



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
HUMANAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



**OFERTA EXPORTABLE DEL CAFÉ ORGÁNICO Y LAS
MEDIDAS NO ARANCELARIAS, PROVINCIA DE SANDIA - 2022**

TESIS

PRESENTADA POR:

Bach. MORELIA QUISPE CHOQUE

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PUNO – PERÚ

2024



Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO: OFERTA EXPORTABLE DEL CAFÉ ORGÁNICO Y LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS, PROVINCIA DE SANDIA - 2022
AUTOR: MORELIA QUISPE CHOQUE

RECUENTO DE PALABRAS:
20400 Words

RECUENTO DE CARACTERES:
107832 Characters

RECUENTO DE PÁGINAS:
101 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO:
2.2MB

FECHA DE ENTREGA:
Oct 15, 2024 3:22 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME:
Oct 15, 2024 3:24 PM GMT-5

● 9% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 8% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 2% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Material citado
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 12 palabras)


Grisell Uliaga Melo
Dra. en Administración
20240104-1000



Dra. Grisell Uliaga Melo
DIRECTORA DE INVESTIGACIONES
FCAH - ENAPUPE

Resumen



DEDICATORIA

A mis padres que han sido mi apoyo incondicional y el cimiento de mi vida.

A mis hermanos Valia y Héctor, por ser la razón de un torbellino de emociones en mi vida, los quiero tanto, pero juro que a veces no los entiendo.

A esa compañera de cuatro patas que trajo alegría y fue esperanza en mi vida, aunque tu camino se haya desvanecido hace nueve años, no hay día que tu recuerdo no me pese y a menudo me pregunto si pude haber hecho más.

A mi tío Washington Mario con quien compartí una conexión especial, este trabajo es un homenaje de lo que aun significas para mí porque “*even if you’re not here, you are*”.

Morelia Quispe Choque



AGRADECIMIENTOS

A Dios por ser fortaleza en esta vida de incertidumbre, la fé me ha ayudado a seguir adelante.

A mi familia, gracias por su apoyo, cada palabra ha sido un recordatorio de que debo esforzarme por ser mejor persona.

A la Universidad Nacional del Altiplano y a los docentes de la Escuela Profesional de Administración, por contribuir a mi crecimiento personal y académico.

A mi “familia” que nació en las aulas de la EPA: Erik, Norma, Kendy y Navvab. Les agradezco por haber sido parte de esta etapa tan complicada y hermosa a la vez, llena de risas, preocupaciones, peleas, amanecidas, y demás. A pesar de no vernos con frecuencia, los recuerdo con cariño.

A mi asesora de tesis: Dra. Grisell Aliaga Melo, mi más sincero agradecimiento por su orientación y apoyo, su confianza y paciencia en mi me han impulsado a dar lo mejor de mí.

A mis “enanos”, Jacke y Rocky, por haberme acompañado desde el primer día de mi etapa universitaria hasta el día de hoy. Han hecho de este camino algo más ameno. También a quienes se unieron después: Osita, Hazel y Nahila, su presencia es un recordatorio de las pequeñas alegrías que da la vida.

Morelia Quispe Choque



ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTOS	
ÍNDICE GENERAL	
ÍNDICE DE TABLAS	
ÍNDICE DE FIGURAS	
ÍNDICE DE ANEXOS	
ACRÓNIMOS	
RESUMEN	13
ABSTRACT.....	14
CAPÍTULO I	
INTRODUCCIÓN	
1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	16
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	18
1.2.1. Problema general.....	18
1.2.2. Problemas específicos	19
1.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.3.1. Hipótesis general	19
1.3.2. Hipótesis específicas	19
1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO.....	20
1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	20
1.5.1. Objetivo general	20
1.5.2. Objetivos específicos	20

CAPÍTULO II



REVISIÓN DE LITERATURA

2.1.	ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	21
2.1.1.	Antecedentes a nivel internacional.....	21
2.1.2.	Antecedentes a nivel nacional.....	26
2.1.3.	Antecedentes a nivel local.....	38
2.2.	MARCO TEÓRICO	39
2.2.1.	Oferta exportable.....	39
2.2.1.1.	Definiciones	39
2.2.1.2.	Dimensiones de la oferta exportable.....	40
2.2.1.2.1.	Disponibilidad de producto.....	40
2.2.1.2.2.	Capacidad económica y financiera	41
2.2.1.2.3.	Capacidad de gestión	42
2.2.2.	Medidas no arancelarias	43
2.2.2.1.	Definiciones	43
2.2.2.2.	Dimensiones de las medidas no arancelarias	43
2.2.2.2.1.	Medidas sanitarias y fitosanitarias.....	44
2.2.2.2.2.	Obstáculos técnicos al comercio.....	45

CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1.	UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO	46
3.2.	PERÍODO DE DURACIÓN DEL ESTUDIO	46
3.3.	PROCEDIMIENTOS	46
3.3.1.	Enfoque de la investigación	46
3.3.2.	Alcance de la investigación.....	47
3.3.3.	Diseño de la investigación	47



3.3.4.	Método de investigación	48
3.4.	POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.....	48
3.4.1.	Población.....	48
3.5.	PROCEDENCIA DEL MATERIAL UTILIZADO.....	49
3.5.1.	Técnica de recolección de datos.....	49
3.5.2.	Instrumento de investigación	49
3.6.	TRATAMIENTO Y PROCESAMIENTO DE DATOS	50
3.7.	DISEÑO ESTADÍSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	50
3.8.	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	51
3.8.1.	Variable oferta exportable.....	51
3.8.2.	Variable medidas no arancelarias.....	52
3.9.	ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS	52
3.9.1.	Prueba de fiabilidad Coeficiente Alfa (α) de Cronbach	52
3.9.3.	Prueba de normalidad.....	55
3.10.	INTERPRETACIÓN DE LOS NIVELES DE CORRELACIÓN.....	56

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1.	RESULTADOS.....	57
4.1.1.	Resultados descriptivos de la variable oferta exportable	57
4.1.2.	Resultados descriptivos de la variable medidas no arancelarias	62
4.1.3.	Contrastación hipótesis	65
4.1.3.1.	Contrastación hipótesis general	65
4.1.3.2.	Contrastación hipótesis específica 1	67
4.1.3.3.	Contrastación hipótesis específica 2	69
4.1.3.4.	Contrastación hipótesis específica 3	71



4.2. DISCUSIÓN	73
V. CONCLUSIONES.....	77
VI. RECOMENDACIONES	79
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	81
ANEXOS.....	89

ÁREA: Comercio Exterior

TEMA: Comercio Internacional Y Regulación Comercial

FECHA DE SUSTENTACIÓN: 17 de octubre del 2024



ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Operacionalización de la variable oferta exportable.....	51
Tabla 2 Operacionalización de la variable medidas no arancelarias	52
Tabla 3 Parámetros de la prueba Alfa de Cronbach	53
Tabla 4 Escala de fiabilidad para la variable oferta exportable	53
Tabla 5 Escala de fiabilidad para la variable medidas no arancelarias.....	54
Tabla 6 Prueba de normalidad	55
Tabla 7 Nivel de correlación de Spearman	56
Tabla 8 Resultados para la variable oferta exportable	57
Tabla 9 Resultados para la dimensión disponibilidad de producto.....	58
Tabla 10 Resultados para la dimensión capacidad económica – financiera	59
Tabla 11 Resultados para la dimensión capacidad de gestión	61
Tabla 12 Resultados para la variable medidas no arancelarias.....	62
Tabla 13 Resultados para la dimensión obstáculos técnicos al comercio.....	63
Tabla 14 Resultados para la dimensión medidas sanitarias y fitosanitarias	64
Tabla 15 Correlación entre la oferta exportable y las medidas no arancelarias.....	66
Tabla 16 Correlación entre la disponibilidad de producto y medidas no arancelarias	68
Tabla 17 Correlación entre la capacidad económica – financiera y las medidas no arancelarias	70
Tabla 18 Correlación entre la capacidad de gestión y las medidas no arancelarias...72	



ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Relación entre la oferta exportable y las medidas no arancelarias	66
Figura 2 Relación entre la disponibilidad de producto y las medidas no arancelarias	68
Figura 3 Relación entre la capacidad económica – financiera y las medidas no arancelarias	70
Figura 4 Relación entre la capacidad de gestión y las medidas no arancelarias.....	72



ÍNDICE DE ANEXOS

	Pág.
ANEXO 1 Matriz de consistencia de la investigación	89
ANEXO 2 Operacionalización de la variable oferta exportable.	90
ANEXO 3 Operacionalización de la variable medidas no arancelarias	91
ANEXO 4 Instrumento para la recolección de datos	92
ANEXO 5 Lista de empresas exportadoras de café orgánico y sus respectivas cooperativas	94
ANEXO 6 Base de datos de la variable oferta exportable	97
ANEXO 7 Base de datos de la variable medidas no arancelarias	98
ANEXO 8 Aportes a la investigación	99
ANEXO 9 Declaración jurada de autenticidad de tesis	990
ANEXO 10 Autorización para el depósito de tesis en Repositorio Instituciona.....	101



ACRÓNIMOS

APC	: Acuerdo de Promoción Comercial
BA	: Barreras Arancelarias
BNA	: Barreras No Arancelarias
BRICS	: Brasil, Rusia, India, China, Sudáfrica
CAN	: Comunidad Andina de Naciones
EIRL	: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
FODA	: Fortaleza - Oportunidad - Debilidad - Amenaza
GATT	: General Agreement on Tariffs and Trade
LMR	: Límite Máximo de Residuos
MINCETUR	: Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
MME	: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias
MNA	: Medidas No Arancelarias
MOB	: Obstáculos Técnicos al Comercio
OCDE	: Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico
OCE	: Capacidad Económica - Financiera
OCG	: Capacidad de Gestión
ODI	: Disponibilidad de Producto
OEX	: Oferta Exportable
OMC	: Organización Mundial del Comercio
PYMES	: Pequeñas y Medianas Empresas
SPSS	: Statistical Package for Social Sciences
TLC	: Tratado de Libre Comercio
UNCTAD	: United Nations Conference on Trade and Development



RESUMEN

La oferta exportable del café orgánico esta intrínsecamente vinculada a las medidas no arancelarias, como las normativas sanitarias y los requisitos de certificación orgánica, que condicionan su acceso a los mercados internacionales. El cumplimiento de estas regulaciones, aunque incrementan los costos, posibilitan la entrada a mercados, y mantienen la oferta exportable. El trabajo de investigación tuvo como principal objetivo: determinar la relación entre la oferta exportable de café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022, como hipótesis general: la oferta exportable del café orgánico tiene una relación positiva muy alta con las medidas no arancelarias, provincia de Sandia – 2022. Se consideró el enfoque cuantitativo, de tipo descriptivo-correlacional, de alcance transversal, diseño no experimental y el método deductivo, la investigación se llevó a cabo con una población constituida por 46 cooperativas exportadoras de café orgánico de la provincia de Sandia, utilizando una muestra censal. Se utilizó cuestionarios en escala Likert de 5 niveles para la recolección de datos que fueron procesados con el software estadístico IBM SPSS. Finalmente, como resultados más significativos se tiene que la dimensión disponibilidad del producto (82.6 %) fue la más predominante para la oferta exportable y la dimensión obstáculos técnicos al comercio (97.8%) lo fue para la variable medidas no arancelarias; a su vez se determinó que existe una correlación positiva moderada (0.647) entre ambas variables. Es decir que a medida que las regulaciones y certificaciones se tornan estrictas o numerosas, la oferta exportable del café orgánico tiende a mejorar.

Palabras Clave: Calidad, Medidas No Arancelarias, Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos Técnicos al Comercio, Oferta Exportable.



ABSTRACT

The exportable supply of organic coffee is intrinsically linked to non-tariff measures, such as sanitary regulations and organic certification requirements, which condition its access to international markets. Compliance with these regulations, although they increase costs, make market entry possible, which maintains the exportable supply. However, the difficulties in satisfying these requirements can limit the supply, compromising the competitiveness of organic coffee. The main objective of the research work was to determine the relationship between the exportable supply of organic coffee and non-tariff measures in the province of Sandia - 2022, as a general hypothesis: the exportable supply of organic coffee has a very high positive relationship with non-tariff measures, province of Sandia - 2022. With a quantitative approach, descriptive-correlational, cross-sectional, non-experimental design and deductive method, the research was carried out with a population of 46 organic coffee exporting cooperatives in the province of Sandia, using a census sample. A 5-level Likert scale questionnaire was used to collect the data, which were processed with IBM SPSS Statistics software. Finally, the most significant results show that the product availability dimension (82.6 %) was the most predominant for the exportable supply and the technical barriers to trade dimension (97.8 %) was the most predominant for the non-tariff measures variable; in turn, it was determined that there is a moderate positive correlation (0.647) between both variables. In other words, as regulations and certifications become stricter or more numerous, the exportable supply of organic coffee tends to improve.

Keywords: Quality, Non-Tariff Measures, Sanitary and Phytosanitary Measures, Technical Barriers to Trade, Exportable Supply.



CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

El café orgánico es un producto agrícola cultivado sin el uso de agroquímicos, lo que conlleva a la sostenibilidad y preservación de la biodiversidad. Su creciente demanda responde a consumidores que valoran los productos saludables y responsables con el medio ambiente. En países como Perú, la producción de café orgánico representa una importante fuente de ingresos para pequeños agricultores, quienes se benefician de prácticas de comercio justo y precios más competitivos. Sin embargo, su producción enfrenta desafíos como la necesidad de certificaciones y la adaptación a técnicas agroecológicas. A pesar de estos retos, el café orgánico es un modelo agrícola que equilibra sostenibilidad y desarrollo económico.

Por otro lado, el éxito que tiene la comercialización de este producto no depende solo del lado empresarial o la calidad intrínseca de este, sino también de las medidas impuestas por los países de destino para regular el comercio o usarlo como estrategia de proteccionismo, es en este contexto hablamos que las medidas no arancelarias son aquellas que no implican el uso de impuestos como el arancel, por lo contrario se usan las certificaciones de calidad y normas sanitarias – fitosanitarias (Disdier & Fugazza, 2019).

Para aprovechar ese crecimiento en la demanda del café orgánico, es necesario potenciar y desarrollar la oferta exportable, que al contrario como muchos autores expresan no solo se enfoca en el volumen si no, una gestión completa de todos los ejes empresariales como la gestión del talento humano, fortalecimiento del área financiera y gestión de la producción (Valero et al. 2016).



Para comprender las dificultades que enfrentan los exportadores de café orgánico en su proceso de internacionalización y fortalecer su oferta exportable en un contexto global, se organizó el material de investigación de la siguiente manera:

En el capítulo I se presenta la introducción del trabajo de investigación, descripción del problema, las hipótesis planteadas, justificación del estudio y los objetivos.

En el capítulo II se detalla una reseña del contexto mundial, nacional y local, así también el marco teórico de las variables de estudio y sus dimensiones.

En el capítulo III se presenta la ubicación geográfica, población y muestra investigada, metodología, instrumento utilizado y la operacionalización de las variables, con el propósito de especificar el diseño estadístico con el uso de pruebas de fiabilidad y normalidad.

En el capítulo IV se presenta datos descriptivos, junto a un análisis de sus conclusiones y comparación con las hipótesis a la luz de los objetivos fijados.

En el capítulo V figuran las conclusiones.

En el capítulo VI se incluyen las recomendaciones finales, referencias bibliográficas y los anexos de la investigación.

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La producción del café orgánico sin el uso de pesticidas ni fertilizantes químicos ha ganado importancia en el mercado mundial debido a la creciente demanda de productos más saludables y sostenibles, además contribuye a la protección del medio ambiente y apoya a las comunidades rurales que lo cultivan, especialmente en América Latina, África



y algunas regiones de Asia. Países como Perú, México y Etiopía se han destacado como importantes productores de café orgánico, aprovechando los incentivos del mercado internacional, donde consumidores en Europa, América del Norte y Asia, valoran su calidad y los beneficios sociales - ecológicos asociados. Sin embargo, este tipo de producción enfrenta retos, como los costos adicionales de certificación y la fluctuante demanda, lo que afecta a pequeños productores que dependen del comercio justo y de precios estables. La expansión del mercado del café orgánico también está vinculada a las tendencias hacia el consumo responsable y la sostenibilidad, lo que ha llevado a las marcas globales a incorporar estas prácticas en sus cadenas de suministro (Cámara Peruana de Café y Cacao, 2017). En consecuencia, la producción de café se ha convertido en la principal fuente de ingresos de numerosos países en desarrollo y del tercer mundo que afrontan persistentes problemas financieros debido a que la exportación de café requiere importantes inversiones en infraestructuras y formación del personal, así como la capacidad de pagar las certificaciones que exigen los mercados de destino. Por lo tanto, las economías de los países productores de café son susceptibles a diversos factores internos y externos, como las fluctuaciones del precio, las condiciones socioeconómicas y la falta de inversión (Organización Internacional del Café, 2020).

El 1 de febrero del 2009 entra en vigor el Acuerdo de Promoción Comercial (APC) entre Perú y E.E.U.U. el cual por un lado se firmó para promover las inversiones extranjeras, facilitar el acceso al mercado americano y promover la competitividad empresarial, en dicho tratado se estableció un arancel del 0% para la exportación del café, esto con el propósito de potenciar el comercio internacional. En el Perú, del total de empresas que exportan café solo el 20% se dedica a producir y exportar café con certificaciones internacionales, además una gran cantidad de estas empresas son organizaciones de productores que se enfrentan constantemente a la falta de apoyo



financiero para mejorar su cadena productiva y trámites de certificaciones, así también como el escaso apoyo de las entidades gubernamentales locales. La producción de café orgánico es una de las actividades más sensibles al uso de pesticidas, lo que limita su aplicación y dificulta el control de plagas durante la cosecha de este producto. Para su certificación implica costos e inversión en toda su cadena productiva y logística que puede ser complicado para los productores de la provincia de Sandia.

El café que se cosecha en la provincia de Sandia es reconocido por su sabor único debido a las condiciones climáticas, que durante años a formado una reputación de calidad en sus principales destinos. Sin embargo, en la actualidad enfrenta diversos problemas relacionados con la calidad inconsistente derivada de malas prácticas agrícolas que dificulta su estandarización y cumplimiento con los requisitos internacionales. Además, de una deficiente gestión en los recursos humanos, en cuanto a capacitaciones, manejo de buenas prácticas agrícolas y poder enfrentarse al volátil cambio del perfil del consumidor extranjero, falta de infraestructura adecuada, los elevados costos de producción y logística que de una u otra manera afectan su competitividad. Adicional a esto, son las estrictas medidas no arancelarias como los requisitos fitosanitarios que suelen ser complicadas y costosas de cumplir (Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior, 2021).

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema general

- ¿Cuál es la relación que existe entre la oferta exportable del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022?



1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre la disponibilidad de producto del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022?
- ¿Cuál es la relación entre la gestión económica – financiera del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022?
- ¿Cuál es la relación entre la capacidad de gestión del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022?

1.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Hipótesis general

- La oferta exportable del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

1.3.2. Hipótesis específicas

- La disponibilidad de producto del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.
- La gestión económica – financiera del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.
- La capacidad de gestión del café orgánico tiene una correlación positiva alta con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.



1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO

Estudiar la relación entre la oferta exportable y las medidas no arancelarias del café orgánico en la provincia de Sandia es crucial para entender y poder describir como estas medidas (certificaciones, regulaciones técnicas) se asocian con las dimensiones de la oferta exportable (disponibilidad del producto, capacidad económica - financiera y capacidad de gestión). Aunque no se buscó establecer una relación de causalidad directa, el estudio ayudó a comprender qué tipo de correlación existe entre estas variables. Esto proporcionó información clave para diseñar estrategias de mejora en la producción y exportación del café orgánico, tomando en cuenta sus recursos y capacidades, con la finalidad de fortalecer su oferta exportable y superar cualquier barrera comercial de naturaleza técnica o no técnica, del mismo modo consolidar la reputación que tiene el café orgánico puneño en el exterior.

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1. Objetivo general

- Determinar la relación entre la oferta exportable del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

1.5.2. Objetivos específicos

- Determinar la relación entre la disponibilidad del producto del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.
- Determinar la relación entre la capacidad económica – financiera del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.
- Determinar la relación entre la capacidad de gestión del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.



CAPÍTULO II

REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

2.1.1. Antecedentes a nivel internacional

Avilés et al. (2022) en su artículo “Determinantes de la oferta exportable del café en Nicaragua” tuvieron como propósito examinar los factores que influyen en la oferta exportable utilizando un diseño no experimental, de tipo longitudinal y una técnica cuantitativa correlacional mediante un modelo de regresión log-lineal como instrumento, para concluir que a pesar de disponer de capacidad instalada, los contratos privados incentivan mayoritariamente la producción, lo que se traduce en un rendimiento relativamente escaso. por lo cual se requiere inversión en toda su cadena productiva ya que la política comercial es el motor de la oferta exportable.

Heredia (2022) en su tesis “Diseño de un modelo de comercio justo, para el sector de alimentos, con oferta exportable desde el departamento de Quindío, Colombia” planteó desarrollar un modelo de comercio justo para la industria agroalimentaria, inspirándose en los modelos existentes que se han aplicado con éxito en los países latinoamericanos y caribeños miembros de la OCDE. Los datos se recogieron utilizando una metodología no experimental, enfoque cuantitativo y método deductivo. Concluyó que se deben implementar medidas gubernamentales para priorizar el comercio justo como una alternativa que imite los procesos productivos ecológicos, con el propósito de obtener certificaciones internacionales como el Fair Trade y, así, poder posicionarse en el mercado.



Mendes y Araujo (2020) en su artículo “Intensidad y evolución de las medidas no arancelarias sobre productos agrícolas entre países BRICS (1995-2018)” analizó la evolución, intensidad y estructura de las medidas no arancelarias aplicadas al comercio de productos agrícolas mediante una revisión sistemática de la bibliografía e indicadores de frecuencia, prevalencia y cobertura. En última instancia, concluyen que las medidas no arancelarias utilizadas en el comercio de productos agrícolas son cada vez más frecuentes en la era posterior a la cooperación multilateral entre las naciones BRICS, siendo China la más estricta en lo que respecta a la aplicación de medidas no arancelarias, en particular para los productos elaborados con grasas y aceites.

Toala-Toala et al. (2019) en su estudio “La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí” investigaron el motivo por el cual las pequeñas y medianas empresas no logran entrar a mercados nacionales y extranjeros. De igual modo, analizaron aquellos factores que afectan la oferta exportable, para desarrollar estrategias en base a los resultados y mejorar la capacidad de exportación utilizando la revisión de literatura de diversas fuentes con el propósito de comprender las variables de estudio para su análisis, a través de la metodología bibliográfica – documental. Concluyen que existe evidencia empírica que sustenta la relación entre las barreras a la exportación y las potenciales repercusiones en el desempeño comercial de las PYMES en Ecuador cuando se internacionalizan. Esta conclusión se basa en factores, rasgos y características que demuestran homogeneidad, también identificaron que el gobierno desempeña un papel importante en la promoción del crecimiento económico mediante estrategias para ampliar la oferta exportable de la provincia, pero también es importante que las pequeñas y medianas empresas aumenten su



productividad y competitividad. Otros factores que limitan la capacidad exportadora son el bajo nivel tecnológico, la baja calidad de la producción, los costes elevados, problemas para acceder a créditos financieros, la mano de obra no calificada y la producción orientada a mercados locales.

Barajas (2019) en su artículo “Restricciones no arancelarias al comercio chileno: principales obstáculos para los exportadores colombianos” tuvo como objetivo examinar las barreras no arancelarias que el gobierno chileno impuso, con el fin de conocer los desafíos que los exportadores colombianos encontraron al intentar ingresar al mercado chileno, utilizó una matriz para poder observar la influencia de las MNA basadas en el caso chileno de 1995, a través de un análisis comparativo de los procesos de exportación, licencias y documentos relacionados a las cargas de exportaciones entre ambos países. Utilizó una metodología cualitativa que contextualiza los conceptos de restricciones no arancelarias y la economía internacional en base a la revisión literaria. Concluye que la economía chilena es una de las más estables de América latina y mantiene altos niveles de protección para el sector agrícola, siendo los exportadores colombianos los más perjudicados por los obstáculos técnicos al comercio y la aplicación de certificaciones de productos agrícolas.

Coral et al. (2019) en su artículo “Oferta exportable del sector cafetero del departamento de Nariño”, plantearon como objetivo implementar una línea de base exportadora para el sector de productos agrícolas y agroindustriales, teniendo como referencia los datos de entidades institucionales para compararlos con las realidades de dichos sectores. Utilizó biogramas para estructurar las características de la oferta exportable. Concluyen que el departamento de Nariño registró una venta anual promedio de \$ 4,717,939.60 dólares provenientes de la



exportación de café, además que el sector cafetero cuenta con un volumen de producción adecuado para la exportación, por consiguiente, su oferta exportable es sólida.

Boza et al. (2018) en su estudio “Rechazo de exportaciones por incumplimiento de medidas no arancelarias: el caso de los productos agrícolas latinoamericanos en la frontera de Estados Unidos”, planteó como objetivo demostrar los motivos del rechazo de productos agrícolas en la frontera entre Estados Unidos y México. Para ello, la investigación bibliográfica previa al estudio sirvió como información de base para determinar dichas causales. Concluyeron que las exportaciones mexicanas son las más resaltantes, y presentan una cantidad considerable de productos rechazados, como vegetales, frutas, hortalizas, leguminosas y tubérculos, debido a que incumplen medidas fitosanitarias, y normas de calidad alimentaria.

Baena (2018) en su artículo “Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional”, planteó como objetivo analizar el proteccionismo utilizando indicadores alusivos a las barreras arancelarias y no arancelarias que suelen ser obstáculos en el intercambio de mercancías. Se mencionó que los productos pertenecientes a los sectores agrícola, químico y metalúrgico de los países en desarrollo son los más perjudicados por las barreras no arancelarias. Concluyó que el proteccionismo comercial expresado por intermedio de las barreras arancelarias y no arancelarias aumentó, esto a pesar de diferentes mecanismos que implanta la OMC y el GATT, para que dichas barreras no se salgan de control, ya que esto conlleva a que los gobiernos utilicen vacíos en la normativa para emplear barreras no arancelarias como una medida para poder proteger sus industrias y empresas nacionales.



Ghodsí et al. (2017) en su artículo “La evolución de las medidas no arancelarias y los diversos efectos en el comercio”, plantearon determinar si las medidas no arancelarias (MNA) han disminuido en el comercio desde la negociación del acuerdo económico y comercial mundial, recopilando datos de la Organización Mundial del Comercio. Concluyen que el sector agroalimentario es el más afectado, siendo las medidas sanitarias y fitosanitarias, los obstáculos técnicos al comercio y el antidumping las más frecuentes que afectan al comercio.

García et al. (2013) en su artículo “Factores determinantes de la oferta exportable láctea santafesina”, plantearon demostrar el impacto entre la fijación de precios y la producción primaria en la cantidad de exportaciones de productos lácteos, utilizando un sistema de ecuaciones de oferta en línea de Chatterjee y Koo & Mattson, también evaluaron la literatura empírica de una técnica de modelización de la oferta de exportación con la oferta del mercado existente. Concluyeron que existe una interrelación fuerte entre dos canales de venta, una de ellas contradice los resultados empíricos. Con respecto a la producción primaria, se destaca que los precios altos en el mercado mundial coinciden con medidas gubernamentales en forma de restricciones a la exportación.

De Almeida et al. (2012) en su artículo “Medidas no arancelarias en el comercio internacional del café”, plantearon cuantificar y analizar el efecto que accionan los obstáculos técnicos al comercio y las medidas sanitarias - fitosanitarias para las exportaciones de café verde, utilizando el modelo gravitacional del comercio a través de una metodología cuantitativa. Concluyeron que los obstáculos técnicos al comercio afectan de manera negativa, basándose en el elevado coste, mientras que las medidas fitosanitarias no siempre tienen un efecto negativo; por el contrario, ayudan a establecer estándares y normas.



Badillo (2008) en su artículo “Las barreras no arancelarias al comercio agropecuario intra subregional en la Comunidad Andina”, planteó como objetivo describir las barreras no arancelarias aplicadas con frecuencia por parte de los países miembro de la región. Así también destaca que el sector agrícola y agroindustrial son los más afectados mencionando que las dificultades financieras a las cual se enfrentas les han limitado en el desarrollo, además de enfrentar problemas para consolidarse en un mercado común. Utilizando entrevistas bajo una metodología cualitativa concluye que la intervención del estado es una restricción al flujo comercial, así como las barreras no arancelarias que perturban las condiciones del comercio de productos y servicios, en caso de que no se garantiza la compatibilidad de las normas internacionales pueden incurrir al uso arbitrario de dichas restricciones.

Cerón (1987) en su artículo “Oferta Exportable de productos agrícolas: evolución y perspectivas”, planteó evaluar la evolución de la oferta exportable de los productos agrícolas y su perspectiva en la industria agraria. Concluyó que la industria aparenta ser limitada por las normar de protección de los países desarrollados los cuales son el principal destino; por lo tanto, sugirió que una alternativa de exportación podría ser productos semiprosesados como pulpas, jugos, azúcar de frutas o glucosa de maíz.

2.1.2. Antecedentes a nivel nacional

Bellido y Ramírez (2022) en su tesis “Desafío de las barreras no arancelarias en las exportaciones de jengibre seco en polvo peruano para la competitividad hacia el mercado estadounidense en el periodo 2017 – 2021”, plantearon como objetivo identificar cuáles son los desafíos que se presentan con



respecto a las barreras no arancelarias debido a que, posterior al tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos se apertura una puerta comercial que benefició el sector agrario y generó oportunidades de negociar, en especialidad a los productos no tradicionales. En este estudio se utilizó la entrevista a gerentes de empresas exportadoras de jengibre como instrumento para la recaudación de datos, a través de un enfoque cualitativo y una teoría fundamentada con diseño emergente (con la información se valida las hipótesis para confirmar el objetivo). Concluyeron que las barreras no arancelarias no tienen ningún efecto sobre la exportación de jengibre seco en polvo porque EE. UU. aplicó medidas de fácil acceso y difusión a través de los sitios web oficiales. Además, el jengibre en general no constituye una amenaza porque EE. UU. no lo produce; por lo que las barreras no arancelarias no pretenden preservar la competitividad estadounidense.

Cerón y Carrasco (2022) en su tesis “Análisis de la influencia de las medidas no arancelarias en las exportaciones peruanas de leche evaporada en el marco del tratado de libre comercio con Estados Unidos durante el periodo 2009 – 2019”, plantearon como objetivo determinar el tipo de influencia que genera las MNA tomando como base teórica el modelo gravitacional del comercio para poder establecer dicha influencia entre las medidas sanitarias y los obstáculos técnicos al comercio. Así también utiliza la teoría de la ventaja competitiva en donde menciona las estrategias de Porter, utilizó el cuestionario y la entrevista como instrumentos para la recopilación de datos a través de una metodología explicativa. Concluyeron que, en el sector lácteo, las entidades no están alineadas a las exigencias en cuanto a calidad, lo que un impacto negativo en la producción.

Borda y Mejía (2022) en su tesis “Análisis de las medidas no arancelarias en las exportaciones de cebolla peruana hacia Ecuador dentro de la CAN durante



el periodo 2010 – 2019” plantearon como objetivo evaluar las regulaciones fitosanitarias y sanitarias implementadas por Ecuador dado que el incremento del contrabando en la frontera trajo como consecuencia la falta de competitividad y daños en el mercado local ecuatoriano. Se utilizaron herramientas cuantitativas, revisión de bibliografía, documentos, decretos y entrevistas de investigaciones pasadas para concluir que las medidas sanitarias y fitosanitarias tienen una influencia negativa en el volumen de exportación de cebolla peruana al mercado ecuatoriano, ya que el producto presentó plaguicidas fuera de los límites permitidos, lo que restringió la entrada de dicho producto al país mencionado. Por otro lado, se aclara que los obstáculos técnicos al comercio influyeron de manera positiva; a pesar de la normativa ecuatoriana impuesta, se logró cumplir con los requisitos, centrándose en el empaquetado y la inocuidad del producto.

Salazar y Serna (2022) en su tesis “Medidas sanitarias y fitosanitarias como barrera no arancelaria y consecuencias negativas en exportaciones de mangos frescos peruano hacia Países Bajos entre los años 2016 – 2021”, plantearon como objetivo determinar la relación entre las medidas fitosanitarias y los efectos perjudiciales sobre las exportaciones. Concluyeron que la normativa fitosanitaria impulsa a las empresas a mejorar sus productos para ser más competitivas en el extranjero, aunque algunas personas consideran que las medidas y normativas fitosanitarias son obstáculos al comercio, otras creen que realmente lo fortalecen.

Alegre y Hidalgo (2021) en su tesis “La implementación de las medidas fitosanitarias consensuadas de manera bilateral y sus consecuencias en el desarrollo de las exportaciones peruanas de mango fresco a Corea del Sur durante el periodo 2015 -2020”, plantearon como objetivo conocer las consecuencias de



la aplicación de medidas fitosanitarias pactadas entre Perú y Corea del Sur, medidas que fueron necesarias para el acceso efectivo al mercado asiático. Utilizaron entrevistas semiestructuradas para la recolección de datos, que permitió conseguir información acerca de las experiencias y percepciones de los entrevistados en contexto con las medidas fitosanitarias, a través de una metodología cualitativa con teoría fundamentada para concluir que se incurre en la informalidad para cumplir con las MSF, pero por otro lado la acción de estas medidas generó un crecimiento notable, dado que el personal tenía conocimiento y experiencia en el proceso productivo, aunque ciertos procesos implican mayor uso de recursos y tiempo, lo cual ocasionó sobrecostos.

Félix y León (2021) en su tesis “Análisis del impacto de medidas no arancelarias en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Estados Unidos en el marco del APC Perú – EE. UU, durante los años 2008-2020”, plantearon como objetivo mostrar el efecto de las medidas no arancelarias (OTC, MSF y certificaciones) en la exportación de uva. Utilizaron el modelo gravitacional del comercio como herramienta de análisis de datos mediante un enfoque mixto. Concluyeron que las regulaciones sanitarias – fitosanitarias benefician a las exportaciones de uva fresca ya que, una vez subsanadas estas regulaciones, las empresas se consolidan en el extranjero y lo mismo ocurre con las barreras comerciales derivadas del cumplimiento tecnológico, debido a que los procesos de las empresas se optimizan al cumplir las normas y requisitos.

Tello y Vásquez (2020) en su artículo “Barreras de exportación para el maíz morado: una revisión sistemática de literatura”, plantearon como objetivo encontrar las barreras que impactaron en la exportación del maíz morado, esto debido a que durante los últimos años dichas exportaciones tuvieron un



incremento en el volumen y valor exportado. Por otro lado, la apertura a tratados y convenios de comercio que posee el Perú con distintos países trajo consigo obstáculos y problemas que son frecuentes para poder permanecer en el mercado extranjero. Utilizaron la revisión sistemática de literatura para concluir que las barreras son el origen de la complejidad en el proceso de exportación siendo la más resaltante: recursos, las barreras de información, conocimiento, cultura y adaptación al mercado de manera que el impacto que generan estas barreras en la exportación de maíz morado es considerable.

Kuroki y Soto (2019) en su tesis “factores que determinan el comportamiento del volumen de exportación de café peruano con partida 090111 según los años 1980 – 2017”, plantearon como objetivo identificar los factores que influyen en el volumen exportado, teniendo en cuenta la superficie cultivada, el precio medio y el rendimiento del producto. Para ello empleó una metodología cuantitativa no experimental y un análisis de regresión lineal. Concluyen que, si bien el precio suele influir en los resultados, existe una fuerte correlación entre la superficie cultivada y el rendimiento, pues este es realmente sensible. Sin embargo, puede aumentar el volumen de producción si se gestiona y manipula adecuadamente.

Avellanada y Bautista (2019) en su tesis “Oferta exportable de café en grano hacia Alemania durante los años 2017 – 2018”, plantearon como objetivo investigar y evaluar el desarrollo de la oferta exportable mediante una revisión de la bibliografía, estadísticas y entrevistas con expertos del sector, este estudio pretendía ofrecer una visión global del sector y señalar los principales factores que influyen en él. Utilizando una metodología no experimental y descriptiva. Concluyeron que, debido a factores medioambientales, sociales, económicos y



políticos, sólo el 5% de los productores tiene acceso al crédito y a otros productos financieros. Asimismo, la cadena logística y las zonas de producción determinan la oferta exportable del café, actuando como terceros quienes venden el producto acabado a los exportadores.

Alvares (2019) en su tesis “factores que limitan la oferta exportable de palta Hass hacia el mercado de Estados Unidos de los productores del distrito de 27 de noviembre provincia de Huaral, 2019” concluyó que los factores claves que limitan la oferta exportable son: baja calidad y la cantidad deficiente de producción debido a que lo exportan y producen de manera individual; además, del escaso conocimiento en el proceso exportador por lo cual esto se traduce en insuficiente oferta exportable.

Diaz (2018) en su tesis “El incremento de las barreras no arancelarias en las exportaciones de quinua hacia E.E.U.U. entre los años 2014 al 2017” tuvo como propósito determinar el nivel de relación entre las barreras no arancelarias establecidas por USA y la baja producción de la quinua, ya que en la actualidad es necesario que empresas nacionales cumplan con varios estándares de calidad, etiquetado, normas técnicas y límites máximos de residuos (LMR) para satisfacer la alta demanda de los mercados extranjeros. Se incremento la producción de quinua, pero entre 2014 y 2015, Los contenedores fueron denegados en la frontera estadounidense alegando que el producto peruano no cumplía normas de calidad específicas (en ese caso, se superaba el límite máximo de residuos). Esto puso en peligro la vida de los consumidores estadounidenses, y hasta el 2016 en la plataforma TRADE MAP, se reportó una disminución de las exportaciones. Concluyó que las variables investigadas presentan una correlación sustancial y positiva; esto sugiere que el sector agrícola es el más afectado por las barreras no



arancelarias. En consecuencia, se disminuyen los volúmenes de exportación, la producción y los márgenes de beneficio. No obstante, la existencia de estas barreras no arancelarias impulsa a que el producto se concentre en la diferenciación y simplifique su entrada en otros mercados extranjeros desde una perspectiva empresarial.

Farfán (2018) en su tesis “Barreras de exportación y su impacto en la competitividad de las empresas exportadoras del Perú en la piscicultura 2017” buscó determinar el impacto en la competitividad a causa de las barreras de exportación, donde se evalúa la traba arancelaria y no arancelaria en el proceso de exportación que repercutió en el desarrollo económico del país y de las PYMES. Así mismo identifica los requisitos de ingresos y regulaciones como los principales obstáculos. Concluyó que los estándares técnicos o normativas de seguridad que dificultan el comercio son las redes de contacto y el tipo de cambio de moneda en el extranjero, además de no poder acceder a canales de distribución adecuados.

Espinoza (2018) en su tesis “Principales limitaciones que enfrenta la producción de arándanos en la región de La Libertad para su oferta exportable al mercado de Estados Unidos” tuvo como propósito estudiar y determinar cuáles son las limitaciones en la producción de arándanos debido a que en el año 2006 luego de que se establezcan requisitos fitosanitarios para la importación de arándanos provenientes de Chile y Argentina al mercado estadounidense, se generó una ventaja comercial y preferencial para el arándano peruano la cual no se aprovechó debido a diferentes limitantes que enfrenta la producción. Concluyó que existen cuatro limitaciones, tales como la falta de inversión debido a que la producción de arándanos es arriesgada porque es un fruto muy exigente en todo



su proceso productivo; falta de innovación tecnológica porque no se cuenta con contenedores refrigerados que puedan mantener la fruta por debajo de los 0° Celsius, por lo consecuente no se puede alargar la vida post cosecha, la falta de servicio logístico y el escaso conocimiento técnico.

Macha (2018) en su artículo “Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las MYPES del sector textil confecciones”, tuvo como propósito determinar la influencia de las barreras funcionales en la capacidad exportadora debido a que el sector textil disminuye cada año. Concluyó que el 50% de las limitaciones proceden de las áreas de producción, financiera y recursos humanos; por ende, se convierten en barreras funcionales que influyen negativamente en la oferta exportable.

Carpio y Sandoval (2017) en su tesis “TLC Perú – China: un análisis de los factores no arancelarios que afectaron las exportaciones de uvas frescas a China durante los años 2009 y 2016” tuvieron el propósito de estudiar la razón de la tendencia negativa en el comercio de uva fresca al mercado chino debido a que desde el 2014 hasta el 2016 el comercio de uva fresca fue decreciendo notoriamente. Esto a pesar de que existe un comercio liberal con China de arancel 0 %, para concluir que el valor de las exportaciones ha disminuido a partir del año 2015 donde comienza una tendencia de manera negativa que se proyectó hasta el 2017, por lo cual no existe un obstáculo para la exportación que se relaciona a los factores no arancelarios, más bien se debe a un factor externo como lo es la caída del valor monetario de las uvas en China, debido a que el gobierno peruano mantiene los requisitos fitosanitarios en orden.



Cisneros y Yactayo (2017) en su tesis “Fair trade y certificación orgánica como estrategia para mejorar la oferta exportable de la asociación de productores de cafés especiales Mountain Coffee con destino al mercado de Alemania” determinó si el uso de certificados constituía una táctica suficiente para fortalecer la oferta exportable en el mercado alemán, que se ha vuelto más selectivo en cuanto a los productos que pueden entrar en sus fronteras, incluido el café, la segunda bebida más popular del país. Esta investigación utiliza la entrevista a los productores de café para recopilar datos a través de una metodología descriptiva y explicativa. concluyeron que, con el fin de mejorar la oferta exportable, la organización ha puesto en marcha estrategias; como las certificaciones ecológicas y de comercio justo. Esto se debe a que la organización ha experimentado un aumento significativo del volumen de exportaciones al mercado alemán, así como del incremento de los precios, lo que se ha traducido en una mejora de la capacidad organizativa.

Mucha (2017) en su tesis “Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la región de Junín hacia el mercado de Corea del Sur” buscó determinar la importancia de la asociatividad ante una existente creciente demanda de la quinua a nivel internacional. A pesar de que es un producto con mucho potencial en el sector agrario, enfrenta muchas limitaciones para poder ingresar a diferentes mercados internacionales con estándares de calidad bastante altos, y para poder mejorar la producción se necesitó mejorar técnicas de cultivo, acceder a créditos financieros y usar diferentes estrategias de comercialización. Concluye que la asociatividad como estrategia mejora la calidad y la productividad de la quinua, por ende, es más sencillo acceder a créditos financieros, siempre en cuando se escoja un modelo correcto para



alcanzar objetivos colectivos, especialmente frente al mercado surcoreano que es uno de los más exigentes en cuanto a calidad y presentación.

Coronel (2017) en su tesis “Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú” tiene como propósito analizar la estructura de producción y el impacto que tiene este en la oferta nacional a través de una metodología descriptiva no experimental utilizando modelos econométricos para identificar dichos factores que van a determinar la oferta exportable. Concluyó que el coeficiente de inversión fija bruta y el índice del salario mínimo vital son los factores determinantes, también sugiere que la economía debería apoyar la mano de obra para fomentar el crecimiento del sector agrícola, ya que las exportaciones de uva tienen un alto potencial de producción con un crecimiento anual del 4,8% al 12,4%.

Calderón (2016) en su tesis “Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la región Tacna, 2015” utilizó fuentes secundarias clasificadas como "investigaciones documentales" para examinar los efectos de las barreras no arancelarias en la integración económica de los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) entre 1994 y 2006. Concluyó que las licencias de exportación, los controles de precios y los requisitos de inspección - certificación sanitaria tienen mayor participación en el comercio de aceitunas a comparación de los requisitos técnicos de exportación.

Valverde (2016) en su artículo “Medidas sanitarias y fitosanitarias ¿barreras al comercio?: el caso peruano en el Asia – Pacífico” tuvo como propósito identificar si con la disminución de aranceles de manera progresiva y



ser parte de diferentes acuerdos comerciales, se dinamizaría el comercio. Concluyó, que Perú tiene herramientas para confrontar cualquier tipo de medida, esto a pesar de que los países miembros del Asia – Pacífico imponen normas exigentes a la exportación de productos exportados por Perú, además estas medidas son prevenibles en situaciones donde ambas partes, tanto como importador y exportador trabajen en conjunto.

Abanto et al. (2016) en su tesis “Lineamientos estratégicos comerciales y aduaneros para incrementar el volumen de exportaciones del pimiento piquillo desde el puerto de Paita hacia el mercado estadounidense” investigó dichos lineamientos que nos den paso a incrementar el volumen de exportación a través de la encuesta para la recopilación de datos y una metodología descriptiva no experimental, para concluir que es factible exportar los pimientos desde el puerto de Paita si reducen los costos logísticos y se optimizan los tiempos, debido a que dicho puerto es uno en desarrollo, además que los tratados de libre comercio son lineamientos estratégicos aduaneros, que beneficiaron la comercialización de este producto reduciendo los costos totales y como dato extra, menciona que los pimientos peruanos cuentan con los certificados exigidos por el país de destino.

Malca y Rubio (2015) en su artículo “Obstáculos de la actividad exportadora de las empresas del Perú” tuvo como propósito identificar los diferentes obstáculos que afrontan las empresas peruanas, el comportamiento y desenvolvimiento de estas en un ambiente exportador, centrándose en una investigación bibliográfica para poder clasificar los obstáculos a través de un estudio empírico y ecuaciones estructurales. Concluyeron que se debe revisar la política de promoción en las exportaciones del país, así mismo clasifican las barreras al comercio como internas y externas donde la primera se enfoca más en



un ambiente interno de una empresa y el segundo en un aspecto general como mercados de destino y de origen.

Condori & Vildoso (2015) en su artículo “Evaluación de la oferta exportable de Tara (Caesalpinia Spinosa) y su rentabilidad en la región de Tacna” tuvo como propósito evaluar el potencial de la tara para su diversificación productiva en zonas áridas de la provincia de Tacna, un producto con gran cobertura y demanda en el mercado extranjero, pero a pesar de esto se desconoce su distribución y las características del producto. Se utilizó el cuestionario como instrumento para la recolección de datos, mediante una investigación cualitativa para concluir que se cuenta con una capacidad de producción favorable para la Tara, siendo además un producto rentable por su bajo costo en el proceso productivo y su alta rentabilidad por lo cual su oferta exportable es favorable para su posible exportación.

Guzmán (2013) en su artículo “Competitividad de la quinua perlada para la exportación; el caso de Puno” tuvo como propósito determinar los volúmenes de exportación y los principales factores que intervienen en la competitividad de la quinua perlada, así también las ventajas comparativas y competitivas, utilizando la encuesta como instrumento de recolección, a través de una metodología dividida en 2 fases: recopilación de información - aplicación de análisis FODA y utilizar el diamante de Porter. Concluyó que los factores que limitan la oferta exportable son los problemas de fertilización y las condiciones climáticas adversas durante el proceso de producción.



2.1.3. Antecedentes a nivel local

Laura (2022) en su tesis “Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú” realizó estudios para poder medir la conducta de las exportaciones en los productos de origen tradicional y no tradicional para poder conocer el camino del sector exportador utilizando modelos macroeconómicos mediante las pruebas de raíz unitaria de Dickey – Fuller y Phillips – Perron, para concluir que las exportaciones en el Perú se determinan con más fuerza según el comportamiento de la producción extranjera que con la producción nacional; por lo tanto, las exportaciones nacionales son determinadas por la demanda del mercado externo, ante una variación ya sea negativa o positiva significa un efecto relevante.

Velásquez (2020) en su artículo “Biocomercio en el desarrollo exportable de la quinua – 2018” buscó conocer la relación entre el biocomercio y los componentes de la oferta exportable en un entorno donde el biocomercio afecta positivamente al mercado exterior. La encuesta estructurada se empleó como instrumento de recolección de datos en un enfoque cuantitativo, descriptivo y correlacional, lo que permitió determinar que las dos variables de estudio presentan una correlación positiva superior a 0,778. Concluyó que una mayor proporción de organizaciones se adhieren a los principios del biocomercio en su totalidad, lo que significa que la oferta exportable es favorable y que el biocomercio tiene un impacto en la disponibilidad de producto.

Medina (2013) en su tesis “Análisis de los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil para ingreso a los mercados internacionales, región Puno – periodo 2012”; concluyó que la capacidad física – productiva, económica



– financiera, humana – gestión y capacidad de comercialización son los factores internos de la oferta exportable que se cumplen en un promedio del 59.7 % por lo cual existe dificultad para ingresar al mercado internacional.

2.2. MARCO TEÓRICO

2.2.1. Oferta exportable

2.2.1.1. Definiciones

Valero et al. (2016) argumenta que el concepto de oferta exportable engloba mucho más que el volumen de producción y las especificaciones requeridas por un mercado objetivo, incluyendo las capacidades de gestión y económico-financieras de una empresa. También señala que la oferta exportable ha servido de cauce para los planteamientos que las empresas utilizan hoy en día para evaluar su preparación.

Es la habilidad de una empresa o país para poder presentar un bien comercial en los mercados de destino, para lograr esto es de vital importancia contar con un producto que cumpla con los niveles de calidad y satisfacción al cliente que se demandan a nivel internacional (Toala-Toala et al. 2019).

Siempre que las empresas o países de origen cumplan con cuatro componentes tales como: capacidad financiera, capacidad económica, capacidad de gestión y capacidad física, podemos hablar de que existe una oferta exportable, y no solo centrándose en los volúmenes de producción como se creía anteriormente (MINCETUR, 2013).



Es la capacidad de las empresas para exportar productos que cumplan las normas de calidad, precio y volumen con el fin de obtener una ventaja competitiva en el mercado de destino (secretaría de Economía de México, 2010).

Es el elemento en el comercio exterior que tiende a supeditar la ampliación y diversificación de mercados, a la eliminación de medidas proteccionistas impuestas por los mercados de destino, calidad, sistemas de producción, medios de transporte, comercialización (Cerón, 1987).

2.2.1.2. Dimensiones de la oferta exportable

Incluye más que satisfacer las necesidades del mercado en cuanto a la cantidad demandada. también se debe tomar en cuenta la capacidad económica – financiera y de gestión (Ministerio de Desarrollo de Agricultura y Riego, 2019).

2.2.1.2.1. Disponibilidad de producto

Cuando una empresa establece el volumen del producto que puede exportar, lo denominamos "disponibilidad de producto". Este volumen debe ser capaz de satisfacer la demanda del mercado exterior y ofrecerse de forma coherente y constante (Ministerio de Desarrollo de Agricultura y Riego, 2019).

La disponibilidad de los productos depende de la capacidad de la empresa para satisfacer la demanda del mercado, que tiene en cuenta variables como el volumen de fabricación (Perlado y Lecca, 2023).



Toala-Toala et al. (2019) demuestra que el volumen de producción de la empresa es la cantidad de productos que dispone en un momento dado para satisfacer la demanda, y si fuese necesario, establecer relaciones con los proveedores.

2.2.1.2.2. Capacidad económica y financiera

Para el Ministerio de Desarrollo de Agricultura y Riego (2019) son los activos que dispone una empresa para poder ofrecer precios competitivos y pagar las exportaciones. La empresa debe tener la capacidad de pedir dinero prestado y obtener financiación externa en caso de que no pueda cubrir el coste del procedimiento de exportación con sus propios recursos.

Con respecto a la capacidad económica y financiera se refiere a la posibilidad que tiene la empresa para costear la actividad exportadora, utilizando sus propios recursos y moldearse a un entorno justo y competitivo, en caso esto no se cumpla, se puede cubrir las necesidades de recursos mediante el endeudamiento a terceros (MINCETUR, 2013).

Vergara (2012) sostiene que una empresa tiene capacidad económica si puede utilizar adecuadamente sus recursos financieros existentes para adaptarse a un mercado competitivo y pagar los gastos asociados a la exportación. Sin embargo, también sugiere utilizar la capacidad financiera como plan de respaldo, endeudándose con fuentes externas para cubrir las necesidades.



