva.	X: Barreras No Arancelarias	<ul style="list-style-type: none"> -Medidas en control de precio (precios mínimos de entrada) -Medidas financieras -Regímenes de licencias automáticas (prohibiciones o licencias de exportación) -Medidas del control de la cantidad -Medidas monopolísticas (restricciones a la exportación de materias primas) -Medidas técnicas (requisitos de etiquetado, obstáculos técnicos al comercio) -Medidas sanitarias y fitosanitarias
ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	ESPECIFICOS	DEPENDIENTE	
¿Cuál es el tipo de barreras no arancelarias que caracteriza a las exportaciones de aceite de oliva?	Identificar y describir las barreras no arancelarias que limitan o dificultan la exportación de aceite de oliva	Las barreras no arancelarias que caracterizan la exportación de aceite de oliva son: La certificación e inspección sanitaria y los requisitos técnicos de exportación	Y: Exportación de productos agroindustriales	<ul style="list-style-type: none"> -Inspección de las exportaciones - Requisitos técnicos de exportación - Licencia o permiso para exportar - Certificación sanitaria requerida por el país exportador - Registro de exportación - Medidas de reexportación
¿Cuál es la influencia de las barreras no arancelarias frente a la exportación del aceite de oliva que prevalece en la Región Tacna?	Determinar la influencia y las barreras no arancelarias que limitan o dificultan la exportación de aceite de oliva	Las barreras no arancelarias representan un problema y dificultad en la exportación de aceite de oliva.		

- b. Medidas financieras ()
 c. Regímenes de licencias ()
 d. Medidas del control de la cantidad ()
 e. Medidas monopolísticas ()
 f. Medidas técnicas (etiquetado, etc) ()
 g. Medidas sanitarias y fitosanitarias ()

7. ¿Considera usted que esas barreras no arancelarias son parte de la problemática que se presentan para realizar la exportación de su producto?

SI () NO ()

8. Indique a que países exporta su producto, y la cantidad promedio (Anual)

País	Cantidad (Miles)

9. A continuación encontrará una serie de barreras no arancelarias. Por favor evalúe para cada aspecto, el nivel de cumplimiento de dicho factor según su opinión personal (Marcar por cada barrera una alternativa), representando el Nro. 1 un mayor nivel de dificultad y 5 el menor nivel de dificultad.

Barreras no arancelarias	Nivel de dificultad						
	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Permisos de exportación e importación	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Cupos	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Precios oficiales	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Medidas contra prácticas desleales de comercio internacional: dumping y subvenciones	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Regulaciones de etiquetado	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Regulaciones sanitarias	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Regulaciones de envase y embalaje	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Normas técnicas	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Normas de calidad	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Regulaciones de toxicidad	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil

Regulaciones ecológicas	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil
Marcado de país de origen	Muy difícil	1	2	3	4	5	Muy fácil

10. Indique a países No exporta su producto indicando también la causa por la cual no exporta.

País	Por qué no exporta

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN