



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de **ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

“COMPARACIÓN DE LAS BARRERAS AL  
COMERCIO EXTERIOR PARA LA EXPORTACIÓN DE  
PALTAS ENTRE PERÚ Y MÉXICO A ESTADOS  
UNIDOS EN EL PERÍODO 2015-2020”

Tesis para optar el título profesional de:

**Licenciado en Administración y Negocios Internacionales**

**Autores:**

Angel Joaquin Aquino Cama

Tony George Gonzales Jimenez

Asesor:

Dr. Heder Marino Quispe Quiñones

<https://orcid.org/0000-0002-8087-4669>

Lima - Perú

2023

### Jurado Evaluador

Jurado 1 Presidente(a)	Guillermo Juniors Morales Benavides	46760104
	Nombres y Apellidos	Nº DNI

Jurado 2	Wendy Karina Nuñez Del Arco Vivanco	09898884
	Nombres y Apellidos	Nº DNI

Jurado 3	Jorge Alberto Vargas Merino	41843715
	Nombres y Apellidos	Nº DNI

### Informe de similitud

15-6\_TESIS\_FINAL\_ANGEL\_AQUINO\_TONY\_GONZALES\_TF.docx

ORIGINALITY REPORT

<b>14%</b>	<b>16%</b>	<b>2%</b>	<b>6%</b>
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

<b>1</b>	<b>hdl.handle.net</b> Internet Source	<b>4%</b>
<b>2</b>	<b>repositorio.ucv.edu.pe</b> Internet Source	<b>3%</b>
<b>3</b>	<b>repositorio.usil.edu.pe</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>4</b>	<b>Submitted to Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD,UNAD</b> Student Paper	<b>1%</b>
<b>5</b>	<b>Submitted to Universidad Cesar Vallejo</b> Student Paper	<b>1%</b>
<b>6</b>	<b>gcgjournal.georgetown.edu</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>7</b>	<b>dialnet.unirioja.es</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>8</b>	<b>www.scielo.org.co</b> Internet Source	<b>1%</b>
<b>9</b>	<b>repositorioacademico.upc.edu.pe</b> Internet Source	<b>1%</b>

## **DEDICATORIA**

Este trabajo va dedicado a nuestras familias y profesores(as) que nos apoyaron a lo largo de la carrera, siempre confiando en nosotros y ayudándonos a seguir adelante pese a las adversidades presentadas.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradecemos a todos los profesores(as) que nos impulsaron a seguir adelante, otorgándonos su tiempo, experiencia y conocimiento para que logremos ser profesionales de éxito. Y también a nuestras familias que nos apoyaron desde el primer día.

**TABLA DE CONTENIDO**

Jurado Evaluador .....	2
Informe de similitud.....	3
DEDICATORIA.....	4
AGRADECIMIENTO .....	5
TABLA DE CONTENIDO .....	6
ÍNDICE DE TABLAS .....	8
RESUMEN .....	9
ABSTRACT.....	10
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	11
1.1.    Realidad problemática.....	11
1.2.    Formulación del problema .....	21
1.3.    Objetivos .....	22
1.4.    Hipótesis .....	23
1.5.    Justificación .....	23
CAPÍTULO II: METODOLOGÍA .....	26
2.1.    Tipo de investigación.....	26
2.1.1.    Enfoque de investigación.....	26
2.1.2.    Diseño de investigación.....	26
2.1.3.    Corte de investigación.....	26
2.1.4.    Alcance de investigación .....	27
2.2.    Población y muestra.....	27
2.2.1.    Unidad de estudio.....	27
2.2.2.    Población.....	27

2.2.3. Muestra.....	27
2.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	27
2.4. Procedimiento de tratamiento y análisis de datos .....	28
2.5. Aplicación de herramientas y métodos .....	28
2.6. Aspectos éticos.....	29
CAPÍTULO III: RESULTADOS .....	30
CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES .....	37
CONCLUSIONES .....	40
REFERENCIAS.....	42

## ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1. Matriz de consistencia.....</i>	<i>25</i>
<i>Tabla 2. Estadísticas Descriptivos del Precio pagado al productor (2015-2020).....</i>	<i>30</i>
<i>Tabla 3. Estadísticas Descriptivas del Costo fronterizo y documental para exportar de Perú y México(2015-2020).....</i>	<i>31</i>
<i>Tabla 4. Estadísticas Descriptivas de la Cantidad de producción por toneladas de Perú y México (2015-2020).....</i>	<i>32</i>
<i>Tabla 5. Prueba T de student para muestras independiente del Precio pagado al productor.</i>	<i>33</i>
<i>Tabla 6. Prueba T de student para muestras independientes para el Costo Documental y Fronterizo para exportar .....</i>	<i>34</i>
<i>Tabla 7. Prueba T de student para muestras independientes de la Producción por toneladas</i>	<i>36</i>

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo evaluar las barreras al comercio exterior que enfrentan las organizaciones exportadoras de palta de Perú y México al realizar intercambios comerciales hacia Estados Unidos. Se investigan las dimensiones de acuerdos comerciales, estructura logística y oferta exportable, abordando indicadores como el precio pagado al productor, volumen de producción por toneladas y costo documental y fronterizo para exportar. El objetivo es determinar si existen diferencias significativas entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos, tomando como referencia el periodo 2015-2020. El estudio muestra como marco teórico investigaciones basadas en teorías que son fundamentadas por artículos científicos, la cuales respaldan los temas relacionados con las variables, la metodología empleada forma parte de un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, recolectando datos de las principales aduanas y evaluándolos mediante herramientas estadísticas descriptivas e inferenciales.

**Palabras clave:** Barreras al comercio exterior, exportación, acuerdos comerciales, estructura logística, oferta exportable.

## ABSTRACT

The present investigation research aims to evaluate the barriers to foreign trade faced by avocado exporting organizations from Peru and Mexico when conducting commercial exchanges with the United States. The dimensions of trade agreements, logistics structure, and exportable supply are investigated, addressing indicators such as producer price, production volume in tons, and documentary and border costs for exportation. The objective is to determine if there are significant differences in the barriers to foreign trade for avocado exports from Peru and Mexico to the United States, using the period 2015-2020 as reference. The study draws on theoretical frameworks supported by scientific articles that address the variables, and the methodology employed adopts a quantitative approach with a non-experimental design, collecting data from the main customs offices and analyzing them using descriptive and inferential statistical tools.

**Keywords:** Barriers to foreign trade, exportation, trade agreements, logistics structure, exportable supply.

## CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

### 1.1. Realidad problemática

Sin duda alguna, un sector que viene prosperando a lo largo de los años es el agrícola. En el 2019 el valor agregado de la agricultura representó el 5.41 por ciento del PBI, su cifra más alta desde el 2015, así mismo, los principales indicadores del sector agropecuario expresaron que en el 2019 la superficie cosechada incrementó en 0.19 por ciento, mientras que la sembrada disminuyó en 4.15 por ciento respecto al año anterior. Esto no ocasionó una baja respecto al valor de la producción en millones de dólares puesto que esta aumentó en 2.61 por ciento a comparación del 2018. Instituto Nacional de Estadística e Informática. (INEI, 2020)

Según el ranking de las exportaciones agrarias por subpartida nacional publicado por el Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego (MIDAGRI, 2021). Entre noviembre del 2020 y enero del 2021, los productos con los mayores montos de exportación en valor FOB fueron: Uvas frescas, mangos, espárragos, arándanos, café, plátanos, cebollas y la palta.

En el presente, Perú cultiva aguacate para su exportación desde diversas regiones del país, como Áncash, Ayacucho, Arequipa, Cusco, Huancavelica, Junín, Moquegua y la sierra de Lima, según un informe de la Andina Agencia Noticiera (2021, Mar 29).

Uno de los tipos de palta más comerciales en las exportaciones es la Hass, debido a que tiene un tamaño inferior a la fuerte, pero en términos de calidad, tiempo de vida y sabor se encuentra por encima de su competidora. Granda et. al Estudio del sector industrial de palta Hass para consumo nacional (2021).

Actualmente se puede afirmar que la palta es uno de los principales productos con un crecimiento continuo de oferta exportable de la región peruana, en el 2020 alcanzando el pico de producción más dominante de 409 444 toneladas desde los últimos años por un valor FOB de US\$ 755 470.01 según datos otorgados por ADEX Data Trade (2020).

Según datos extraídos de ADEX Data Trade (2020), en el ámbito internacional los principales destinos para la exportación en el sector son: Estados Unidos, Países Bajos, España, Reino Unido y Alemania. Estos datos proporcionan una visión amplia de la presencia de productos agrícolas peruanos en todo el mundo.

La demanda de palta alrededor del mundo es atendida por diversos países, tales siendo México el principal exportador en el 2020 con 3.2 millones de dólares, seguido de Países Bajos con 1.5 millones y Perú con 1.04 millones, este ranking se mantuvo estable durante los últimos tres años demostrando que países tanto como Perú y México mantienen una oferta exportable continua y estable. TRADEMAP (2020).

En este aspecto el sector sigue trabajando para poder consolidarse en un mercado internacional regido por regulaciones que permiten el óptimo acceso de los productos agrícolas a su territorio y al público general, además según Ortiz (2018), se considera que los aranceles y otras restricciones comerciales son una medida legítima para contrarrestar los desequilibrios y distorsiones en el comercio internacional. Como es de conocimiento, las barreras arancelarias se ven reducidas debido a la negociación de múltiples acuerdos comerciales, aun así, estos no interfieren en los obstáculos comerciales aplicados por las políticas de estado.

Según el MIDAGRI (2017), La producción agropecuaria se ve afectada por la estacionalidad, lo que significa que hay meses específicos en los que se produce en mayor cantidad.

Sin embargo, a diferencia de otros países, en el Perú puede producir palta desde enero a diciembre. El período de mayor producción se extiende desde abril hasta julio, lo cual representa un bloque importante de producción estacional. Por lo tanto, los volúmenes más altos de producción se alcanzan en el segundo y tercer trimestre del año. Además, según las investigaciones realizadas, el Perú ha aumentado su área de cultivo en los años recientes y actualmente ocupa el sexto lugar en el ranking mundial de producción de paltas. MIDAGRI (2015).

Una restricción que se puede encontrar durante las exportaciones de palta es la obtención de certificaciones fitosanitarias ya que esto implica que se realice una evaluación y/o inspección del producto para asegurar que se encuentre libre de plagas, asegurando la inocuidad del producto. Según Dolores (2018), quien es el director de Cuarentena Vegetal de SENASA, el certificado sanitario es crucial para el desarrollo y mantenimiento de los mercados de destino a los que se dirigen los productos vegetales. Esto fomenta la disponibilidad de productos de calidad competitivos para los mercados más exigentes, y también se convierte en un requisito esencial para el comercio exterior.

Además, otro obstáculo que dificulta las exportaciones de palta es la estructura logística o infraestructura del país, la que provoca retrasos en el traslado de la mercancía, y en su defecto, ocasiona el aumento del costo del transporte debido a que las operaciones se deben realizar de manera más complicada. En la actualidad, el Perú tiene alrededor de 31 proyectos designados a la mejora de la infraestructura vial, los cuales son desarrollados vía concesiones. De esta forma Perú genera un nuevo entorno, el cual permite una mayor conexión entre mercados y construye una mejora significativa en el flujo de bienes. Organismo Supervisor de la Inversión en Infraestructura de Transporte de Uso Público (OSITRAN, 2016).

## Antecedentes

Ortiz, G. C. (2019). *Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030*. Anuario Español De Derecho Internacional, 35, 333-371. Resulta extremadamente difícil establecer una clasificación de las limitaciones al comercio exterior, especialmente en lo que concierne a las barreras no arancelarias. Con el propósito de al menos tener algún tipo de organización, se utiliza la clasificación propuesta por la ITC, que las denomina medidas no arancelarias. Sin embargo, es importante destacar que las medidas no arancelarias y las barreras no arancelarias no deben considerarse sinónimos, según la propia ITC. En el contexto del comercio internacional, es crucial hacer una distinción entre ambas. La ITC sostiene que una MNA es un concepto neutro, lo que significa que estas medidas pueden tener un impacto positivo, negativo o incluso no tener ningún efecto en el comercio. Por otro lado, las BNA siempre tienen un impacto negativo cuando se aplican.

Díaz Vásquez, J. C., Carolina, A. L., & Guerra Aranguren, M. A. (2019). *Estudio de caso sobre la admisibilidad del aguacate Hass colombiano en el mercado estadounidense: oportunidades en el Este de Asia*. *Mundo Asia Pacífico*, 8(14), 5-27. Se explica que México es hoy el mayor proveedor de la variedad Hass resaltando además que 90% del aguacate Hass que se importa en Estados Unidos proviene de dicho país. Esto responde a los grandes esfuerzos de mejora, y arduas negociaciones que los cultivadores y el gobierno mexicano llevaron a cabo durante la década de 1990 con los organismos de control estadounidense, para que el producto, que ya se comercializaba en Estados Unidos a principios del siglo XX, tuviera una entrada definitiva a dicho mercado. Lograron su propósito cumpliendo con las rigurosas barreras técnicas impuestas por el gobierno estadounidense y abriéndose camino entre presiones de los cultivadores de California quienes se opusieron con firmeza al ingreso

Hernández-Soto, D., & González-Farías, J. P. (2022). Análisis de la competitividad del aguacate mexicano para la exportación a Estados Unidos: GCG. *Revista De Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 16(1), 66-80. Estados Unidos es el mayor comprador de aguacates y depende en gran medida de las importaciones de México para satisfacer su demanda. Entre 2015 y 2020, las importaciones de aguacate mexicano aumentaron en promedio un 4.56% anual. El estudio se propuso investigar la posibilidad de aumentar la tasa de crecimiento anual de las exportaciones al mercado estadounidense. Para esto, se utilizó un modelo económico que representa el comercio internacional de aguacate entre México y Estados Unidos, y se realizó un análisis de equilibrio parcial para simular un incremento del 30% en las exportaciones en un año. Según los resultados obtenidos, se concluyó que es factible aumentar la cantidad de aguacate mexicano exportado a Estados Unidos a una tasa de crecimiento anual del 30%. La simulación mostró que la Relación Beneficio/Costo para los productores de aguacate en Michoacán, Jalisco y Estado de México sería de 1.6890, 1.8514 y 1.8124 respectivamente. Esto indica que México tiene una capacidad de oferta exportable óptima y que un aumento en las exportaciones beneficiaría al sector agroalimentario.

Deere, C. D. *The special relationship and the challenge of export diversification*. (2019) Las barreras no arancelarias son tan importantes como las barreras arancelarias. Las nuevas regulaciones sanitarias y fitosanitarias, junto con los gustos de los clientes, subieron continuamente el listón de la calidad de la demanda para las importaciones; mientras que Baena J. y Londoño A. (2019) mencionan que las BNAs son más difíciles de regular, debido a la capacidad de los estados de adoptar muchas nuevas medidas, lo que hace que sea difícil identificar las regulaciones como barreras. Además, la opacidad de las BNAs hace que regularlas sea una tarea complicada internacionalmente.

Arturo, D., Yaulilahua, E., Melissa, J., Recuay, O., Rocio, M., Galván, M., Bernabé, P., & Rodríguez, V. (2023). *La agroexportación en el Perú: Un análisis a la competitividad de los principales productos agrícolas de exportación peruanos (2010 - 2019)* Revista De Globalización, Competitividad y Gobernabilidad, 17(2), 34-50. En los últimos años, los productos agrícolas peruanos han adquirido una gran importancia en los mercados internacionales. El objetivo principal de este estudio compara el nivel de competitividad de los cinco principales productos peruanos con productos similares de otros países latinoamericanos durante un período que abarca el desarrollo previo a la pandemia y la crisis energética (2010-2019). Para lograrlo, se analizaron dos categorías: el nivel de especialización y el nivel de competitividad utilizando la matriz de competitividad modificada por Lacayo y Morales en 2007. Los resultados del estudio revelaron un alto nivel de especialización en todos los productos peruanos examinados, con especial énfasis en la categoría de arándanos. Además, la uva, el arándano y el aguacate mostraron niveles elevados de competitividad. Por otro lado, el café y el espárrago fueron los menos competitivos debido a su bajo rendimiento en el análisis del nivel de especialización.

Felipa, P. B. (2019). ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN DEL PEQUEÑO AGRICULTOR A LA CADENA DE EXPORTACIONES. *Semestre Económico*, 22(51), 83-123. En Perú, se observa un alentador crecimiento en la actividad agrícola. Aunque la contribución de la agricultura al Producto Bruto Interno (PBI) ha disminuido, esto no implica una reducción en la cantidad de hectáreas sembradas y cosechadas. El crecimiento de esta industria se ve influenciado por el significativo aumento en las exportaciones agrícolas, las cuales se han multiplicado por 11 entre 2010 y 2015. Este impulso de crecimiento tuvo inicio en 2008. Hacia fines de 2015, los principales productos agrícolas fueron el café (tradicional), y los productos agrícolas no tradicionales como uvas frescas, espárragos frescos y aguacates (paltas). (Minagri, 2016, p. 10)

Felipa, P. B. (2019). ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN DEL PEQUEÑO AGRICULTOR A LA CADENA DE EXPORTACIONES. *Semestre Económico*, 22(51), 83-123. A medida que todos los países buscan obtener beneficios, se incrementa la intensidad de la competencia entre ellos y sus empresas. Lo mismo ocurre a nivel interno de cada país, donde la competencia se vuelve más feroz entre los emprendedores enfocados en la internacionalización. Por esta razón, los actores involucrados recurren a dos recursos clave en los negocios: la productividad y la diferenciación del producto, que se manifiesta a través de la calidad del proceso y debe coincidir con la percepción de calidad por parte del consumidor. La competencia resulta beneficiosa, ya que fomenta la consideración de estos dos factores entre los responsables de la toma de decisiones políticas y empresariales.

Madroñero, M., Constanza Torres, & González, J. T. (2023). La comercialización del mercado del aguacate en Colombia \*. [Avocado Marketing in Colombia] *Apuntes Del CENES*, 42(75), 279-298. La dinámica del mercado, que implica un incremento en la producción, la demanda y las exportaciones, genera cambios en los precios de los productos que se comercializan en los principales mercados nacionales.

Archundia, A. (2023, Feb 06). Rumbo al Super Bowl: envío de aguacate sube, pero valor cae 53.4%. Felipe Martínez, quien es el gerente de operaciones de Afrigur del Occidente, mencionó que los precios han experimentado una disminución significativa debido a una sobreproducción. Como ejemplo, señaló que el año 2022 una caja de aguacate se vendía a 50 dólares, pero en el primer mes de este año, la oferta llegó a ser inferior a los 25 dólares

Angélica, E.,L. (2023, Feb 02). En 2022 cayó exportación de aguacate a EU. La oportunidad comercial que México obtuvo para exportar a Estados Unidos se ha visto obstaculizada debido a los elevados gastos relacionados con la producción y comercialización. Aprovechando esta situación, Perú tomó ventaja de dicha oportunidad comercial.

## **Bases teóricas**

En este trabajo se evidencian conceptos relacionados a la investigación y variables, de forma en que se analizarán estudios relacionados al tema “Evaluación de las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas entre Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020”

### Teorías relacionadas a la exportación

La teoría de la competitividad, formulada por Porter (1990), establece que la competitividad de una nación se basa en la capacidad de su industria para innovar y mejorar su posición competitiva. Esta teoría sigue un patrón definido en el contexto internacional, que se centra en la innovación. La innovación se considera una ventaja competitiva siempre y cuando la empresa sea capaz de anticiparse a las necesidades internas y externas de su sector. Según Porter (1990), la innovación abarca tanto nuevas tecnologías como formas de hacer las cosas. Por lo tanto, esta teoría se vincula con la presente investigación, ya que las barreras al comercio exterior repercuten directamente en la ventaja competitiva de las economías tanto para Perú y México logrando cumplir con los nuevos estándares impuestos en el mercado internacional.

El teorema de Heckscher-Ohlin (1977) establece que un país que tiene una abundancia de recursos exportará el bien que requiere una alta intensidad del recurso. De

manera similar, el país que tiene una abundancia de mano de obra exportará el bien que requiere una alta intensidad de mano de obra. Cada país exporta aquel bien que produce de manera relativamente más eficiente en comparación con el otro país. En este modelo, la ventaja de un país en la producción surge exclusivamente de su abundancia relativa de factores.

Informe Sobre el comercio Mundial. OMC (2009). Se justifica la existencia de acuerdos comerciales establecidos en la OMC y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) desde dos enfoques distintos. Según el primer enfoque, en ausencia de un acuerdo comercial, existe la posibilidad de que un país se vea tentado a manipular la relación de intercambio, es decir, el precio de sus exportaciones en comparación con el de sus importaciones, con el objetivo de aumentar sus ingresos nacionales a costa de sus socios comerciales. El segundo enfoque destaca las dificultades económicas y políticas que los gobiernos enfrentan al formular políticas comerciales. Los acuerdos comerciales, arancelarios o no arancelarios permiten a los gobiernos evitar conflictos en la relación de intercambio y/o resistir las presiones del sector privado y los grupos de interés especial que instan al gobierno a apartarse de una política comercial basada en la liberalización.

Según Szymonik (2014), la logística internacional se compone de dos elementos fundamentales: la estructuración de un sistema global de logística y las vías de operación internacionales de la logística a nivel mundial. Estos elementos básicos abarcan las rutas para todos los modos de transporte, los depósitos, los centros de logística, las terminales, los lugares de almacenamiento de contenedores, los equipos de transporte, el uso de

tecnologías de comunicación y seguimiento, los puntos de inspección y la presencia de personal capacitado a lo largo de la red logística.

El objetivo de la logística es gestionar de manera estratégica la obtención, el desplazamiento, el resguardo de productos y el control de inventarios, junto con el flujo completo de información relacionada. A través de estos procesos, la organización y su canal de distribución se orientan de manera que se maximice la rentabilidad actual y futura de la empresa, considerando tanto los costos como la eficacia. Escuela de Organización Industrial (2010).

MIDAGRI. (2021). La oferta exportable implica no solo cumplir con los volúmenes requeridos por el importador o satisfacer los requisitos del mercado de destino, sino también contar con la disponibilidad del producto. Además, las empresas deben contar con capacidad económica, financiera y de gestión para poder llevar a cabo las operaciones de exportación de manera exitosa. La capacidad física implica contar con instalaciones, equipos y tecnología adecuados; capacidad económica implica tener los recursos financieros necesarios para cubrir los gastos y costos a corto plazo; capacidad financiera se refiere a tener acceso a financiamiento a largo y mediano plazo; capacidad de gestión implica contar con personal capacitado y competente en diversas áreas, especialmente en el ámbito del comercio internacional.

### **Definiciones conceptuales**

- Barreras al comercio. - Son todas las medidas que un país aplica sobre las importaciones del exterior, para proteger a su población o producción nacional.
- Regulaciones arancelarias.- Según SIICEX, son gravámenes aplicados a las

- importaciones, estas políticas tienen como propósito alterar los precios con el fin de salvaguardar las actividades nacionales, influir en la asignación de recursos, en la distribución del ingreso y aumentar la captación de impuestos.
- Normas técnicas.- Normas específicas de un país, con el fin de especificar las propiedades técnicas y características de las mercancías, además de los métodos de producción y embalaje.
  - Estructura logística. - Es un sistema formado por muchos elementos y etapas, como el modo o proceso de transporte, naturaleza y características de la mercancía, además de la legislación y normativas.
  - Capacidad oferta exportable.- Capacidad del país para producir, vender y satisfacer bienes en el comercio exterior.

## **1.2. Formulación del problema**

Problema General:

- ¿Existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020?

Problemas Específicos:

- ¿Existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020?

- ¿Existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020?
- ¿Existe diferencia entre la producción anual por toneladas para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020?

### **1.3. Objetivos**

#### Objetivo Principal:

- Determinar si existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020

#### Objetivos Específicos:

- Determinar si existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020
- Determinar si existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020
- Determinar si existe diferencia entre la producción anual por toneladas para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

#### **1.4. Hipótesis**

Hipótesis General:

- Existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020

Hipótesis Específicas

- Existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020
- Existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020
- Existe diferencia entre la producción anual por toneladas para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

#### **1.5. Justificación**

En el presente estudio se justifica la investigación “Evaluación de las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas entre Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020”, con la intención de que este trabajo sirva como referente para aquellas empresas exportadoras que en busca de la internacionalización necesitan atravesar por diferentes obstáculos al comercio exterior, en este caso profundizando en indicadores tales como acuerdos comerciales, requisitos técnicos o sanitarios, infraestructura logística y capacidad de oferta exportable. De igual manera, incentivar a las empresas a operar bajo las correctas prácticas del comercio exterior, permitiendo reconocer sus fortalezas con el propósito de identificar las ventajas competitivas frente a distintas economías y desarrollar estrategias competentes en los diversos mercados aplicando herramientas de evaluación estadísticas para ciertos indicadores.

De este modo, este estudio podría ser integrado como un aporte al campo de la ciencia del comercio internacional, al demostrar la existencia de diferencias significativas entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020. Por esta razón, Bernal (2010) sostiene que el objetivo de una investigación teórica es fomentar la reflexión y el debate académico en torno al conocimiento existente.

**Tabla 1**

*Matriz de consistencia*

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p><b>PROBLEMA GENERAL</b></p> <p>¿Existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020?</p> <p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</b></p> <p>¿Existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020?</p> <p>¿Existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020?</p> <p>¿Existe diferencia entre la producción anual por toneladas para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL</b></p> <p>Determinar si existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b></p> <p>Determinar si existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020</p> <p>Determinar si existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020</p> <p>Determinar si existe diferencia entre la producción anual por toneladas para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b></p> <p>Existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020</p> <p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</b></p> <p>Existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020</p> <p>Existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020</p> <p>Existe diferencia entre la producción anual por toneladas para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020</p>	<p><b>X (INDEPENDIENTE)</b> Barreras al comercio exterior</p> <p><b>Y (DEPENDIENTE)</b> Exportación de palta</p> <p><b>Dimensiones:</b> Acuerdos comerciales y requisitos técnicos Infraestructura logística Capacidad de oferta exportable</p> <p><b>Indicadores:</b> Precio pagado al productor Costo documental para exportar Costo fronterizo para exportar Producción por toneladas</p>	<p><b>TIPO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN</b></p> <p><b>Enfoque de investigación:</b> Cuantitativa</p> <p><b>Diseño de investigación:</b> No experimental</p> <p><b>Corte de investigación:</b> Longitudinal</p> <p><b>Alcance de investigación:</b> Explicativo</p> <p><b>POBLACIÓN DE ESTUDIO</b></p> <p><b>Unidad de estudio</b> Unidad de base de datos de aduanas Perú y México en el período 2015-2020</p> <p><b>Población:</b> Total de la base de datos de aduanas Perú y México en el período 2015-2020</p> <p><b>Muestra:</b> Se trabajará con toda la población</p>

Nota: Matriz de consistencia para el tema “Evaluación de las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas entre Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020”

## **CAPÍTULO II: METODOLOGÍA**

### **2.1. Tipo de investigación**

#### **2.1.1. Enfoque de investigación**

El enfoque utilizado en esta investigación es el cuantitativo, debido a que se presenta una investigación secuencial y probatoria

Según . Hernández Sampieri (2014), expresa que el enfoque cuantitativo parte de una idea inicial, la cual una vez delimitada, se generan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura existente y se crea una perspectiva teórica. De dichas preguntas se presentan hipótesis y se establecen variables, las cuales mediante un diseño planteado serán trazadas para su respectiva comprobación. Las variables establecidas se miden en un determinado contexto, se analizan mediante la utilización de métodos estadísticos para posteriormente extraer conclusiones respecto a la hipótesis planteada.

#### **2.1.2. Diseño de investigación**

El diseño de investigación utilizado es no experimental, ya que no se manipularon intencionalmente variables. En otras palabras, se trata de un estudio en el que no se alteraron de forma deliberada las variables independientes para observar su efecto sobre otras variables. En la investigación no experimental, se examinan los fenómenos en su contexto natural sin intervenir directamente en ellos, con el objetivo de analizarlos. (The SAGE Glossary of the Social and Behavioral Sciences, 2009).

#### **2.1.3. Corte de investigación**

La presente investigación es de corte longitudinal. Se eligió este tipo debido a que a través de este tipo de investigación se logra recabar datos e información en diferentes periodos de tiempo,

para que se puedan realizar análisis sobre el problema de investigación o fenómeno, las causas y sus efectos. Sampieri et al. (2014)

#### **2.1.4. Alcance de investigación**

El alcance de investigación es explicativo, debido a que la investigación está dirigida a contestar por las causas de los eventos, se centra en explicar el por qué sucede un fenómeno y, en el presente caso, por qué se relacionan las variables. (Sampieri et al., 2014)

“Dentro del enfoque cuantitativo, es posible realizar estudios predictivos que busquen establecer una relación causal entre variables. En estos casos, es necesario formular hipótesis de investigación que permitan determinar los elementos de causa y efecto de los fenómenos de interés para el investigador, como señala Ramos Galarza (2020).”

### **2.2. Población y muestra**

#### **2.2.1. Unidad de estudio**

Unidad de base de datos extraída de aduanas Perú y México en el periodo 2015 - 2020

#### **2.2.2. Población**

Total de base de datos extraída de aduanas Perú y México en el periodo 2015 - 2020

#### **2.2.3. Muestra**

Para esta investigación se trabajará con toda la población .

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

Fuentes abiertas, datos extraídos de fuentes gubernamentales y privadas tales como la Organización de las Naciones Unidas para la alimentación y agricultura (FAOstat), Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera(México), Sistema Integrado de Estadística Agraria (Perú)

#### **2.4. Procedimiento de tratamiento y análisis de datos**

Análisis documentario cuantitativo, utilizado para tratar la información con el propósito de representar el contenido de un documento, para la presente investigación basada en informes emitidos por las adunas correspondientes de Perú, México y Estados Unidos. Su proceso se basa en tres partes, la primera de comunicación, ya que permite recolectar cierta información para transmitirla, luego se somete a un proceso de transformación donde el documento primario pasa a un documento secundario mediante operaciones de análisis para su fácil acceso, finalmente pasa por un proceso analítico-sintético ya que la información se estudia, interpreta y sintetiza de manera minuciosa para otorgar nuevo un documento preciso. Se cuantifican los datos para plantear operaciones estadísticas.

Una vez obtenidos los valores cuantitativos requeridos, se lleva a cabo el análisis estadístico descriptivo de cada variable de estudio. Posteriormente, se elaboran análisis estadísticos inferenciales relacionados con cada una de las hipótesis planteadas. En caso de ser necesario, se realizan análisis adicionales y se preparan los resultados para su presentación.

#### **2.5. Aplicación de herramientas y métodos**

Se desarrollan procesos estadísticos de análisis cuantitativos con la aplicación de herramientas informáticas, programas como SPSS (Statistical Package for the Social Sciences) tienen como objetivos ayudar a los investigadores durante la etapa de análisis de datos. Consta de una aplicación estadística la cual trabaja con las variables según su tipo, amplitud, valores, etc.

## 2.6. Aspectos éticos

Los investigadores se comprometen a cumplir con el principio de objetividad y que esta se cumpla durante la práctica, es decir, se asegura que la información presentada en la interpretación de resultados sea accesible para los lectores. Implicar este principio no solo permite proporcionar los datos utilizados sino además explicar todo el proceso por el cual se llega a la conclusión presentada. Según lineamientos publicados por LA Asociación Americana de Ciencias Políticas (APSA) 2014. Establecen que “los investigadores tienen la obligación ética de facilitar la evaluación de sus afirmaciones de conocimiento basadas en evidencia a través del acceso a los datos, transparencia de producción y transparencia analítica para que el trabajo puede ser probado y replicado”. Cumpliendo así con los tres ejes de la ética de investigación cuantitativa, acceso a datos, transparencia de producción y la transparencia analítica.

### CAPÍTULO III: RESULTADOS

#### Acuerdos comerciales y normas técnicas

Respecto a la variable de acuerdos comerciales y normas técnicas se toma en cuenta el indicador precio al productor ya que según Antonio (1998) cuando se considera una disminución en los aranceles a las importaciones entre las naciones participantes y se elimina la intervención y protección gubernamental en el comercio, se producen cambios en los precios relativos de los productos intercambiados, lo cual tiene un impacto en la competitividad de las empresas que venden sus productos en los mercados internacionales. Estos repercuten directamente al precio pagado en el mercado de origen y su competitividad a la hora de exportar.

**Tabla 2**

*Estadísticas Descriptivos del Precio pagado al productor de Perú y México (2015-2020)*

Estadísticas de grupo					
	País	N	Media	Desv. estándar	Media de error estándar
Precio pagado al productor (USD/TN)	Perú	6	914,0167	137,72212	56,22482
	México	6	970,8667	100,85825	41,17521

*Nota:* En la tabla 1 se observa que la media del precio pagado al productor de Perú es 914,01 mientras que para México es 970,86 siendo el valor más alto durante el periodo 2015 – 2020, la desviación estándar de México es 100.85, mientras que para Perú es 137,72, lo cual indica que Perú cuenta con una tendencia mayor a variar por debajo o por encima de su cifra media.

### Estructura logística

Para cuantificar la variable de estructura logística se buscaron indicadores como el cumplimiento fronterizo para exportar, el cual mide el costo requerido para cumplir con las regulaciones aduaneras y otras inspecciones necesarias para que el envío atravesase la frontera económica de Perú y México hacia Estados Unidos, dichos datos extraídos de la data del Banco Mundial (2022). Incluye también los costos de manejo en el puerto o frontera, despacho aduanero y otros procedimientos de inspección realizados por entidades gubernamentales.

Se presentan también indicadores como el cumplimiento documental para exportar, este indicador abarca los costos relacionados con el cumplimiento de los requisitos de documentación de todas las agencias gubernamentales en la economía de origen y la economía de destino. El indicador consiste en evaluar la carga total de preparación de la documentación necesaria para completar el comercio internacional, considerando el producto y el socio comercial.

### Tabla 3

*Estadísticas Descriptivas del Costo fronterizo y documental para exportar de Perú y México(2015-2020)*

Estadísticas de grupo					
	País	N	Media	Desv. estándar	Media de error estándar
Costo Fronterizo y Documental (2015-2020)	Perú	6	685,0000	12,24745	5,00000
	México	6	470,0000	24,49490	10,00000

*Nota:* En la tabla 3 se observa que la media del costo fronterizo y documental para exportar de México es 470,00 mientras que para Perú es 685,00 siendo el valor más alto durante el periodo 2015 – 2020, la desviación estándar de Perú es 12.24 mientras que para México es

24,49 lo cual indica que México cuenta con una tendencia mayor a variar por debajo o por encima de su cifra media.

### Oferta exportable

Para definir la oferta exportable de Perú y México se buscaron indicadores como el rendimiento por hectáreas, la cantidad de hectáreas destinadas a la producción de paltas y la producción por toneladas, en datos extraídos del Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP), del Gobierno de México, de la Secretaría de Agricultura y Desarrollo Rural, del Sistema Integrado de Estadísticas Agrarias en el Perú, Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego, Dirección General de Estadística, Seguimiento y Evaluación de Políticas y de la Dirección de Estadística e Información Agraria.

#### Tabla 4

*Estadísticas Descriptivas de la Cantidad de producción por toneladas de Perú y México (2015-2020)*

Estadísticas de grupo					
	País	N	Media	Desv. estándar	Media de error estándar
Precio pagado al productor (USD/TN)	Perú	6	507922,0433	102771,57822	41956,32111
	México	6	2064025,6667	286846,79030	117104,71177

*Nota:* En la tabla 4 se observa que en la media de producción por toneladas del periodo 2015-2020 para Perú es de 507922.0433, mientras que para México 2064025.6667, indicando que el Perú tiene una producción promedio mucho menor a la de México, la desviación estándar de Perú es de 102771.578 y la de México de 286846.79, la cual indica que México cuenta con una mayor tendencia a variar respecto a su cifra media.

## Verificación de hipótesis específicas

### Primera hipótesis específica

H0: No existe diferencia en el precio pagado al productor de paltas para exportación de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

H1: Existe diferencia en el precio pagado al productor de paltas para exportación de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

**Tabla 5**

*Prueba T de student para muestras independiente del Precio pagado al productor*

		Prueba de Levene de igualdad de varianzas		prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	l	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Diferencia de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
								Inferior	Superior	
Precio pagado al productor (Usd/Tn)	Se asumen varianzas iguales	1,448	,257	,82	10	,434	-56,85000	69,68951	-212,12791	98,42791
	No se asumen varianzas iguales			,82	,2	,435	56,85000	69,68951	-214,06680	100,36680

*Nota:* En la tabla 6 se muestran los resultados de la prueba t de student para muestras independientes respecto al indicador precio pagado al productor, donde se observa que p de dos factores (0.434) es no significativa (mayor que el margen de error 0.05) por lo cual se acepta la hipótesis nula: no existe diferencia significativa en el precio pagado al productor de paltas para exportación de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

## Segunda hipótesis específica

H0: No existe diferencia en el costo documental y fronterizo de exportación de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

H1: Existe diferencia en el costo documental y fronterizo de exportación de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

**Tabla 6**

*Prueba T de student para muestras independientes para el Costo Documental y Fronterizo para exportar*

		Prueba de Levene de igualdad de varianzas		prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Diferencia de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
								Inferior		Superior
Costo Documental y Fronterizo para exportar (2015-2020)	Se asumen varianzas iguales	1,250	,290	19,230	10	<,001	-215,00000	11,18034	190,08865	239,91135
	No se asumen varianzas iguales			19,230	7,353	<,001	-215,00000	11,18034	188,81778	241,18222

*Nota:* En la tabla 6 se muestran los resultados de la prueba t de student para muestras independientes respecto al indicador costo fronterizo y documental para exportar de la dimensión estructura logística, donde se observa que p de dos factores (<0.001) sí es significativa (menor que el margen de error 0.05) por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador o alterna : Existe diferencia en el costo documental y

fronterizo de exportación de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

### **Tercera hipótesis específica**

H0: No existe diferencia entre la capacidad de oferta exportable para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020

H1: Existe diferencia entre la capacidad de oferta exportable para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020

**Tabla 7**
*Prueba T de student para muestras independientes de la Producción por toneladas*

		Prueba de Levene de igualdad de varianzas		prueba t para la igualdad de medias						
		F	Sig.	t	gl	Sig. (bilateral)	Diferencia de medias	Diferencia de error estándar	95% de intervalo de confianza de la diferencia	
								Inferior	Superior	
Producción por toneladas	Se asumen varianzas iguales	6.030	,030	-12,509	10	<,001	-1556103,62333	124393,91625	-1833270,54107	-1278936,70559
	No se asumen varianzas iguales			-12,509	6.263	<,001	-1556103,62333	124393,91625	-1857414,69841	-1254792,54826

*Nota:* En la tabla 6 se muestran los resultados de la prueba t de student para muestras independientes respecto al indicador producción por toneladas, donde se observa que la significancia de ambos factores es menor que el margen de significancia de 0.05, por lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis del investigador o alterna : Existe diferencia entre la capacidad de oferta exportable de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020

## CAPÍTULO IV: DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

Como uno de los objetivos específicos, se propuso determinar si existe diferencia entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020. Al respecto, según Antonio (1998) cuando se considera una disminución en los aranceles a las importaciones entre las naciones participantes y se elimina la intervención y protección gubernamental en el comercio, se producen cambios en los precios relativos de los productos intercambiados, estos repercuten directamente al precio pagado en el mercado de origen y su competitividad a la hora de exportar. Asimismo, en el desarrollo de la investigación se obtuvo que no existe una diferencia significativa entre el precio pagado al productor para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos, ya que al aplicar la prueba t de student se comprobó un valor no significativo mayor al 5%, aceptando la hipótesis nula y rechazando la hipótesis propuesta. Por otro lado, en la investigación realizada por Díaz (2008) Las últimas tendencias en el consumo global de alimentos se dirigen hacia la demanda de productos que satisfagan cada vez más rigurosas regulaciones de higiene, seguridad alimentaria y excelencia en términos de calidad. Es decir, un entorno comercial que día a día las barreras tanto de acuerdos comerciales y requisitos técnicos se torna más exigente y competitivas. En ese sentido, dada la teoría revisada y los resultados obtenidos se puede comprobar la importancia del indicador precio pagado al productor en relación con las dimensiones de acuerdos comerciales, son temas que se complementan y ayudan a que cierta economía sea más competitiva que otra. En este sentido, dada la teoría revisada y los resultados, se puede determinar que no existe una diferencia significativa entre los acuerdos comerciales y requisitos técnicos para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos,.

Como segundo objetivo específico se propuso determinar si existe diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020. Al respecto, según Guasch (2011) Una eficiente gestión logística permite la producción y distribución rentable de productos, asegurando su entrega de manera confiable. Es crucial que la ventaja competitiva de una economía, en la fabricación de un producto demandado y su acceso a los mercados, no se vean afectados por los altos costos y la falta de confiabilidad en el transporte desde la fábrica hasta el destino a través de un sistema logístico costoso y poco confiable. Asimismo, en el desarrollo de la investigación se obtuvo que existe una diferencia significativa entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos, ya que al aplicar la prueba t de student se comprobó un valor significativo menor al 5%, aceptando la hipótesis del investigador y rechazando la hipótesis nula. Por otro lado, en el estudio realizado por Molina y Mesquita (2016) en economías como Perú y México, se encontró que los gastos de transporte no solo tienen un efecto significativo en el rendimiento de las exportaciones, sino que también desempeñan un papel crucial en la distribución geográfica de la actividad económica dentro de un país. Además, Corrales y Mendoza (2021) afirman en su investigación que los costos logísticos de México con estados Unidos, pese a ser inferiores que otros países de regiones latinoamericanas, son bastante elevados y deficientes tal como lo demuestran los congestionamientos en los cruces fronterizos. En este sentido, dada la teoría revisada y los resultados, se puede determinar que existe una diferencia significativa entre la estructura logística para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos, En este caso siendo favorable para México.

Para el tercer objetivo específico se planteó determinar si existe diferencia entre la capacidad de oferta exportable para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados

Unidos en el período 2015-2020. Por este motivo, Juan Carlos Mathews (2013) menciona “A pesar de la continua crisis internacional en el ámbito del comercio exterior, nuestra principal restricción se encuentra en el ámbito de la oferta. Es crucial desarrollar una oferta exportable que sea competitiva”. En la investigación se tomó el indicador producción por toneladas, al cual se le aplicó la prueba t de student para determinar que exista una significancia bilateral menor al 5% y demostrar que exista una diferencia significativa. Es así que el Ministerio de Agricultura y Riego menciona que: La palta es reconocida como uno de los principales productos de exportación agrícola del país, ubicándose detrás de las uvas y los arándanos. Es importante destacar que Perú es el segundo mayor exportador mundial de palta, después de México, y el líder en Sudamérica. El año 2018 fue excepcional para la palta en términos de producción y exportación, con más del 70% de la producción destinada al mercado internacional. Además, Diana Maraví (2021) menciona que las tendencias mundiales en torno al “oro verde”, como lo denominan internacionalmente, ha motivado planes de expansión de empresas del sector centrados en intensificar más hectáreas de palta.

Es así que luego del análisis de los resultados se pudo determinar que si existe diferencia entre la capacidad de oferta exportable para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020, la producción por toneladas de México es mucho mayor a la de Perú, esto es debido a que México tiene más hectáreas destinadas a la producción de la palta, generando una enorme diferencia frente a Perú.

## CONCLUSIONES

Tras realizar la investigación, se ha determinado que no existe una diferencia significativa en el precio pagado al productor de palta de Perú y México para su exportación hacia Estados Unidos durante el periodo 2015-2020. Los indicadores evaluados mediante la prueba estadística t de student revelaron un valor no significativo con lo cual se rechazó la hipótesis planteada. Este resultado señala que Perú mantiene un precio de venta competitivo respecto a México siendo este el principal exportador de palta al mercado americano. En este sentido, aprovechar dichos precios competitivos significa fortalecer las relaciones comerciales existentes en busca de nuevas oportunidades de colaboración con Estados Unidos, ya sea mediante el apoyo de instituciones de promoción exportadora y la solidificación de alianzas estratégicas en beneficio del sector agrícola.

Respecto a la estructura logística, se pudo determinar que sí existe una diferencia entre el costo documental y fronterizo para la exportación de paltas de Perú y México al mercado de Estados Unidos en el período 2015-2020. Los indicadores evaluados mediante la prueba estadística t de student revelaron un valor significativo y aceptaron la hipótesis planteada. Se recomienda mejorar el desarrollo de la infraestructura logística en beneficio de la posición competitiva del sector exportador de paltas, ya sea mejorando la eficiencia de los puertos para reducir tiempo y costos de envío.

Luego del análisis de los resultados se puede decir que si existe diferencia entre la capacidad de oferta exportable para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020, considerando que la media de producción por años de México es mucho mayor que la de Perú, sin embargo Perú usa las hectáreas disponibles de manera más

eficiente que México, por lo que se recomendaría al sector productor de paltas que destine más hectáreas a la producción de la misma, para poder reducir la diferencia por toneladas en los años posteriores.

Interpretando los objetivos específicos podemos concluir que existen diferencias entre las barreras al comercio exterior para la exportación de paltas de Perú y México hacia Estados Unidos en el período 2015-2020, siendo México el más favorecido, ya que se encuentra en ventaja respecto a los indicadores de estructura logística y oferta exportable en comparación al Perú.

## REFERENCIAS

1. Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019). Principales indicadores del sector agropecuario. Recuperado de <https://www.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/agricultural/>
2. Adex Data Trade. (2021). Recuperado de <http://www.adexdatatrade.com>
3. Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2019). Principales indicadores del sector agropecuario. Recuperado de <https://www.inei.gov.pe/estadisticas/indice-tematico/agricultural/>
4. Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). BOLETÍN ESTADÍSTICO MENSUAL “El Agro en Cifras”. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/midagri/informes-publicaciones/1763886-boletin-estadistico-mensual-el-agro-en-cifras-2021>
5. Coppelli Ortiz, G. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030. Anuario Español de Derecho Internacional, 35, 333–371. <https://doi.org/10.15581/010.35.333-371>
6. Lozano, A. (2017). Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. [Non-tariff barriers, difficulty to overcome to export to Canada by Colombian producers]. Recuperado de <https://www.proquest.com/docview/1999176042/fulltext/68FE2E39EC804FC5PQ/3>
7. Pineda Cely, A. M. (2016). Tratamiento de las políticas antidumping en el marco de la OMC y los Tratados de Libre Comercio firmados y ratificados por Colombia con Canadá, República de Corea y Estados Unidos de América. Revista e-mercatoria, 15(1), 49–102. <https://doi.org/10.18601/16923960.v15n1.02>
8. Deere, C. D. (2019). The special relationship and the challenge of export diversification: Cuban exports of fruits and vegetables to the United States, 1900 to 1962. Cuban Studies, 47(2019), 247-276. doi:<http://dx.doi.org/10.1353/cub.2019.0012>
9. Baena Rojas, J. J., & Londoño Pineda, A. A. (2020). Tariff barriers and non-tariff barriers: appraising Colombia’s protectionism. World Customs Journal, 14(1), 71–94. Recuperado de <https://worldcustomsjournal.org/Archives/Volume%2014%2C%20Number%201%20%28Apr%202020%29/1897%2000%20WCJ%20v14n1%20COMPLETE.pdf#page=78>
10. Baena Rojas, J. J. (2019). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. Revista de Economía Institucional, 21(41), 51–70. <https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.03>

11. Larrea Castro, Hernani, & Ugaz Goicochea, Carla, & Flórez Flores, Martha (2018). EL SISTEMA DE AGRONEGOCIOS EN EL PERU: DE LA AGRICULTURA FAMILIAR AL NEGOCIO AGROALIMENTARIO. *Revista Mexicana de Agronegocios*, 43( ),1-16. ISSN: 1405-9282. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=14158242001>
12. Dolores, O. (2018). Certificación sanitaria y fitosanitaria de productos vegetales destinados a la exportación. Recuperado de [https://prezi.com/m6dd6hcbyst4/certificacion-sanitaria-y-fitosanitaria-de-prod-vegetales/?frame=42753e9d2732b0222338b644edcc9e4caacb0289&utm\\_campaign=](https://prezi.com/m6dd6hcbyst4/certificacion-sanitaria-y-fitosanitaria-de-prod-vegetales/?frame=42753e9d2732b0222338b644edcc9e4caacb0289&utm_campaign=)
13. OSITRAN. (2016). Infraestructura de Transporte :: Proinversión. Retrieved October 4, 2018, recuperado de <https://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandardsinHijos.aspx?are=0&prf=0&jer=5789&sec=1>
14. Sampieri, R. H., Collado, C. F., Lucio, P. B., Valencia, S. M., & Torres, C. P. M. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill Education.
15. Chu, L. F., & Mantilla, E. P. (2017). La inteligencia comercial para impulsar las exportaciones de pulpa de maracuyá de la comunidad de Barraza – La Libertad hacia el mercado brasileño, Trujillo 2017 (Tesis de licenciatura). Repositorio de la Universidad Privada del Norte. Recuperado de <http://hdl.handle.net/11537/13412>
16. MATHEWS, J. & El Comercio. (s. f.). *La oferta exportable - ProQuest*. <https://www.proquest.com/docview/1321674732/E4C2C52FBFE24065PQ/1?accountid=36937>
17. Gobierno de México. (s. f.). *Resumen por estado*. SIAP. [http://infosiap.siap.gob.mx:8080/agricola\\_siap\\_gobmx/ResumenProducto.do](http://infosiap.siap.gob.mx:8080/agricola_siap_gobmx/ResumenProducto.do)
18. Ministerio de Agricultura y Riego. (s. f.). *Boletines Anuales*. SIEA. <https://siea.midagri.gob.pe/portal/publicacion/boletines-anuales/4-agricola>
19. Baena, J. (s. f.). <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/397711/11BR:TESIS.pdf?sequence=1>. <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/397711/11BR:TESIS.pdf?sequence=1>
20. Marquez, A., & Ayala, M. A. M. (2019, 1 febrero). *Factores determinantes en las exportaciones peruanas de palta Hass a Estados Unidos en los periodos 2010-2011 y 2013-2014 en el marco Perú-Estados unidos*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC)

eBooks.

[https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUPC\\_bbcba9f4db801aff205d755cad135bc9](https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UUPC_bbcba9f4db801aff205d755cad135bc9)

21. *La reducción de las barreras comerciales puede reactivar la productividad y el crecimiento mundial*. (2016, 20 junio). IMF. <https://www.imf.org/es/Blogs/Articulos/2016/06/20/how-lowering-trade-barriers-can-revive-global-productivity-and-growth>
22. Devunipiloto. (2023). ¿Qué es la ventaja comparativa en comercio internacional? *Universidad Piloto de Colombia*. <https://estudiavirtual.unipiloto.edu.co/blog/ventaja-comparativa-que-es/>
23. Chiquiar, D., Frago, E., & Ramos, M. (2017). *La Ventaja Comparativa y el Desempeño de las Exportaciones Manufactureras Mexicanas en el Periodo 1996-2005*. Banco de México. [https://gc.scalahed.com/recursos/files/r145r/w695w/U1\\_archivos/7B23FE4D08E891B61FD71AE15086A224F17D.pdf](https://gc.scalahed.com/recursos/files/r145r/w695w/U1_archivos/7B23FE4D08E891B61FD71AE15086A224F17D.pdf)
24. Diaz, C., & Williamson, C. (1998, abril). *ACUERDOS COMERCIALES Y COMPETITIVIDAD: EVIDENCIA DEL SECTOR LACTEO CHILENO*. <https://repositorio.uc.cl/xmlui/bitstream/handle/11534/6879/000324899.pdf>
25. Nations, U. (2010). *Instrumentos para la Evaluación del Impacto de Acuerdos Comerciales Internacionales: Aplicaciones para Países Pequeños en América Latina*. UN. [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4895/S2009441\\_es.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4895/S2009441_es.pdf)
26. Nations, U. (2010). *Instrumentos para la Evaluación del Impacto de Acuerdos Comerciales Internacionales: Aplicaciones para Países Pequeños en América Latina*. UN. [https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4895/S2009441\\_es.pdf](https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/4895/S2009441_es.pdf)
27. Medina, V., & Paredes, E. (2019). *ANÁLISIS DE LAS VARIABLES QUE INFLUYERON EN LAS EXPORTACIONES DE PLATA REFINADA DESDE PERÚ A ESTADOS UNIDOS EN EL PERIODO 2012 – 2016*. <https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/7b615693-00d3-4a52-aebd-ea6a3f7909ef/content>
28. Luquez, C. (2020, octubre). *ANÁLISIS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE MÉXICO Y LA UNIÓN EUROPEA DE (2001-2018) Y SU IMPACTO EN LAS EXPORTACIONES DE AGUACATE Y FLORES*.

<https://repositorio.chapingo.edu.mx/server/api/core/bitstreams/0c586425-111f-40e5-b4a6-d52d77d5d7de/content>

29. Choque Del Castillo, A. J., & Rubina Vera, E. B. (2019). Análisis del Impacto de la Certificación BASC en las Exportaciones de las Empresas Peruanas de Palta Fresca que Cuenten con Oficina Administrativa en Lima Metropolitana. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas(UPC)., Lima, Perú. <https://doi.org/10.19083/tesis/625796>
30. Libretexts. (2022). 9.4: Ética de la investigación en investigación cuantitativa. *LibreTexts Español*.  
[https://espanol.libretexts.org/Ciencias\\_Sociales/Ciencia\\_Politica\\_y\\_Educacion\\_Civica/Libro%3A\\_Introducci%C3%B3n\\_a\\_los\\_m%C3%A9todos\\_de\\_investigaci%C3%B3n\\_en\\_ciencias\\_pol%C3%ADticas\\_\(Franco\\_et\\_al.\)/09%3A\\_%C3%89tica\\_de\\_la\\_investigaci%C3%B3n/9.04%3A\\_%C3%89tica\\_de\\_la\\_investigaci%C3%B3n\\_en\\_investigaci%C3%B3n\\_cuantitativa](https://espanol.libretexts.org/Ciencias_Sociales/Ciencia_Politica_y_Educacion_Civica/Libro%3A_Introducci%C3%B3n_a_los_m%C3%A9todos_de_investigaci%C3%B3n_en_ciencias_pol%C3%ADticas_(Franco_et_al.)/09%3A_%C3%89tica_de_la_investigaci%C3%B3n/9.04%3A_%C3%89tica_de_la_investigaci%C3%B3n_en_investigaci%C3%B3n_cuantitativa)
31. Guasch, J. (2011, octubre). *La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe*. [https://www.competecaribbean.org/wp-content/uploads/2013/06/JL\\_Guasch\\_final\\_Logistics-as-a-Driver-for-Competitiveness-spanish.pdf](https://www.competecaribbean.org/wp-content/uploads/2013/06/JL_Guasch_final_Logistics-as-a-Driver-for-Competitiveness-spanish.pdf)
32. Quintanilla, J. (2021). *Análisis comparativo de los factores de oferta exportable de la palta entre Perú y México en los periodos 2013-2018*. [https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9355/4/IV\\_FCE\\_315\\_TE\\_Quintanilla\\_Ponce\\_2021.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/9355/4/IV_FCE_315_TE_Quintanilla_Ponce_2021.pdf)
33. Corrales, C. S., & Cota, J. E. M. (2021, 10 septiembre). *Infraestructura de transporte y exportaciones en la frontera norte de México*. <https://doi.org/10.33937/reveco.2021.216>
34. *Desterrar la oferta exportable* - ProQuest. (s. f.). <https://www.proquest.com/docview/1325496980/9A99804B048D4882PQ/32?accountid=36937>
35. Cueva, F. (2012, noviembre). *El control biológico como estrategia para apoyar las exportaciones agrícolas no tradicionales en Perú: un análisis empírico*. <https://www.proquest.com/docview/1318935653/4E0D4DEF56E948B5PQ/30?accountid=36937>

36. Ortiz, G. C. (2019). Entre el libre comercio y el proteccionismo. Impacto de los obstáculos sobre la equidad en el comercio en el marco de la Agenda 2030. [Between free trade and protectionism. Impact of barriers on equity in trade, within the framework of the 2030 Agenda] *Anuario Español De Derecho Internacional*, 35, 333-371. <https://doi.org/10.15581/010.35.333-371>
37. Díaz Vasquez, J. C., Carolina, A. L., & Guerra Aranguren, M. A. (2019). Estudio de caso sobre la admisibilidad del aguacate Hass colombiano en el mercado estadounidense: oportunidades en el Este de Asia. [Case Study on the Eligibility of Colombian Hass Avocado in the US Market: Opportunities in East Asia] *Mundo Asia Pacífico*, 8(14), 5-27. <https://doi.org/10.17230/map.v8.i14.01>
38. Hernández-Soto, D., & González-Farias, J. P. (2022). Análisis de la competitividad del aguacate mexicano para la exportación a Estados Unidos: GCG. [Competitiveness analysis of exporting Mexican avocado to United States of America Análise da competitividade do abacate mexicano para exportação para os Estados Unidos da America] *Revista De Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 16(1), 66-80. <https://doi.org/10.3232/GCG.2022.V16.N1.03>
39. Arturo, D., Yaulilahua, E., Melissa, J., Recuay, O., Rocio, M., Galván, M., Bernabé, P., & Rodríguez, V. (2023). Peruvian Agro-Export Sector: a Competitiveness Study on Their Main Products in the Period 2010-2019: GCG. [La agro exportación en el Perú: Un análisis a la competitividad de los principales productos agrícolas de exportación peruanos (2010 - 2019) Agroexportação no Peru: Uma análise da competitividade dos principais produtos agrícolas de exportação peruanos (2010 - 2019)] *Revista De Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 17(2), 34-50. <https://doi.org/10.58416/GCG.2023.V17.N2.01>
40. Felipa, P. B. (2019). ESTRATEGIA DE INTEGRACIÓN DEL PEQUEÑO AGRICULTOR A LA CADENA DE EXPORTACIONES. [SMALL FARMER'S INTEGRATION STRATEGY IN THE EXPORTING CHAIN ESTRATÉGIA DE INTEGRAÇÃO DO PEQUENO AGRICULTOR À CADEIA DE EXPORTAÇÕES] *Semestre Económico*, 22(51), 83-123. <https://doi.org/10.22395/seec.v22n51a5>
41. Madroñero, M., Constanza Torres, & González, J. T. (2023). La comercialización del mercado del aguacate en Colombia \*. [Avocado Marketing in Colombia] *Apuntes Del*

*CENES*, 42(75), 279-298. <https://www.proquest.com/scholarly-journals/lacomercialización-del-mercado-aguacate-en/docview/2790480535/se-2>

42. Archundia, A. (2023, Feb 06). Rumbo al Super Bowl: envío de aguacate sube, pero valor cae 53.4%. *La Razon De Mexico* <https://www.proquest.com/newspapers/rumbo-al-super-bowl-envío-de-aguacate-sube-pero/docview/2774233556/se-2>
43. Angélica, E.,L. (2023, Feb 02). En 2022 cayó exportación de aguacate a EU: SIAP. *La Jornada* <https://www.proquest.com/newspapers/en-2022-cayó-exportación-de-aguacate-eu-siap/docview/2772276957/se-2>