2.2.1.2.3. Capacidad de gestión

El Ministerio de Desarrollo de Agricultura y Riego (2019), afirma que la organización debe cultivar y promover una cultura exportadora, así como poseer un conocimiento exhaustivo de sus puntos fuertes y sus limitaciones, además de tener objetivos empresariales bien definidos.

Son las acciones que se debe tomar ante cualquier problema que se presente, así también se debe desarrollar una cultura exportadora, con conocimientos y objetivos firmes para enfrentar cualquier situación externa direccionadas a las exportaciones (Toala-Toala et al. 2019).

Es el nivel que debe alcanzar necesariamente un bien exportado de una forma competitiva, siguiendo metas que se alcanzan con el apoyo de profesionales especializados para conseguir una estrategia de expansión en el mercado extranjero (MINCETUR, 2013).

Dowling et al. (2013) menciona que el conocimiento y la experiencia de una empresa en temas de comercio internacional es un factor relevante y determinante para el desempeño del exportador.

Katsioloudes & Hadjidakis (2007) justifica la estrecha relación entre la cultura exportadora con la capacitación y la mentalidad proactiva, ya que esto mejora el rendimiento exportador del talento humano para que las empresas sean más capaces de competir y adaptarse en futuros mercados internacionales.



2.2.2. Medidas no arancelarias

2.2.2.1. Definiciones

Son medidas distintas a los aranceles que se nacen debido a la tendencia de preocupación del consumidor por la calidad, protección y seguridad de los bienes y servicios; dichas medidas ocasionan efectos económicos en el comercio internacional ya sea sobre la calidad o el precio (Disdier y Fugazza, 2019).

Gaspar (2014) afirma que son aquellas que se utilizan para poder controlar y regular las operaciones del comercio exterior con el fin de proteger la economía de un país y garantizar que toda actividad comercial sea lícita y no incurrir al comercio desleal.

Con naturaleza discriminatoria y arbitraria que repercuten en el comercio de mercancías como las injustificadas MSF y las OTC que implican el cambio de características de la mercancía a un nivel técnico (Boza y Fernández, 2014)

Actúan como políticas comerciales, relacionadas estrechamente a la intervención del gobierno sobre la producción y el comercio de productos, es decir que su naturaleza es ser restrictiva y perturbadora al comercio internacional (Badillo, 2008).

2.2.2.2. Dimensiones de las medidas no arancelarias

Al respecto, UNCTAD (2019) hace una clasificación internacional de las medidas no arancelarias; las medidas técnicas las subdivide en dos capítulos: medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio.



2.2.2.2.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias

UNCTAD (2019) afirma que estas medidas son impuestas por el gobierno del país importador, usando como herramienta principal los certificados fitosanitarios para asegurar que los productos del sector alimentario que ingresen a un país cumplan con los requisitos de sanidad y salubridad. Además, aquellos productos dirigidos al consumo humano deben estar regulados bajo la normativa del límite máximo de residuos (LMR) con el propósito de comercializarse de manera segura.

El objetivo clave de las normas sanitarias y fitosanitarias es proteger la salud y la permanencia de las vidas humanas, animales y vegetales; para lo cual se deben contar con certificados fitosanitarios que garanticen la inocuidad del producto al momento de la exportación (Minervini, 2014).

Hay normativas nacionales que rigen a las MSF que pueden distorsionar el dinamismo del comercio, pero no es así, ya que tienen una base científica y solo busca proteger la vida de los seres humanos, plantas y animales (Forestry Economics and Policy Division, 2005).

No pretenden preservar el medio ambiente, sino salvaguardar la salud humana y animal de los peligros de los contaminantes, venenos o enfermedades que pueden transmitir las plantas y los animales. Además, es crucial subrayar que no se consideran procedimientos sanitarios y fitosanitarios destinados a salvaguardar el medio ambiente, los intereses específicos de los consumidores o el bienestar de los animales (UNCTAD, 2019).



2.2.2.2.2. Obstáculos técnicos al comercio

Son las medidas que tienen cierta relación con los procedimientos de evaluación y reglamentos dentro del comercio internacional, son consideradas normativas técnicas dentro del OTC, vinculadas a el tipo de embalaje, terminología, calidad, etiquetado y demás procesos administrativos que se aplican a un producto (UNCTAD, 2019).

De la Organización Mundial del Comercio (OMC) se desprenden los acuerdos sobre los OTC, los cuales tiene por finalidad garantizar que cualquier tipo de norma técnica o procesos de certificación no ocasionen obstáculos en el comercio de bienes, así también fortalecer el apoyo y colaboración entre los miembros (Gaspar, 2014).

Se debate si su propósito es ser proteccionista y arbitraria. Pero la OMC plantea que su objetivo es asegurar que las normas técnicas no actúen como medidas proteccionistas encubiertas, además de garantizar la equidad de trato a los productos provenientes de los miembros de la OMC (Forestry Economics and Policy Division, 2005).



CAPÍTULO III

MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO

La investigación se llevó a cabo en la región de Puno, provincia de Sandia, constituida principalmente por selva alta y selva baja. Se caracteriza por montañas nevadas y valles estrechos y cerrados, y abarca una superficie total de 11.862,41 km². La temperatura suele oscilar entre 25°C y -3°C (77°F y -4°F). Limita al oeste con la provincia de Carabaya, al sur con la provincia de San Antonio de Putina y al este con Bolivia. Al norte se encuentra el departamento de Madre de Dios (provincia de Tambopata). Su capital es Sandia, y está situada a una altitud de 2178 metros sobre el nivel del mar (Gobierno Regional de Puno, 2020).

3.2. PERÍODO DE DURACIÓN DEL ESTUDIO

La investigación comenzó en 2022, con una fase inicial de diseño y planificación. La recopilación de datos se dio durante el primer trimestre del año 2024 mientras el procesamiento de los datos se realizó en el segundo trimestre del año 2024.

3.3. PROCEDIMIENTOS

3.3.1. Enfoque de la investigación

En este estudio se recopilaron datos para evaluar las hipótesis planteadas, utilizando datos estructurados y análisis estadísticos cuantificados. En otras palabras, se utilizó el programa estadístico IBM SPSS en su versión 26 para normalizar los datos recogidos de forma estructurada, lo que permitió su posterior medición y valoración numérica. Según el enfoque cuantitativo, se recopila y



analiza datos sobre las variables a investigar, especialmente si queremos estudiar la relación o asociación entre variables cuantificadas (Gallardo, 2017).

3.3.2. Alcance de la investigación

Esta investigación tuvo un alcance descriptivo – correlacional; correlacional porque se buscó asociar la oferta exportable y las medidas no arancelarias para determinar su relación en referencia a la muestra establecida y ver la magnitud de interacción entre ambas variables. La investigación correlacional según Arias (2012) busca determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Por otro lado, el alcance del estudio también es descriptivo, ya que delimitó las características más destacadas de la oferta exportable, así como las principales medidas no arancelarias a las que se enfrenta. La investigación descriptiva, según Hernández et al. (1991) se centra en el examen de valores, donde la muestra es evaluada en términos de características o componentes de las variables investigadas.

3.3.3. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, que según Hernández et al. (1991) “*es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables*”, es decir que no se controlaron las variables de estudio, más bien se analizaron sobre hechos y situaciones que ya sucedieron. Por lo tanto, hablamos de una investigación netamente empírica que a su vez tiene un corte transversal debido a que la investigación se dio en un momento dado.



3.3.4. Método de investigación

La investigación examinó inicialmente la relación general entre las dos variables de estudio (oferta exportable y medidas no arancelarias) y luego analizó la correlación entre las dimensiones de la variable oferta exportable (disponibilidad de productos, capacidad económico-financiera y capacidad de gestión) y las medidas no arancelarias. En este contexto, se empleó el método deductivo, partiendo de bases teóricas (conceptos generales) para formular hipótesis específicas sobre las relaciones esperadas (Gallardo, 2017).

3.4. POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

3.4.1. Población

Conocida como una población objetivo, está compuesto por elementos que tienen características en común (Arias, 2012).

La población de estudio estuvo conformada por 7 empresas cafetaleras de la provincia de Sandia, las cuales integran un total de 46 cooperativas agrarias (anexo 5).

Debido a que el número de cooperativas es manejable, se optó por utilizar una muestra censal. Para Hayes (1999) se utiliza la muestra censal cuando la cantidad de la muestra es igual a la población y es necesario investigar el parecer de la totalidad de la población. Se precisa como censal por ser universo, población y muestra simultáneamente. Hernández et al. (1991) también menciona que la población es igual a la muestra siempre y cuando la población sea menor o igual a 50 individuos.



3.5. PROCEDENCIA DEL MATERIAL UTILIZADO

3.5.1. Técnica de recolección de datos

Hernández et al. (1991) menciona que, para la recopilación de datos se puede utilizar encuestas, entrevistas, observaciones sistemáticas y otras metodologías. El objetivo es adquirir información para abordar las preocupaciones de la investigación. Los datos recogidos en la encuesta se codificaron y procesaron en primer lugar en el programa Office Microsoft Excel y, posteriormente, en el software estadístico de IBM SPSS, en su versión 26. Este software permitió tabular cifras y tablas que facilitaron la interpretación de los resultados.

3.5.2. Instrumento de investigación

Los instrumentos de recolección de datos son aquellos recursos, formatos o dispositivos que pueden ser de manera digital o física (papel), que se utiliza para obtener o registrar información (Arias, 2012).

El cuestionario es una modalidad que se redacta de forma escrita, compuesta de una serie de preguntas que debe ser llenado por la población encuestada sin que el encuestador intervenga (Arias, 2012); en ese contexto la investigación se utilizó instrumentos compuesto por ítems (preguntas), 18 preguntas para la variable oferta exportable y 17 preguntas para la variable medidas no arancelarias, adaptados de otros autores.



- **Escala de Likert**

5 = Siempre

4 = Casi siempre

3 = A veces

2 = Casi nunca

1 = Nunca

3.6. TRATAMIENTO Y PROCESAMIENTO DE DATOS

Los datos recogidos se procesaron adecuadamente en el programa informático IBM SPSS en su versión 26; se codificaron y tabularon de acuerdo con los objetivos establecidos y se interpretaron mediante la estadística inferencial.

- Tabulación de frecuencia: luego de recopilar la información se procedió a tratar la data, clasificándolas en tablas de frecuencias en el software de IBM SPSS versión 26.
- Tabulación de correlación: para poder analizar las correlaciones de las variables se utilizó el Rho de Spearman, esto en base a la prueba de normalidad; al determinar la correlación de ambas variables nos permitió responder a los objetivos y contrastar las hipótesis planteadas.

3.7. DISEÑO ESTADÍSTICO Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Conforme a la estadística inferencial, se utilizó el Rho de Spearman para determinar el nivel de relación entre las dos variables, lo que permitió establecer el nivel de correlación que existe de acuerdo con cada objetivo planteado, de la misma manera que indica la significancia para el contraste de las hipótesis (Hernández et al. 1991).

3.8. OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

3.8.1. Variable oferta exportable

Tabla 1

Operacionalización de la variable oferta exportable

CONSTRUCTOR EXOGENO	COD	DIMENSIONES	INDICADORES	Nº	ITEMS
	ODI	Disponibilidad de producto	Volumen de Producción	1	ODI1
				2	ODI2
				3	ODI3
				4	ODI4
				5	ODI5
				6	ODI6
OFERTA EXPORTABLE OEX	OCE	Capacidad económica – financiera	Capacidad de endeudamiento	7	OCE1
				8	OCE2
				9	OCE3
			Financiamiento externo	10	OCE4
				11	OCE5
				12	OCE6
	OCG	Capacidad de gestión	Cultura exportadora	13	OCG1
				14	OCG2
			Conocimiento	15	OCG3
				16	OCG4
				17	OCG5
				18	OCG6

Nota: Adaptado de Valero, G. M., Rodenes, M., & Rueda, G. E. (2016).

3.8.2. Variable medidas no arancelarias

Tabla 2

Operacionalización de la variable medidas no arancelarias

CONSTRUCTOR EXOGENO	COD	DIMENSIONES	INDICADORES	N°	ITEMS
				19	MOB1
				20	MOB2
				21	MOB3
	MOB	Obstáculos técnicos al comercio	Normas técnicas	22	MOB4
				23	MOB5
				24	MOB6
				25	MOB7
				26	MOB8
MEDIDAS NO ARANCELARIAS				27	MME1
				28	MME2
			Certificados fitosanitarios	29	MME3
				30	MME4
	MME	Medidas sanitarias y fitosanitarias		31	MME5
				32	MME6
			Límite máximo de residuos	33	MME7
				34	MME8
				35	MME9

Nota: Adaptado de UNCTAD (2019).

3.9. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

3.9.1. Prueba de fiabilidad Coeficiente Alfa (α) de Cronbach

Para Da Silva et al. (2015) el coeficiente de α tiene un alto nivel de efectividad debido a que la varianza de la suma de un grupo determinado de variables es la sumatoria de sus varianzas, esto aumentará si están correlacionadas positivamente; en caso, los ítems de una escala determinada sean iguales, significa que tiene una correlación perfecta, y Alfa será igual a 1 ($\alpha = 1$); si los ítems de una variable son independientes, Alfa será igual a 0 ($\alpha = 0$).

Tabla 3

Parámetros de la prueba Alfa de Cronbach

Parámetros de la prueba de fiabilidad Alfa de Cronbach
Coeficiente alfa de Cronbach mayor a 0,9 es Excelente
Coeficiente alfa de Cronbach mayor a 0,8 y menor a 0,9 es Bueno
Coeficiente alfa de Cronbach mayor a 0,7 y menor a 0,8 es Aceptable
Coeficiente alfa de Cronbach mayor a 0,6 y menor a 0,7 es Cuestionable
Coeficiente alfa de Cronbach mayor a 0,5 y menor a 0,6 es Pobre
Coeficiente alfa de Cronbach menor a 0,5 es Inaceptable

Nota: Adaptado de (Hernández et al. 1991).

Los resultados obtenidos en la investigación se procesaron en el software de IBM SPSS en su versión 26; se inició con la prueba de fiabilidad Alfa de Cronbach en los instrumentos validados.

Tabla 4

Escala de fiabilidad para la variable: oferta exportable

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.879	18

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Dado los resultados obtenidos en la prueba de fiabilidad Alfa de Cronbach en el software SPSS en su versión 26 se muestra que, la variable oferta exportable tiene un $\alpha = 0.879$ esto significa que el instrumento tiene una buena consistencia

interna. Esto sugiere que los ítems (preguntas) se midieron de manera coherente, y por lo tanto el cuestionario es confiable para evaluar lo que se pretendió medir.

Tabla 5

Escala de fiabilidad para la variable medidas no arancelarias

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.851	17

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Según los resultados obtenidos en la prueba de fiabilidad Alfa de Cronbach en el software SPSS en su versión 26, se muestra que la variable medidas no arancelarias tiene un $\alpha = 0.851$, esto significa que el instrumento indica una buena consistencia interna. Esto sugiere que los ítems (preguntas) se midieron de manera coherente, por lo tanto, el cuestionario es confiable para evaluar lo que se pretendió medir.

3.9.2. Baremos

Sánchez et al. (2018) definen el baremo como una norma cuantitativa que se establece tras un proceso de estandarización o normalización de un instrumento. Este baremo puede expresarse en diversas formas, como puntuaciones ponderadas, escalas percentiles, puntuaciones típicas, entre otros criterios seleccionados.

En ese contexto el baremo se expresó con tres niveles (alto, medio y bajo), que simplificaron y clarificaron la interpretación de los resultados, alineándose

con los objetivos del estudio al proporcionar una distinción clara entre rangos de desempeño.

3.9.3. Prueba de normalidad

La prueba de normalidad se emplea para verificar el adecuado uso de métodos estadísticos, se asume que los datos se distribuyen de forma normal; además de evaluar si los datos recaudados en la investigación se encuentran aptos para poder ser analizado con dichos métodos (Sánchez, 2023).

Tabla 6

Prueba de normalidad

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Variable oferta exportable	0.250	46	<.001	.814	46	<.001
Variable medidas no arancelarias	0.209	46	<.001	.875	46	<.001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

En la investigación se aplicó la prueba de normalidad de Shapiro – Wilk, debido a que esta es la más adecuada para tamaños de muestra pequeños. El resultado obtenido en la significancia bilateral de ambas variables fue <.001; por lo tanto, se deduce que mientras $P < 0,005$ los datos no provienen de una distribución normal, por lo tanto, se utiliza el coeficiente de correlación de Spearman para analizar la relación entre las dos variables de la investigación.



3.10. INTERPRETACIÓN DE LOS NIVELES DE CORRELACIÓN

Tabla 7

Nivel de correlación de Spearman

Niveles de correlación	
Valor de rho	Significado
- 1.00 =	Correlación negativa grande y perfecta
- 0.90 =	Correlación negativa y muy alta
- 0.75 =	Correlación negativa alta
- 0.50 =	Correlación negativa moderada
- 0.25 =	Correlación negativa baja
- 0.10 =	Correlación negativa muy baja
- 0.00 =	Correlación nula
+ 0.10 =	Correlación positiva muy baja
+ 0.25 =	Correlación positiva baja
+ 0.50 =	Correlación positiva moderada
+ 0.75 =	Correlación positiva alta
+ 0.90 =	Correlación positiva muy alta
+ 1.00 =	Correlación positiva grande y perfecta

Nota: Adaptado de (Hernández et al. 1991).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

4.1.1. Resultados descriptivos de la variable oferta exportable

Tabla 8

Resultados para la variable oferta exportable

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	0	0.0
Medio	18	39.1
Válido Alto	28	60.9
Total	46	100.0

Nota: Datos procesados en IBM SPSS (Versión 26).

La tabla 8 evidencia que la variable oferta exportable presenta una distribución de las percepciones en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población. Esto significa que una parte nula percibe la oferta exportable como baja.

Se registró una frecuencia de 18 encuestados en el nivel medio, lo que representa el 39,1% del total de la población. Esto significa que una parte significativa percibe la oferta exportable como moderada.

En el nivel alto se observó una frecuencia de 28 encuestados que equivalen al 60.9 % del total de la población. Esto significa que una mayoría significativa considera que la oferta exportable es alta, y con tendencia predominante hacia una valoración positiva de la oferta exportable.

De acuerdo con los resultados se deduce que las cooperativas agrarias desarrollan prácticas agrícolas sostenibles, como el uso de abonos orgánicos, sombra de cultivo, rotación de cultivos y el control de plagas; aspectos que aseguran una producción constante de café orgánico de acuerdo con los estándares y requisitos de certificación orgánica. Además, estas prácticas garantizan la disponibilidad del producto, permitiéndoles ajustar su producción según la demanda a través de una gestión eficaz del inventario, lo que evita rupturas de stock. Esto fortalece su competitividad en el mercado internacional.

Tabla 9

Resultados para la dimensión disponibilidad de producto

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	0	00.0
Medio	8	17.4
Válido Alto	38	82.6
Total	46	100.0

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

La tabla 9 evidencia que la dimensión disponibilidad de productos de la variable oferta exportable presenta una tendencia de percepción en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población. esto significa que una parte nula percibe la disponibilidad de producto como baja.

En el nivel medio, se registró una frecuencia de 8 encuestados, lo que representa el 17.4% del total de la población. Esto significa que una parte cree que



la disponibilidad de productos es moderada y razonable, al existir ciertas limitaciones y restricciones.

En el nivel más alto, 38 encuestados representados por el 82.6% de los encuestados creen que hay abundancia de productos disponibles para satisfacer la demanda.

Los resultados (82.6 %) reflejan que una gran cantidad de cooperativas perciben tienen una alta disponibilidad de productos para satisfacer la demanda internacional, gracias a un buen manejo de inventarios, permitiéndoles mantener un suministro constante y adecuado a pedidos internacionales. Esta percepción de abundancia refleja una fortaleza en la cadena de suministro de café orgánico, lo que no solo garantiza que los clientes internacionales reciban productos a tiempo, sino que también refuerza la competitividad de las cooperativas en el mercado global del café orgánico. Además, esta percepción positiva facilita las relaciones comerciales sólidas y fomenta la confianza de las cooperativas para manejar grandes volúmenes de exportación sin problemas de escasez.

Tabla 10

Resultados para la dimensión capacidad económica – financiera

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	0	0.0
Medio	23	50.0
Alto	23	50.0
Válido Total	46	100.0

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.



La tabla 10 muestra que la dimensión capacidad económica – financiera de la variable oferta exportable presenta una distribución igualitaria de las percepciones de los encuestados en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población. esto significa que una parte nula percibe la capacidad económica – financiera como baja.

El nivel medio registró una frecuencia de 23 encuestados, equivalente al 50 % del total, esto significa que la mitad de la población percibe que la gestión de los recursos financieros es suficiente, pero no sobresalen, es decir que existe una estabilidad, pero con algunas limitaciones.

En el nivel alto también se observó una frecuencia de 23 encuestados, equivalentes al 50 %, esto significa que la otra mitad de la población tiene suficiente capacidad para poder optimizar y manejarlos adecuadamente.

Los resultados (50%) reflejan que la población encuestada es financieramente sólida, esto se refleja en los estados financieros que muestran una buena rentabilidad, control eficiente de costos, y una adecuada liquidez para cumplir con obligaciones y financiar operaciones. Esto se traduce en la capacidad de cubrir oportunamente sus deudas a corto plazo, como el pago de proveedores y productores. La percepción positiva indica que las empresas están manejando bien sus recursos financieros, lo que contribuye a su capacidad para mantener una oferta constante y competitiva en el mercado internacional de café orgánico.

Tabla 11

Resultados para la dimensión capacidad de gestión

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Bajo	0	0.0
Medio	18	39.1
Alto	28	60.9
Total	46	100.0

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

La tabla 11 muestra que la dimensión capacidad de gestión de la variable oferta exportable, presenta una distribución de los encuestados en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población encuestada. Esto significa que una parte nula tiene la capacidad de gestión como baja.

El nivel medio registró una frecuencia de 18 encuestados que equivale al 39.1 % del total. Esto significa que una parte moderada tiene una capacidad de gestión adecuada, pero que podría mejorar.

El nivel alto registró la frecuencia de 28 encuestados, lo que equivale al 60.9% del total de la población encuestada. Esto significa que una cantidad considerable cree que la gestión es eficaz y eficiente.

Los resultados (60.9%) reflejan que las cooperativas capacitan al personal en temas relacionados a prácticas aduaneras y normativas para la exportación. Esto implica que la formación y el conocimiento de los trabajadores contribuyen significativamente a una gestión competente de los procesos de exportación,

facilitando el cumplimiento de requisitos y la resolución de problemas relacionados con la exportación de café orgánico.

4.1.2. Resultados descriptivos de la variable medidas no arancelarias

Tabla 12

Resultados para la variable medidas no arancelarias

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Bajo	0	0.0
Medio	8	17.4
Alto	38	82.6
Total	46	100.0

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Conforme la tabla 12 se evidencia que la variable medidas no arancelarias presenta una distribución en las percepciones de los encuestados en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población encuestada. esto significa que una parte nula percibe a las medidas no arancelarias como baja.

El nivel medio registró una frecuencia de 8 encuestados, lo que equivale al 17.4 % del total de la población. Esto significa que las medidas no arancelarias tienen un impacto presente pero no dominante.

El nivel alto evidenció una frecuencia de 38 encuestados que representa el 82.6 %, esto significa que la mayoría de encuestados creen que las medidas no arancelarias cumplen un papel importante y predominante en el desarrollo de sus actividades.

Los resultados (82.6%) reflejan que la mayoría de las cooperativas exportadoras de café orgánico cuentan con certificaciones fitosanitarias tales como: certificado de buenas prácticas agrícolas, calidad, origen, residuos de plaguicidas, inspección sanitaria, entre otros; estas condiciones son necesarias para poder acceder a los mercados de destino.

Tabla 13

Resultados para la dimensión obstáculos técnicos al comercio

	Frecuencia	Porcentaje
Válido		
Bajo	0	0.0
Medio	1	2.2
Alto	45	97.8
Total	46	100.0

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

La tabla 13 evidencia que la dimensión obstáculos técnicos al comercio de la variable medidas no arancelarias, tiene una distribución en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población. esto significa que una parte nula cree que los obstáculos técnicos al comercio son bajos.

El nivel medio registró una frecuencia de 1 encuestado, que equivale al 2.2 % del total de la población. Esto evidencia que una minoría cree que los obstáculos técnicos al comercio son moderados, es decir, que una minoría significativa ve a los obstáculos presentes como manejables.

El nivel alto registró una frecuencia de 45 encuestados, equivalente al 97.8 % del total; esto significa que una gran cantidad de encuestados consideran que

los obstáculos técnicos al comercio afectan considerablemente al comercio y representa una barrera significativa y predominante.

Los resultados (97.8 %) reflejan que casi todas las empresas consideran a los obstáculos técnicos al comercio como desafíos que se deben alcanzar, entre ellos el manejo de estándares de calidad, las regulaciones técnicas y otros requisitos que aumenta sus costos operativos y hace que muchos de ellos no puedan adaptarse a estas normativas.

Tabla 14

Resultados para la dimensión medidas sanitarias y fitosanitarias

	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	0	0.0
Medio	22	47.8
Alto	24	52.2
Total	46	100.0

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

La tabla 14 muestra que la dimensión medidas sanitarias y fitosanitarias de la variable medidas no arancelarias, tienen una distribución relativamente equitativa de las percepciones de los encuestados en dos niveles.

Se registró una frecuencia de 0 encuestados en el nivel bajo, lo que representa el 0% del total de la población. Esto significa que una parte nula percibe a los medidas sanitarias y fitosanitarias como baja.



El nivel medio registró una frecuencia de 22 encuestados que representa el 47.8 % del total, lo cual significa que casi la mitad de los encuestados creen que estas medidas son vistas como necesarias, pero no exceden las restricciones.

El nivel alto registró una frecuencia de 24 encuestados, lo que equivale al 52.2 % del total de la población, esto significa que la mayoría de las cooperativas consideran a las medidas sanitarias y fitosanitarias como barreras al comercio que pueden afectar las operaciones comerciales.

Estos resultados reflejan (52.2%) que las cooperativas tienen la necesidad certificados y estándares para poder garantizar la inocuidad y calidad de su producto, la otra parte señaló que los procedimientos y normativas sanitarias de los países importadores, como los controles de calidad, certificaciones sanitarias, y la adecuación a estándares fitosanitarios, son difíciles de cumplir o imponen costos adicionales. Estas percepciones ofrecen una visión sobre qué tan relevantes son estas medidas para los actores del sector exportador de café orgánico.

4.1.3. Contrastación hipótesis

4.1.3.1. Contrastación hipótesis general

Para comprobar la hipótesis general en la investigación, se planteó las siguientes hipótesis:

H₀ = La oferta exportable del café orgánico no tiene una correlación positiva con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

H₁ = La oferta exportable del café orgánico tiene una relación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

Tabla 15

Correlación entre la oferta exportable y las medidas no arancelarias.

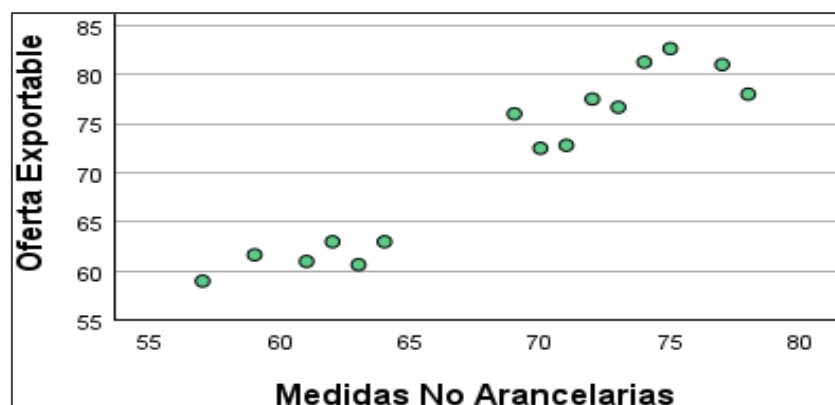
			Oferta Exportable	Medidas no arancelarias
Rho de Spearman	Oferta exportable	Coefficiente de correlación	1.000	.647**
		Sig. (bilateral)	.	<.001
			46	46
	Medidas no arancelarias	Coefficiente de correlación	.647**	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	.
			46	46

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Figura 1

Relación entre la oferta exportable y las medidas no arancelarias



Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Según la tabla 15 y la Figura 1, la correlación entre las variables oferta exportable y medidas no arancelarias tienen un valor (0.647), que



según la escala de correlación Rho de Spearman es considerada como una positiva moderada. Esto implica que a medida que aumenta la oferta exportable, las medidas no arancelarias también tienden a aumentar las exigencias; como las medidas de protección impuestas por los países de destino, mayor escrutinio de los productos, los cambios en las normas y medidas internacionales, entre otros. El valor de significancia menor a 0.05, indica que hay pruebas suficientes para determinar que la correlación entre las dos variables es real y no una coincidencia; sugiere una relación sustancial pero no implica causalidad directa.

Por lo tanto, se comprueba que existe una relación positiva moderada, rechazando la hipótesis nula H_0 y aceptando la hipótesis alterna H_1 ; validándose la hipótesis general planteada en la investigación.

4.1.3.2. Contrastación hipótesis específica 1

Para comprobar la hipótesis específica 1 en esta investigación, se plantea las siguientes hipótesis:

H_0 = La disponibilidad de producto del café orgánico no tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

H_1 = La disponibilidad de producto del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

Tabla 16

Correlación entre la disponibilidad de producto y medidas no arancelarias

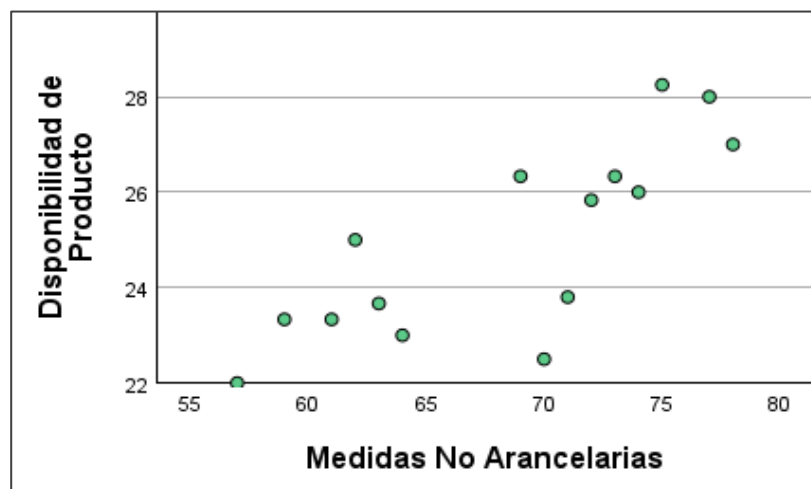
		Disponibilidad de Producto	Medidas no arancelarias
Rho de Spearman	Disponibilidad de Producto	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	.
		N	46
	Medidas no arancelarias	Coefficiente de correlación	.652**
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	46

correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Figura 2

Relación entre la disponibilidad de producto y las medidas no arancelarias



Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

En la tabla 16 y la figura 2, se muestra que la disponibilidad de producto y las medidas no arancelarias tienen un valor correlacional (0.652), que de acuerdo a la escala de correlación de Rho de Spearman corresponde a una correlación positiva moderada; siendo el volumen de producción el indicador clave de la disponibilidad de producto, esto implica que una mayor oferta en el mercado, acompañada de un aumento en las exportaciones, se verá afectada por una mayor exigencia de medidas no arancelarias por parte de los países importadores, que buscan proteger sus mercados. También se observa un valor de significancia menor a 0.05, lo cual indica que hay suficiente evidencia para determinar la correlación entre la disponibilidad de producto de la oferta exportable.

Por lo tanto, se comprueba que existe una correlación positiva moderada, rechazando la hipótesis nula H_0 y aceptando la hipótesis alterna H_1 ; validándose la hipótesis específica planteada en la investigación.

4.1.3.3. Contrastación hipótesis específica 2

Para comprobar de la hipótesis específica 2 en esta investigación, se plantea las siguientes hipótesis:

H_0 = La capacidad económica - financiera del café orgánico no tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

H_1 = La capacidad económica - financiera del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

Tabla 17

Correlación entre la capacidad económica – financiera y las medidas no arancelarias

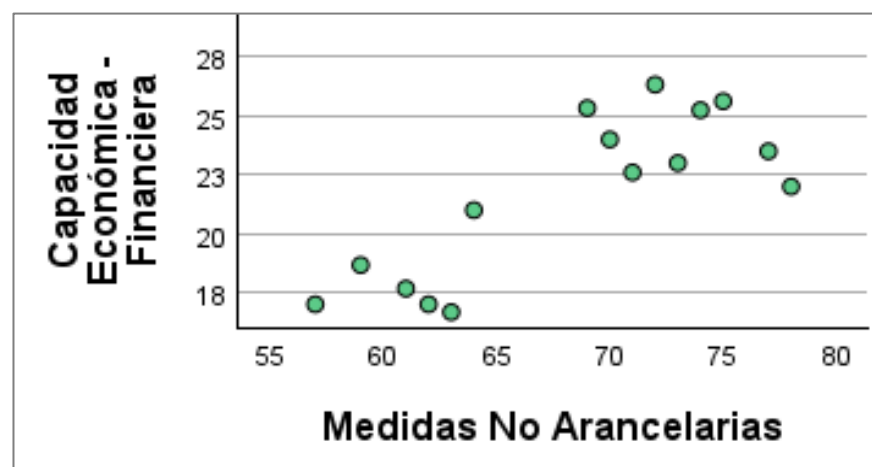
		Capacidad económica - financiera	Medidas no arancelarias
Rho de Spearman	Capacidad económica - financiera	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	.
		N	46
	Medidas no arancelarias	Coefficiente de correlación	.552**
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	46

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

Figura 3

Relación entre la capacidad económica – financiera y las medidas no arancelarias



Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26.

En la tabla 17 y la figura 3, se muestra que la capacidad económica – financiera y las medidas no arancelarias tiene un valor correlacional (0.552), que en la escala de correlación de Rho de Spearman significa una correlación positiva moderada; esto es que a medida que la capacidad económica – financiera aumente, es muy probable que se implemente nuevas medidas de naturaleza no arancelaria. El valor de significancia menor a 0.05, indica que hay suficiente evidencia para determinar la correlación entre capacidad económica – financiera de la oferta exportable y las medidas no arancelarias; existe una relación sustancial pero no implica causalidad directa.

Se comprueba que existe una relación positiva, por lo que se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alterna H_1 , validándose la hipótesis específica planteada en la investigación.

4.1.3.4. Contrastación hipótesis específica 3

Para comprobar la hipótesis específica 3 en esta investigación, se plantea las siguientes hipótesis:

H_0 = La capacidad de gestión del café orgánico no tiene una correlación positiva alta con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

H_1 = La capacidad de gestión del café orgánico tiene una correlación positiva alta con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandia – 2022.

Tabla 18

Correlación entre la capacidad de gestión y las medidas no arancelarias

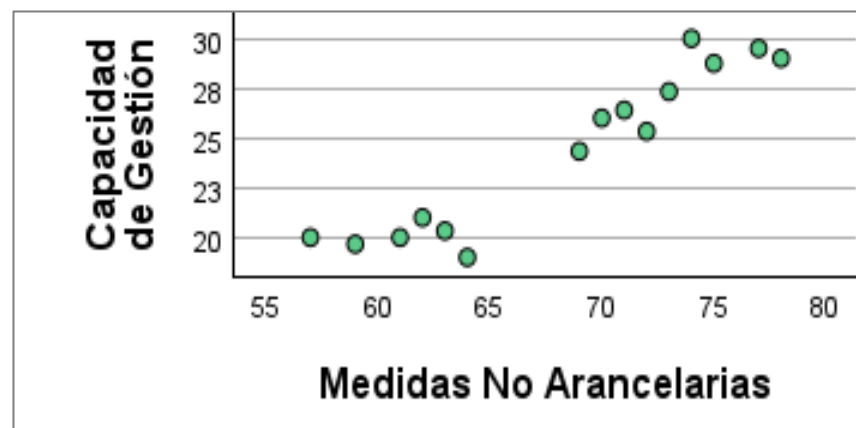
		Capacidad de gestión	Medidas no arancelarias
Rho de Spearman	Capacidad de gestión	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	.
		N	46
Medidas no arancelarias	Medidas no arancelarias	Coeficiente de correlación	.773**
		Sig. (bilateral)	<.001
		N	46

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26

Figura 4

Relación entre la capacidad de gestión y las medidas no arancelarias



Nota: Datos obtenidos en IBM SPSS v26

En la tabla 18 y la figura 4 se muestra que la capacidad de gestión y las medidas no arancelarias tiene un valor correlacional (0.773), que según la escala de correlación de Rho de Spearman corresponde a una correlación positiva alta; esto es que, a una mejor capacidad de gestión, existe mayor exigencia de medidas no arancelarias tales como las normas



laborales. El valor de significancia menor a 0.05, indica que existe evidencia para determinar la relación entre la capacidad de gestión de la oferta exportable y las medidas no arancelarias, existe una relación sustancial pero no implica causalidad directa.

En función al coeficiente de correlación, se comprueba que existe una relación positiva, por lo que se rechaza la hipótesis nula H_0 y se acepta la hipótesis alterna H_1 ; validándose la hipótesis específica planteada en la investigación.

4.2. DISCUSIÓN

Se encontró que la relación entre las medidas no arancelarias, y la oferta exportable y sus respectivas dimensiones (disponibilidad de producto, capacidad económico-financiera y capacidad de gestión) es moderadamente positiva (0,647). Este resultado es similar con los resultados obtenidos por Toala-Toala et al. (2019) quienes concluyeron que existe una correlación sustancial entre la oferta exportable y las barreras no arancelarias a la exportación, afirmando que estas barreras restringen el potencial exportador y la capacidad de las PYME para competir en los mercados internacionales. Así mismo con Rodrik (2007) quien afirma que existe una relación significativa positiva para ambas variables. Es decir que mientras se fortalece la oferta exportable se incrementan las medidas no arancelarias, pero estas medidas sirven para que las empresas fortalezcan su ventaja competitiva frente a otros mercados. La existencia de una relación entre ambas variables se reafirma a la luz del contexto mencionado y de los hallazgos de esta investigación.

En medida que la oferta exportable de café orgánico de la provincia de Sandía pueda fortalecerse en términos de su capacidad financiera, de producto y de gestión,



enfrentará mayores restricciones y medidas no arancelarias impuestas por los mercados de destino, independientemente del sector y del resultado de dichas aplicaciones. Sin embargo, estas medidas son indispensables para fortalecer la competitividad de las empresas y/o cooperativas existentes.

El resultado correlacional entre la disponibilidad de producto y las medidas no arancelarias (0.652) y una significancia ($<0,005$) indica una relación positiva fuerte; que difiere con los resultados de Kuroki & Soto (2019), los cuales indican que no existe una relación significativa entre el volumen de producción y las barreras a la exportación, argumentando que está sujeta a modelos econométricos, pero en el caso del sector peruano no es relevante para la disponibilidad de volumen de exportación. Por otro lado, con Díaz (2018) quien menciona que el sector agrícola experimenta una disminución de los volúmenes de exportación/producción como consecuencia de la aplicación de barreras no arancelarias, pero que son necesarias para facilitar la participación en diferentes mercados internacionales. Así mismo, con Malca & Rubio (2015) quienes argumentan que las empresas peruanas usualmente carecen de recursos para aumentar la producción y enfrentan problemas de calidad, certificación y fluctuaciones en el tipo de cambio de la moneda que repercute en el área logística significativamente, por lo tanto, estas barreras no les permiten adaptar volúmenes de producción de acuerdo con la demanda del mercado extranjero. Es decir, mientras el volumen de producción aumente, tienden a enfrentarse a más barreras de exportación, lo cual está reafirmando los resultados obtenidos de este estudio, donde un fortalecimiento o desarrollo de la disponibilidad de producto del café orgánico tiende a enfrentar más restricciones y medidas no arancelarias.

Se halló el vínculo entre la capacidad financiera – económica y las medidas no arancelarias donde el valor de correlación (0,552) indica que existe una relación positiva moderada entre dicha dimensión y las medidas no arancelarias; resultados similares a los



obtenidos por Malca & Rubio (2015) quienes alegan que en el caso de las pequeñas y medianas empresas que no tienen acceso a financiamientos adecuados se les dificulta cumplir ciertos estándares internacionales, ya que acceder a estos implican costos que pueden ser prohibitivos; por lo tanto, una deficiente gestión en los recursos financieros implica un aumento de barreras en la exportación por superar. Así mismo con Badillo (2008) quien respalda lo dicho anteriormente, argumentando que el freno a la capacidad exportadora son las limitaciones financieras derivadas de las barreras no arancelarias que impiden a los países consolidarse en un mercado común.

Con lo antes mencionado por los autores, se reafirma la relación propuesta, pues las limitantes financieras que atraviesa el sector cafetalero, para poder financiar ciertas certificaciones los limita a entrar a nuevos mercados.

Una vez identificada la relación entre la capacidad de gestión y las medidas no arancelarias, cuyo valor de correlación (0,773) nos indica que existe una correlación positiva entre esta dimensión y la variable. Resultados que se asemejan con lo obtenido por Tello & Vásquez (2020) quienes argumentan que las barreras de información, conocimiento y cultura son el origen de la complejidad en el proceso de exportación. También con Alvares (2019) quien afirma que el bajo conocimiento de productores en el proceso de exportación dificulta poder cumplir con los distintos estándares de calidad, esto quiere decir que si no se capacita al productor quien es participante directo del proceso de producción, hay posibilidades de enfrentar problemas al momento de cumplir con ciertos estándares de calidad y fitosanitarios.

En ese contexto podemos aseverar que, si existe una eficiente gestión del factor humano, hay más posibilidad de afrontar dichas barreras no arancelarias como las



sanitarias, caso contrario si existe una deficiente gestión del factor humano, las empresas cafetaleras se enfrentarán a mayores barreras en la exportación.



V. CONCLUSIONES

- Se concluye que la oferta exportable indica un nivel alto (82.6 %) al igual que las medidas no arancelarias (60.9 %) lo que evidencia una relación positiva moderada (0.647) entre ambas variables. Es decir, que a medida que se va incrementando y fortaleciendo la oferta exportable, se tiende a enfrentar mayores medidas no arancelarias impuestas por los países de destino. Esto puede ocurrir porque los países importadores implementan políticas y/o medidas para proteger el comercio interno / nacional y así garantizar la calidad de los productos que estos importan. Por otro lado, este aumento de medidas proteccionistas también puede tener un efecto positivo en las empresas exportadoras, ya que las impulsan a ser más competitivas en el mercado extranjero.
- Se concluye que la dimensión disponibilidad de producto de la oferta exportable indica un nivel alto (82.6 %) al igual que las medidas no arancelarias (60.9 %) lo que evidencia una relación positiva moderada (0.652); es decir, que ante un incremento de la producción de café orgánico se tiene una mayor cantidad disponible para exportar, lo que desencadena en implementación de nuevas medidas relacionadas a la calidad y seguridad alimentaria. Esto con el objetivo de asegurar que dichos productos importados por los países de destino cumplan con los estándares de calidad y regulaciones sanitarias.
- Se concluye que la dimensión capacidad económica – financiera de la oferta exportable indica un nivel medio – equitativo (50.0 %), mientras las medidas no arancelarias indica un nivel alto (60.9 %) lo que evidencia una relación positiva moderada (0.552); es decir, si una empresa mejora su salud financiera accediendo a inversiones de terceros y créditos financieros con el fin de mejorar su sistema de riesgos y tecnología, puede acceder a más países de destino pero se enfrentan a



nuevas regulaciones enfocadas tanto en la calidad del producto importado como en el proceso productivo de este.

- Se concluye que la dimensión capacidad de gestión de la oferta exportable indica un nivel alto (60.9 %) al igual que las medidas no arancelarias (60.9 %) lo que evidencia una correlación positiva alta (0.773); es decir, a una mejor capacidad para gestionar el talento humano, las empresas se enfrentan a mayores regulaciones en cuanto a condiciones laborales o sindicales además que esto puede influir en la competitividad del recurso humano y la reputación del producto exportado a mercados globales.



VI. RECOMENDACIONES

- En función a la oferta exportable, se recomienda a los representantes legales y/o gerentes mantener un enfoque de mejoramiento continuo en todo el proceso productivo. Así mismo realizar el seguimiento post – venta para fortalecer la relación entre exportador e importador, además de realizar evaluaciones periódicas con el objetivo de identificar cuáles son las áreas de mejora y cuáles son las áreas por fortalecer, no solo con el objetivo de incrementar la competitividad en los mercados de destino, sino también para poder facilitar el cumplimiento de las medidas y estándares exigidos.
- Se recomienda para la dimensión disponibilidad de producto de la oferta exportable y las medidas no arancelarias, que los representantes legales y/o gerentes realicen un mejor control de inventario, así como verificar la funcionalidad de la maquinaria que apoya el proceso de transformación del café. Así mismo implementar prácticas agrícolas sostenibles que garanticen la calidad del proceso de transformación y la sostenibilidad del producto, estos actos pueden fortalecer la visión competitiva para llegar a los mercados extranjeros y mejorar la relación comercial a largo plazo.
- En cuanto a la dimensión capacidad económica – financiera de la oferta exportable se recomienda a los representantes legales y/o gerentes utilizar instrumentos financieros con el objetivo de cubrir riesgos y mejorar su planificación financiera tales como el factoring internacional que permite a las empresas mejorar su liquidez o el leasing financiero que es útil para poder financiar maquinarias y equipos necesarios para la producción sin necesidad de realizar una compra directa. Además, se recomienda un monitoreo periódico a sus estados financieros para poder evaluar si están en condiciones de invertir en los procesos de producción que les permita diferenciarse en el mercado extranjero y sus productos puedan aumentar su



rentabilidad y poder mantener un margen competitivo en torno a las medidas no arancelarias.

- En cuanto a la dimensión capacidad de gestión de la oferta exportable, se recomienda a los representantes legales y/o gerentes, gestionar capacitaciones en temas de exportación para su personal en alianzas con entidades públicas o privadas; así mismo. invitar a los productores que pretenden involucrarse en el proceso de exportación con el objetivo de fortalecer la cultura exportadora y mejorar la experiencia del comprador. Así mismo implementar canales de comunicación abierta que permita que los productores y trabajadores expresen sugerencias o mejoras relacionadas tanto al proceso productivo, de transformación y la venta con el objetivo de facilitar el cumplimiento de diversas medidas de sanidad o calidad.



VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Abanto, J. A., Patiño Osco, C. R., Pérez, K. E., & Torres, J. E. (2016). *Lineamientos estratégicos comerciales y aduaneros para incrementar el volumen de exportaciones de pimienta piquillo desde el puerto de Paita hacia el mercado estadounidense* [Universidad Privada de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/620975>
- Alberto, C. (n.d.). *Las pruebas de normalidad*. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.23329.48483>
- Alegre, M. A., & Hidalgo, J. B. (2021). *La implementación de las medidas fitosanitarias consensuadas de manera bilateral y sus consecuencias en el desarrollo de las exportaciones peruanas de mango fresco a Corea del Sur durante el periodo 2015 - 2020* [universidad Privada de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/658563>
- Alvares, A. (2019). *Factores que limitan la oferta exportable de palta hass hacia el mercado de Estados Unidos de los productores del distrito de 27 de noviembre provincia de Huaral, 2019* [Universidad San Martín de Porres]. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/6440>
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación: introducción a la metodología científica* (Sexta edición). Editorial Episteme.
- Avellanada, A. M., & Bautista, D. (2019). *Oferta exportable de café en grano hacia Alemania durante los años 2017-2018* [Universidad Privada del Norte]. <https://repositorio.upn.edu.pe/handle/11537/21154>
- Aviles, Y., Alfaro, M., Palma, L., & Pérez, F. M. (2022). Determinantes de la oferta exportable del café en Nicaragua. *SUMMA. Revista Disciplinaria En Ciencias Económicas y Sociales*, 4(2), 1–10. <https://doi.org/10.47666/summa.4.2.11>
- Badillo, A. (2008). Las barreras no arancelarias al comercio agropecuario intrasubregional en la comunidad andina. *AGROALIMENTARIA*. No26, 26, 17–49. <http://www.aseansec.org/10114.htm>



- Baena, J. J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23, 543–558. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29058775003>
- Barajas, A. M. (2019). Restricciones no arancelarias al comercio chileno: principales obstáculos para los exportadores colombianos. *Revista Logos, Ciencia & Tecnología*, 9(1), 106–113. <https://doi.org/10.22335/rlct.v9i1.310>
- Bellido, G. G., & Ramírez, S. M. (2022). *Desafíos de las barreras no arancelarias en las exportaciones del jengibre seco en polvo peruano para la competitividad hacia el mercado estadounidense en el periodo 2017-2021* [Universidad Privada de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/667192>
- Borda, V., & Mejía, M. E. (2022). *Análisis de la influencia de las medidas no arancelarias en las exportaciones de cebolla peruana hacia Ecuador dentro del can durante el periodo 2010-2019* [Universidad Privada de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/667507>
- Boza, S., & Fernández, F. (2014). Chile frente a la regulación sobre medidas no arancelarias de la Organización Mundial del Comercio. *Estudios Internacionales*, 178, 65–82.
- Boza, S., Rozas, J., & Rivera, R. (2018). *Rechazos de exportaciones por incumplimiento de medidas no arancelarias: el caso de los productos agrícolas latinoamericanos en la frontera de Estados Unidos*. 37–56. <https://doi.org/doi.org/10.5354/0719-3769.52047>
- Calderón, A. P. (2016). *Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las MYPES formales de la región Tacna, 2015* [Universidad Privada de Tacna]. <http://hdl.handle.net/20.500.12969/75>
- Cámara Peruana de Café y Cacao. (2017). *Estudio de mercado del café peruano: posición internacional y el segmento de café sostenibles*.
- Carpio, M. O., & Sandoval Zegarra, F. D. (2017). *Tlc Peru-China: un análisis de los factores no arancelarios que afectaron las exportaciones de uvas frescas*



- a China durante los años 2009 y 2016* [Universidad Privada de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/624976>
- Cascaes, F., Gonçalves, E., Angélica, B., Arancibia, V., Bento, G. G., Luis, T., Castro, S., Soleman, S., & Da Silva, R. (2015). *ESTIMATORS OF INTERNAL CONSISTENCY IN HEALTH RESEARCH: THE USE OF THE ALPHA COEFFICIENT*.
- Cerón, A., & Carrasco, V. K. (2022). *Análisis de la influencia de las medidas no arancelarias en las exportaciones peruanas de leche evaporada en el marco del tratado de libre comercio con Estados Unidos durante el periodo 2009 - 2019* [Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/661424>
- Cerón, I. (1987). *Oferta Exportable de productos agrícolas: evolución y perspectivas* (pp. 125–168). Universidad de Chile. <https://www.estudiospublicos.cl/index.php/cep/article/view/1608/2747>
- Cisneros, F. E., & Yactayo, L. A. (2017). *Fair trade y certificación orgánica como estrategia para mejorar la oferta exportable de la asociación de productores de cafés especiales mountain coffee con destino al mercado de Alemania* [Universidad San Martín de Porres]. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/3063>
- Condori, F., & Vildoso, V. (2015). Evaluación de la oferta exportable de tara (*caesalpinia spinosa*) y su rentabilidad en la región de Tacna. *Revista Ciencia & Desarrollo*, 20, 31–35. <https://revistas.unjbg.edu.pe/index.php/cyd/article/view/509/503>
- Coral, yhancy E., Moncayo, K., Realpe, I. A., & Mujica, R. D. (2019). Oferta exportable del sector cafetero del departamento de Nariño (2010-2018). *VISION EMPRESARIAL*, 9, 135–150. <https://doi.org/https://doi.org/10.32645/13906852.876>
- Coronel, K. R. (2017). *Factores que determinan la oferta exportable de uva fresca en el Perú: 2000-2015* [Universidad Nacional Agraria La Molina]. <https://hdl.handle.net/20.500.12996/2674>



- De Almeida, M. F., Fernandes, M., & Monteiro da Silva, O. (2012). *Non-tariff measures in international coffee trade*. 2–16. <http://ageconsearch.umn.edu>
- Diaz, E. B. (2018). *El incremento de las barreras no arancelarias en las exportaciones de quinua hacia EE. UU. entre los años 2014 al 2017* [Universidad Cesar Vallejo]. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/51282>
- Dirección General de Investigación y Estudios sobre Comercio Exterior. (2021). *Reporte comercio regional de Puno*.
- Disdier, A.-C., & Fugazza, M. (2019). *A practical guide to the economic analysis of non-tariff measures* (UNCTAD, Ed.; Vol. 6). Tacardon - Mercado Jenifer. <https://vi.unctad.org/services/online-courses/980-virtual-institute-online-course-on-economic-analysis-of-non-tariff-measures-2018>
- Dowling, Peter., Festing, M., & Engle, A. D. (2013). *International human resource management*. Cengage Learning.
- Espinoza, R. (2018). *Principales limitaciones que enfrenta la producción de arándanos en la región de La Libertad para su oferta exportable al mercado de Estados Unidos* [Universidad San Martín de Porres]. <http://hdl.handle.net/10757/658563>
- Farfán, I. S. (2018). *Barreras de exportación y su impacto en la competitividad de las empresas exportadoras del Perú en la piscicultura 2017* [Universidad San Ignacio de Loyola]. <https://hdl.handle.net/20.500.14005/3606>
- Félix, M. del P., & León, P. F. (2021). *Análisis del impacto de medidas no arancelarias en las exportaciones de uvas frescas peruanas hacia Estados Unidos en el marco del apc Perú-EE. UU, durante los años 2008-2020* [Universidad Privada de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/657777>
- Forestry Economics and Policy Division. (2005). Medidas arancelarias y no arancelarias en el comercio de productos forestales. In *Situación de los bosques del mundo* (pp. 110–115). Food and Agriculture Organization. <https://www.fao.org/3/y5574s/y5574s11.pdf>



- Gallardo, E. E. (2017). *Metodología de la Investigación: manual autoinformativo / interactivo* (Primera edición). Universidad Continental.
<http://www.continental.edu.pe/>
- García, R., Depetris, E., Vicentin, J., & Rossini, G. (2013). Factores determinantes de la oferta exportadora láctea santafesina. *SaberEs, Núm, 5*, 71–85.
<http://www.scielo.org.ar/pdf/saberes/v5n2/v5n2a02.pdf>
- Gaspar, N. (2014). Medidas arancelarias y no arancelarias del comercio internacional. *Ciencias Sociales, 35*, 103–116.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4714279>
- Ghodsí, M., Grübler, J., Reiter, O., & Stherer, R. (2017). *The evolution of non-tariff measures and their diverse effects on trade*.
<http://hdl.handle.net/10419/204191>
- Gobierno Regional de Puno. (2020). *U.E.-410-1007-SALUD-SANDIA*.
- Guzmán, J. H. (2013). Competitividad de la quinua perlada para exportación: el caso de Puno. *Ingeniería Industrial, 31*, 91–112.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=337430545005>
- Hayes, B. E. (1999). *Cómo medir la satisfacción del cliente: desarrollo y utilización de cuestionarios* ([2a. ed.]) [Book]. Gestión 2000.
- Heredía Rodríguez, A. M. (2022). *Diseño de un modelo de comercio justo, para el sector agro alimentos, con oferta exportable desde el departamento de Quindío, Colombia* [Escuela de Administración de Negocios].
<http://hdl.handle.net/10882/12095>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1991). *Metodología de la investigación* (Primera edición). McGraw-Hill.
- Katsioloudes, M. I., & Hadjidakis, S. (2007). *International Business A Global Perspective* (Elsevier, Ed.).
- Kuroki, A. F., & Soto, G. M. (2019). *factores que determinan el comportamiento del volumen de exportación de café peruano con partida 090111 según los*



- años 1980-2017) [Universidad Privada de Ciencias Aplicadas].
<http://hdl.handle.net/10757/628233>
- Laura, W. (2022). *Determinantes de las exportaciones no tradicionales en el Perú. periodo 2000-2019* [Universidad Nacional del Altiplano].
<http://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/18557>
- Macha, R. (2018). Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las Mypes del sector textil confecciones. *Quipukamayoc*, 26(52), 59–68.
<https://doi.org/10.15381/quipu.v26i52.15235>
- Malca, O., & Rubio, J. (2015). Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas peruanas. *Journal of Business Universidad Del Pacifico*, 7(1), 51–76.
<http://hdl.handle.net/11354/1782>
- Medina, L. G. J. (2013). *Análisis de los factores internos de la oferta exportable de artesanía textil para el ingreso a los mercados internacionales, región Puno - periodo 2012* [Universidad Nacional del Altiplano].
<http://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/2262>
- Mendes, K., & Araujo, A. (2020). Intensidade e evolucao de medidas nao tarifarias sobre productos agropecuários entre os países do brics (1995-2018). *Revista Tempo Do Mundo*, 111–146.
<https://doi.org/https://doi.org/10.38116/rtm22art6>
- MINCETUR. (2013). *El ABC del comercio exterior: Guía práctica del exportador* (enero 2013, Vol. 3). Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.
www.mincetur.gob.pe.
- Minervini, N. (2014). *Ingeniería de la exportación: cómo elaborar planes innovadores de exportación* (J. Reyes Martínez, Ed.). CENGAGE Learning Editores.
- Ministerio de Desarrollo de Agricultura y Riego. (2019). *¿Qué podemos exportar?*
<https://www.midagri.gob.pe/porta1/181-exportaciones/que-podemos-exportar>



- Mucha, F. K. (2017). *Asociatividad como estrategia para el desarrollo de la oferta exportable de quinua de la región de Junín hacia el mercado de Corea del Sur* [Universidad San Martín de Porres]. <https://hdl.handle.net/20.500.12727/2779>
- Organización Internacional del Café. (2020). *Obstáculos al consumo: medidas arancelarias y no arancelarias y efectos de esas medidas en el sector cafetero*.
- Perlado, D. F., & Lecca, A. J. D. (2023). *Oferta exportable y su relación en la internacionalización de una cooperativa de exportación de la ciudad de Trujillo en el año 2023* [Universidad Privada del Norte]. <https://orcid.org/0000-0003-4403-0044>
- Rodrik, D. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions, and Economic Growth*.
- Salazar, J. A., & Serna, T. (2022). *Medidas sanitarias y fitosanitarias como barrera no arancelaria y consecuencias negativas en exportaciones de mangos frescos peruanos hacia Países Bajos entre los años 2016-2021* [Universidad Privadas de Ciencias Aplicadas]. <http://hdl.handle.net/10757/664311>
- Secretaría de Economía de México. (2010). *Guía práctica para exportar*. <http://www.contactopyme.gob.mx/archivos/snoe/6.pdf>
- Tello, M. P., & Vásquez, J. M. (2020). “Barreras de exportación para el maíz morado”: una revisión sistemática de literatura (pp. 1–32). <https://hdl.handle.net/11537/27157>
- Toala-Toala, G. M. L., Mendoza-Briones, A. A., Vines-Menoscal, D. L., & Moreira-Moreira, L. M. (2019). La oferta exportable de las PYMES de la provincia de Manabí. *Polo Del Conocimiento*, 4(4), 71. <https://doi.org/10.23857/pc.v4i4.936>
- UNCTAD. (2019). *Clasificación internacional de las medidas no arancelarias* (Vol. 2). Naciones Unidas.



- Valero, G. M., Rodenes, M., & Rueda, G. E. (2016, November 24). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. *Revista Le Bret*, 8, 127–147. <https://doi.org/https://doi.org/10.15332/rl.v0i8.1689>
- Valverde, M. A. (2016). Medidas sanitarias y fitosanitarias, ¿barreras al comercio?: el caso peruano en el Asia-Pacífico. *Journal of Business*, 8(1), 35–56. <https://doi.org/10.21678/jb.2016.75>
- Velásquez, R. (2020). Biocomercio en el desarrollo de la oferta exportable de la quinua - 2018. *Universidad Nacional Del Altiplano*, 1–18. <http://repositorio.unap.edu.pe/handle/20.500.14082/16836>
- Vergara, N. (2012). *Marketing y comercialización internacional* (1era edición). Ecoe Ediciones. https://upc.primo.exlibrisgroup.com/permalink/51UPC_INST/102v5av/alma991166758803391

ANEXOS

ANEXO 1. Matriz de consistencia de la investigación

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general				
¿Cómo se relaciona la oferta exportable del café orgánico con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022?	Determinar la relación entre la oferta exportable del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.	La oferta exportable del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.	Variable 1: Oferta exportable	Disponibilidad de producto	Volumen de producción	DISEÑO: Transversal no experimental METODO: Deductivo ALCANCE: Descriptivo – Correlacional ENFOQUE: Cuantitativo TÉCNICA: Encuesta
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas				
¿Cuál es la relación entre la disponibilidad de producto del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022?	Determinar la relación entre la disponibilidad del producto del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.	La disponibilidad de producto del café orgánico tiene una correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.		Capacidad de gestión	Cultura Exportadora	INSTRUMENTO: Cuestionario PRUEBAS ESTADÍSTICAS: Alfa de Cronbach Prueba de normalidad Rho de Spearman
¿Cómo se relaciona la gestión económica – financiera del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022?	Determinar la relación entre la capacidad económica – financiera del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.	La gestión económica – financiera del café orgánico tiene correlación positiva moderada con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.	Variable 2: Medidas no arancelarias	Obstáculos técnicos al comercio	Normas técnicas	Escala de Likert • (1) Siempre • (2) Usualmente • (3) Ocasionalmente • (4) Poco usual • (5) Nunca
¿Qué relación existe entre la capacidad de gestión del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022?	Determinar la relación entre la capacidad de gestión del café orgánico y las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.	La capacidad de gestión del café orgánico tiene correlación positiva alta con las medidas no arancelarias en la provincia de Sandía – 2022.		Medidas sanitarias y fitosanitarias	Certificados fitosanitarios Limite máximo de residuos	

ANEXO 2. Operacionalización de la variable oferta exportable.

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Nº	ITEMS
OFERTA EXPORTABLE OEX	Disponibilidad de producto	Volumen de producción	1	ODI1 ¿Considera usted que la empresa tiene la capacidad de poder cumplir con los cambios de la demanda internacional?
			2	ODI2 ¿Considera usted que al no contar con una adecuada maquinaria y equipo limita el incremento de la producción?
			3	ODI3 ¿Considera usted que cuenta con la cantidad disponible de café orgánico para su venta y exportación?
			4	ODI4 ¿Considera usted que la empresa planifica la producción del café orgánico para evitar riesgos al momento de exportar?
			5	ODI5 ¿Considera usted que la empresa tiene un inventario adecuado?
			6	ODI6 ¿Considera usted que la empresa cuenta con volúmenes de producción de acuerdo a la demanda estacional del mercado externo?
	Capacidad económica - financiera	capacidad de endeudamiento	7	OCE1 ¿La empresa analiza sus estados financieros periódicamente?
			8	OCE2 ¿la empresa mantiene un nivel de endeudamiento estable?
			9	OCE3 ¿La empresa utiliza planes de contingencia financieros frente a eventos inesperados?
			10	OCE4 ¿La empresa se relaciona con entidades bancarias para poder acceder a recursos financieros?
			11	OCE5 ¿la empresa utiliza el financiamiento externo como los préstamos bancarios para poder mejorar su proceso de producción, embalaje y envío?
			12	OCE6 ¿La empresa busca oportunidades de financiamientos externos?
	Capacidad de gestión	cultura exportadora	13	OCG1 ¿La empresa gestiona capacitaciones para los trabajadores en temas de exportación?
			14	OCG2 ¿La empresa promueve la participación activa de los trabajadores para intercambiar ideas relacionadas a la exportación?
			15	OCG3 ¿La empresa considera la diversidad cultural de los mercados internacionales y las incorpora en sus estrategias de exportación?
			16	OCG4 ¿Los trabajadores conocen las diferentes regulaciones y requisitos de los mercados internacionales?
			17	OCG5 ¿Los trabajadores conocen las tendencias del mercado de los países a los que exportan?
			18	OCG6 ¿Los trabajadores tiene conocimiento sobre las prácticas aduaneras y normativas en los países a los que exportan?

ANEXO 3. Operacionalización de la variable medidas no arancelarias

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	Nº	ITEMS
Obstáculos técnicos al comercio	Normas Técnicas	19	MOB1	¿Considera usted que el cambio de los estándares de calidad en distintos mercados de destino dificulta la exportación?
		20	MOB2	¿Considera usted que el tipo de cambio de la moneda extranjera frente al nuevo sol perjudica la exportación del producto?
		21	MOB3	¿Considera usted que el exceso de regulación dificulta la entrada a nuevos mercados?
		22	MOB4	¿Brinda información a su cliente extranjero acerca de las etapas de producción, transformación y distribución?
		23	MOB5	¿Considera usted necesario realizar pruebas a su producto para poder comprobar el cumplimiento de las especificaciones internacionales?
		24	MOB6	¿Verifica usted que su producto final reúna todos los requisitos de calidad exigidos por el mercado externo?
		25	MOB7	¿Verifica usted que su producto final lleve una etiqueta donde indique peso, tamaño y nivel de consumo?
		26	MOB8	¿Verifica usted que su producto final cuente con una etiqueta que respalde el origen y la identidad como café orgánico?
MEDIDAS NO ARANCELARIAS MNA	Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	27	MME1	¿La empresa demuestra que trabajan bajo condiciones sanitarias satisfactorias?
		28	MME2	¿La empresa demuestra que su producto no contiene componentes o ingredientes que atenten la salud?
		29	MME3	¿Considera usted que el uso de certificados facilita el comercio internacional de su producto?
		30	MME4	¿La empresa demuestra que su producto es orgánico?
		31	MME5	¿Considera usted que los estándares fitosanitarios son importantes en la aceptación del producto en el mercado externo?
		32	MME6	¿La empresa enfrenta problemas con los clientes extranjeros por el uso de plaguicidas o pesticidas?
		33	MME7	¿Considera usted que es indispensable la fumigación en la etapa de producción?
		34	MME8	¿Considera usted que la empresa tiene problemas para la exportación de su producto por no cumplir con el límite máximo de residuos?
		35	MME9	¿La empresa emplea las buenas prácticas agrícolas?



ANEXO 4. Instrumento para la recolección de datos

FECHA: ____ / ____ / ____

CUESTIONARIO

La presente encuesta es con el fin de recolectar información con fines de investigación académica universitaria, misma que ayudará a un mayor conocimiento acerca de la oferta del café orgánico y su relación con las medidas no arancelarias de la provincia de Sandía, dicha información brindada será valiosa y sus respuestas se mantendrán en el anonimato. De antemano le agradezco por su tiempo y atención.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

CARGO QUE OCUPA:

Indicaciones:

Lea detenidamente las preguntas y responda con honestidad. Marque con una (X) correspondiente al nivel que más se ajuste a su respuesta

Siempre = 5 Casi siempre = 4 Algunas veces = 3 Casi Nunca = 2 Nunca = 1

VARIABLE INDEPENDIENTE: OFERTA EXPORTABLE						
Fuente: Valero, G. M., Rodenes, M., & Rueda, G. E. (2016). <i>La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. Revista Lebrer, 8.</i>						
Nro.	PREGUNTAS (ITEMS)	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
Dimensión 1: Disponibilidad del Producto		5	4	3	2	1
1	¿Considera usted que la empresa tiene la capacidad de poder cumplir con los cambios de la demanda internacional?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2	¿Considera usted que al no contar con una adecuada maquinaria y equipo limita el incremento de la producción?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3	¿Considera usted que cuenta con la cantidad disponible de café orgánico para su venta y exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4	¿Considera usted que la empresa planifica la producción del café orgánico para evitar riesgos al momento de exportar?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5	¿Considera usted que la empresa tiene un inventario adecuado?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6	¿Considera usted que la empresa cuenta con volúmenes de producción de acuerdo a la demanda estacional del mercado externo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nro.	PREGUNTAS (ITEMS)	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
Dimensión 2: Capacidad Económica y Financiera		5	4	3	2	1
7	¿La empresa analiza sus estados financieros periódicamente?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8	¿La empresa mantiene un nivel de endeudamiento estable?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9	¿La empresa utiliza planes de contingencia financieros frente a eventos inesperados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10	¿La empresa se relaciona con entidades bancarias para poder acceder a recursos financieros?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11	¿La empresa utiliza el financiamiento externo como los préstamos bancarios para poder mejorar su proceso de producción, embalaje y envío?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12	¿La empresa busca oportunidades de financiamientos externos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nro.	PREGUNTAS (ITEMS)	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
Dimensión 3: Capacidad de Gestión		5	4	3	2	1
13	¿La empresa gestiona capacitaciones para los trabajadores en temas de exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	¿La empresa promueve la participación activa de los trabajadores para intercambiar ideas relacionadas a la exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15	¿La empresa considera la diversidad cultural de los mercados internacionales y las incorpora en sus estrategias de exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16	¿Los trabajadores conocen las diferentes regulaciones y requisitos de los mercados internacionales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17	¿Los trabajadores conocen las tendencias del mercado de los países a los que exportan?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18	¿Los trabajadores tienen conocimiento sobre las prácticas aduaneras y normativas en los países a los que exportan?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



CUESTIONARIO

La presente encuesta es con el fin de recolectar información con fines de investigación académica universitaria, misma que ayudará a un mayor conocimiento acerca de la oferta del café orgánico y su relación con las medidas no arancelarias de la provincia de Sandía, dicha información brindada será valiosa y sus respuestas se mantendrán en el anonimato. De antemano le agradezco por su tiempo y atención.

NOMBRE DE LA EMPRESA:

CARGO QUE OCUPA:

Indicaciones:

Lea detenidamente las preguntas y responda con honestidad. Marque con una (X) correspondiente al nivel que más se ajuste a su respuesta

Siempre = 5 Casi siempre = 4 Algunas veces = 3 Casi Nunca = 2 Nunca = 1

VARIABLE DEPENDIENTE: MEDIDAS NO ARANCELARIAS						
Fuente: UNCTAD. (2019). Clasificación internacional de las medidas no arancelarias (Vol. 2). Naciones Unidas.						
Nro.	PREGUNTAS (ITEMS)	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
		5	4	3	2	1
Dimensión 1: Obstáculos Técnicos al Comercio						
19	¿Considera usted que el cambio de los estándares de calidad en distintos mercados de destino dificulta la exportación?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
20	¿Considera usted que el tipo de cambio de la moneda extranjera frente al nuevo sol perjudica la exportación del producto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
21	¿Considera usted que el exceso de regulación dificulta la entrada a nuevos mercados?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
22	¿Brinda información a su cliente extranjero acerca de las etapas de producción, transformación y distribución?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
23	¿Considera usted necesario realizar pruebas a su producto para poder comprobar el cumplimiento de las especificaciones internacionales?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
24	¿Verifica usted que su producto final reúna todos los requisitos de calidad exigidos por el mercado externo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
25	¿Verifica usted que su producto final lleve una etiqueta donde indique peso, tamaño y nivel de consumo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
26	¿Verifica usted que su producto final cuente con una etiqueta que respalde el origen y la identidad como café orgánico?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Nro.	PREGUNTAS (ITEMS)	SIEMPRE	CASI SIEMPRE	ALGUNAS VECES	CASI NUNCA	NUNCA
		5	4	3	2	1
Dimensión 2: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias						
27	¿La empresa demuestra que trabajan bajo condiciones sanitarias satisfactorias?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
28	¿La empresa demuestra que su producto no contiene componentes o ingredientes que atenten la salud?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
29	¿Considera usted que el uso de certificados facilita el comercio internacional de su producto?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
30	¿La empresa demuestra que su producto es orgánico?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
31	¿Considera usted que los estándares fitosanitarios son importantes en la aceptación del producto en el mercado externo?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
32	¿La empresa enfrenta problemas con los clientes extranjeros por el uso de plaguicidas o pesticidas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
33	¿Considera usted que es indispensable la fumigación en la etapa de producción?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
34	¿Considera usted que la empresa tiene problemas para la exportación de su producto por no cumplir con el límite máximo de residuos?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
35	¿La empresa emplea las buenas prácticas agrícolas?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>



ANEXO 5. Lista de empresas exportadoras de café orgánico y sus respectivas cooperativas

CAFETALEROS TUNKI E.I.R.L.	
REPRESENTANTE LEGAL	: Sulca Castillo, Willie Shauni
RUC	: 20605392491
DIRECCIÓN	: Otr. 3ra. Etapa Mz. D Lote. 2 urb. La Rinconada
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico sin tostar y descafeinar
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Cafetalera Unión Cooperativa agraria cafetalera Tunki Cooperativa Agraria cafetalera Rodríguez de Mendoza Cooperativa Agraria Cafetalera montaña Grande Cooperativa Agraria café Perú Cooperativa Agraria San Isidro Ltda. Cooperativa Agraria Inambari Ltda.
DESTINO	: Corea del Sur, China
CECOVASA LTDA	
REPRESENTANTE LEGAL	: Humberto Parcco, Soto
RUC	: 20118578415
DIRECCIÓN	: Parque Industrial Taparachi Km. 3
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Cafetalera Charuyo Cooperativa Agraria Cafetalera San Jorge Cooperativa Agraria Cafetalera San Ignacio Cooperativa Agraria Cafetalera Unión Azata Cooperativa Agraria Cafetalera Inambari Cooperativa Agraria Cafetalera Tupac Amaru Cooperativa Agraria Cafetalera San Isidro Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Grande Cooperativa Agraria Yanahuara Cooperativa Agraria del vale Tambopata Cooperativa Agraria cafetalera Valles de Sandia
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico verde en grano sin descafeinar y sin tostar



DESTINO	: Alemania, Estados Unidos, Irlanda
COMEXSUR S.C.R.L.	
REPRESENTANTE LEGAL	: Añamuro Pampamallco, Rigoberto
RUC	: 20601752051
DIRECCIÓN	: jr. Micaela Bastidas nro. 357b Manco Capac
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico tostado y descafeinar
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Valle San Isidro Cooperativa Agraria Alto Inambari Cooperativa Agraria Cafetalera Chacaneque Cooperativa Agraria Cafetalera San Isidro Cooperativa Agraria Cafetalera Tupac Amaru II Cooperativa Agraria San Pedro de Putina Punco
DESTINO	: Irlanda
COOP. AGRARIA CAFETALERA SAN JUAN DEL ORO	
REPRESENTANTE LEGAL	: Quispe Capajaña, Mateo
RUC	: 20114942937
DIRECCIÓN	: Av. Agricultura prolongación s/n.
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico sin descafeinar
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Cafetalera San Juan del Oro Cooperativa Agraria Cafetalera Inambari Cooperativa Agraria Cafetalera San José Cooperativa agraria cafetalera Kori
DESTINO	: Alemania, Estados Unidos, Irlanda, Reino Unido
COMESA S.C.R.L.	
REPRESENTANTE LEGAL	: Larico Sucaticona, Jimmy Julian
RUC	: 20605537147
DIRECCIÓN	: Jr. Tiahuanaco mza. P Lote 16
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico sin tostar y sin descafeinar
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Cafetalera Tupac Amaru Cooperativa Agraria Cafetalera Tambopata Cooperativa Agraria Cafetalera Sillpa



DESTINO	: Australia
DHJ PERU TRADING COMPANY S.A.C.	
REPRESENTANTE LEGAL	: Cahuapaza Mamani, Javier
RUC	: 20606146672
DIRECCIÓN	: Canadá Mza. D3 Lote. 4 urb. Municipal Taparachi
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico sin tostar y descafeinar
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Cafetalera San Ignacio Cooperativa Agraria Cafetalera San Juan del Oro Cooperativa Agraria Cafetalera San Isidro Cooperativa Agraria cafetalera Rodríguez de Mendoza Cooperativa Agraria Cafetalera montaña Grande Cooperativa Agraria Cafetalera Valle Grande : Cooperativa agraria San Gaban
DESTINO	: Alemania, Finlandia, Japón
MUNASQUECHAY S.R.L.	
REPRESENTANTE LEGAL	: Sullca Castillo, Willie Shauni
RUC	: 20608607227
DIRECCIÓN	: Otr. III. Etapa Mz. D Lote. 4 urb. La Rinconada
PARTIDA ARANCELARIA	: 0901.11.90.00
PRODUCTOS QUE OFERTA	: Café orgánico sin tostar y descafeinar
COOPERATIVAS	: Cooperativa Agraria Cafetalera Unión A Cooperativa Agraria cafetalera Rodríguez de Mendoza Cooperativa Agraria Cafetalera montaña Grande Cooperativa Agraria Norcafé Perú Cooperativa Agraria San Isidro Ltda. Cooperativa Agraria Inambari Ltda.
DESTINO	: Corea del Sur

ANEXO 6. Base de datos de la variable oferta exportable

	V1: OFERTA EXPORTABLE																	
	DISPONIBILIDAD DE PRODUCTO						CAPACIDAD ECONÓMICA - FINANCIERA						CAPACIDAD DE GESTIÓN					
	ODI1	ODI2	ODI3	ODI4	ODI5	ODI6	OCE1	OCE2	OCE3	OCE4	OCE5	OCE6	OCG1	OCG2	OCG3	OCG4	OCG5	OCG6
1	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	5
2	5	3	5	5	5	4	4	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	5
3	5	1	5	5	5	5	5	3	1	5	5	1	5	5	5	5	5	5
4	4	3	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
5	5	3	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	5
6	5	3	5	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	4	4	5	5	5
7	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5
8	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	3	3	3	5	5	5
9	5	1	5	5	5	5	5	3	3	1	1	5	1	5	5	5	5	1
10	5	5	5	5	5	5	5	3	1	5	5	1	5	5	5	5	5	5
11	5	5	5	5	5	5	5	5	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5
12	5	5	4	5	4	4	5	1	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4
13	5	4	4	5	4	4	5	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
14	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
15	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
16	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
17	5	5	4	5	4	4	5	1	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4
18	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
19	4	5	3	4	3	3	3	4	3	2	2	3	3	4	3	3	3	4
20	5	5	3	4	4	4	3	3	4	2	1	4	3	4	4	3	3	4
21	5	5	3	4	4	3	4	3	4	1	2	4	3	3	4	3	3	3
22	4	5	3	4	3	3	3	4	3	2	2	3	3	4	3	3	3	4
23	5	5	3	4	4	4	4	3	3	2	3	4	3	4	3	3	3	4
24	5	4	3	4	3	4	4	3	4	1	2	4	2	4	4	3	3	4
25	2	3	4	3	4	4	4	3	2	4	3	3	3	3	4	4	4	4
26	2	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4
27	3	3	4	3	4	4	4	4	3	5	4	3	3	3	4	4	4	4
28	2	3	3	3	4	4	4	3	2	4	3	3	3	3	4	4	4	4
29	5	5	4	5	4	4	5	1	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4
30	5	4	4	5	4	4	5	3	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
31	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
32	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
33	5	5	4	5	4	5	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5
34	5	5	4	5	4	4	5	1	5	1	5	5	5	5	5	5	5	4
35	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	5	5	5	5
36	4	5	3	4	4	3	4	3	4	1	5	4	3	3	4	3	3	3
37	4	5	3	4	3	3	3	4	3	2	2	3	3	4	3	3	3	4
38	5	5	3	4	4	4	3	3	4	2	1	4	3	4	4	3	3	4
39	4	5	3	4	4	3	3	3	4	1	5	4	3	3	4	3	3	3
40	4	4	3	4	3	4	4	3	4	2	1	4	3	3	4	3	3	4
41	5	4	3	4	4	4	3	3	4	2	1	4	3	4	4	3	3	4
42	5	5	3	4	3	4	3	3	4	1	1	4	3	3	4	3	3	4
43	4	3	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
44	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	4	3	5	5	5
45	5	3	4	5	5	4	5	5	5	5	5	5	3	3	4	5	5	5
46	5	5	4	5	5	5	4	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5

ANEXO 7. Base de datos de la variable medidas no arancelarias

	V2: MEDIDAS NO ARANCELARIAS																
	OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO								MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS								
	MOB1	MOB2	MOB3	MOB4	MOB5	MOB6	MOB7	MOB8	MME1	MME2	MME3	MME4	MME5	MME6	MME7	MME8	MME9
1	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	5
2	4	5	4	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	2	2	2	4
3	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	5
4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	5
5	4	5	4	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	3	2	3	4
6	4	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	5
7	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	2	2	2	5
8	4	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	2	3	5
9	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	5
10	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	2	5
11	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	1	2	5
12	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	1	3	5
13	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	2	2	5
14	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	1	2	5
15	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	1	3	5
16	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	2	2	5
17	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	3	3	5
18	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	3	2	5
19	4	5	4	5	4	4	4	5	3	5	5	4	4	1	1	1	4
20	5	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	1	1	4
21	4	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	1	1	4
22	4	5	4	5	4	4	4	2	3	5	5	4	4	1	1	1	3
23	4	4	5	5	4	4	4	2	3	5	5	4	4	1	1	1	3
24	5	5	5	5	5	4	4	5	5	5	5	4	4	1	1	1	5
25	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	4	2	1	2	5
26	5	5	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5	4	1	2	2	4
27	4	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	4	2	1	2	5
28	4	4	4	5	4	5	5	5	4	5	5	5	4	2	3	2	4
29	5	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	5
30	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	1	3	1	5
31	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	2	3	2	5
32	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	3	3	5
33	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	1	3	1	5
34	3	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	3	1	5
35	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	3	2	5
36	5	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	3	1	4
37	4	3	4	5	4	4	4	2	3	5	5	4	4	1	1	1	3
38	5	4	5	5	5	4	4	2	4	5	5	4	4	1	1	1	4
39	1	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	2	1	4
40	3	3	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	2	1	5
41	4	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	1	1	4
42	5	4	5	5	4	4	4	2	4	5	5	4	4	1	1	1	5
43	4	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	1	1	4
44	4	5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	1	1	1	4
45	5	3	4	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	2	2	2	5
46	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	4	5	3	1	3	4



ANEXO 8. Aportes a la investigación

En primer lugar, se identificaron los factores específicos de las medidas no arancelarias que afectan la competitividad de los productos locales, como normativas sanitarias rigurosas y requisitos no técnicos que pueden complicar el acceso a mercados internacionales. Además, se analizó el impacto positivo o negativo de estas medidas, evidenciando cómo ciertas regulaciones pueden favorecer a algunas cooperativas en la exportación de café orgánico, mientras que otras enfrentan barreras significativas. Se propuso el apoyo gubernamental en cuanto a capacitación y gestión, lo que podría facilitar el cumplimiento normativo. También se desarrolló un marco teórico que detalla la relación entre las medidas no arancelarias y la oferta exportable, lo que puede servir de base para investigaciones futuras. Finalmente, se ofrecieron recomendaciones a los responsables de políticas públicas e instituciones gubernamentales, subrayando la necesidad de un enfoque más flexible y adaptado a las realidades del mercado internacional, con el fin de apoyar a los exportadores locales y fomentar el crecimiento económico de la provincia. Estos aportes buscan no solo enriquecer el conocimiento en el área, sino también contribuir a la formulación de estrategias efectivas que beneficien a los productores de Sandía.



ANEXO 9. Declaración jurada de autenticidad de tesis



Universidad Nacional
del Altiplano Puno



Vicerrectorado
de Investigación



Repositorio
Institucional

DECLARACIÓN JURADA DE AUTENTICIDAD DE TESIS

Por el presente documento, Yo Marelia Quispe Choque
identificado con DNI 73238697 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado

Administración
, informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación para la obtención de Grado
 Título Profesional denominado:

"Oferta exportable del café Orgánico y las medidas no arancelarias, Puno de Sardía - 2022"

" Es un tema original.

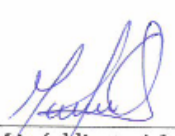
Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

En caso de incumplimiento de esta declaración, me someto a las disposiciones legales vigentes y a las sanciones correspondientes de igual forma me someto a las sanciones establecidas en las Directivas y otras normas internas, así como las que me alcancen del Código Civil y Normas Legales conexas por el incumplimiento del presente compromiso

Puno 15 de octubre del 2024


FIRMA (obligatoria)



Huella



Anexo 10. Autorización para el depósito de tesis en el Repositorio Institucional



Universidad Nacional
del Altiplano Puno



Vicerrectorado
de Investigación



Repositorio
Institucional

AUTORIZACIÓN PARA EL DEPÓSITO DE TESIS O TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL

Por el presente documento, Yo Mordica Quispe Choque

, identificado con DNI 73238697 en mi condición de egresado de:

Escuela Profesional, Programa de Segunda Especialidad, Programa de Maestría o Doctorado

Administración

, informo que he elaborado el/la Tesis o Trabajo de Investigación para la obtención de Grado

Título Profesional denominado:

"Oferta exportable del café orgánico y las medidas no arancelarias Provincia de Sandia, 2022"

" Por medio del presente documento, afirmo y garantizo ser el legítimo, único y exclusivo titular de todos los derechos de propiedad intelectual sobre los documentos arriba mencionados, las obras, los contenidos, los productos y/o las creaciones en general (en adelante, los "Contenidos") que serán incluidos en el repositorio institucional de la Universidad Nacional del Altiplano de Puno.

También, doy seguridad de que los contenidos entregados se encuentran libres de toda contraseña, restricción o medida tecnológica de protección, con la finalidad de permitir que se puedan leer, descargar, reproducir, distribuir, imprimir, buscar y enlazar los textos completos, sin limitación alguna.

Autorizo a la Universidad Nacional del Altiplano de Puno a publicar los Contenidos en el Repositorio Institucional y, en consecuencia, en el Repositorio Nacional Digital de Ciencia, Tecnología e Innovación de Acceso Abierto, sobre la base de lo establecido en la Ley N° 30035, sus normas reglamentarias, modificatorias, sustitutorias y conexas, y de acuerdo con las políticas de acceso abierto que la Universidad aplique en relación con sus Repositorios Institucionales. Autorizo expresamente toda consulta y uso de los Contenidos, por parte de cualquier persona, por el tiempo de duración de los derechos patrimoniales de autor y derechos conexos, a título gratuito y a nivel mundial.

En consecuencia, la Universidad tendrá la posibilidad de divulgar y difundir los Contenidos, de manera total o parcial, sin limitación alguna y sin derecho a pago de contraprestación, remuneración ni regalía alguna a favor mío; en los medios, canales y plataformas que la Universidad y/o el Estado de la República del Perú determinen, a nivel mundial, sin restricción geográfica alguna y de manera indefinida, pudiendo crear y/o extraer los metadatos sobre los Contenidos, e incluir los Contenidos en los índices y buscadores que estimen necesarios para promover su difusión.

Autorizo que los Contenidos sean puestos a disposición del público a través de la siguiente licencia:

Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. Para ver una copia de esta licencia, visita: <https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>

En señal de conformidad, suscribo el presente documento.

Puno 15 de octubre del 2024

FIRMA (obligatoria)



Huella