



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS DE LA
AGROEXPORTACIÓN PERUANA EN EL MARCO DEL
TLC PERÚ-PANAMÁ, 2011-2022**

**PRESENTADO POR
EDUARDO MIGUEL FARFAN MACHAHUA**

**ASESOR
JUAN CARLOS CAVERO GOYENECHÉ**

**TESIS
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**LIMA – PERÚ
2024**



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

TESIS

**DESAFÍOS Y OBSTÁCULOS DE LA AGROEXPORTACIÓN PERUANA EN EL
MARCO DEL TLC PERÚ-PANAMÁ, 2011-2022**

**PARA OPTAR
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**PRESENTADO POR
EDUARDO MIGUEL FARFAN MACHAHUA**

**ASESOR
JUAN CARLOS CAVERO GOYENECHÉ**

LIMA – PERÚ

2024

AGRADECIMIENTO

Agradecido con Dios y San Juan Tadeo por cada momento glorioso y a mi tío Richard Guevara Moya (Q.E.P.D), por decirme tú puedes sigue estudiando todos los logros va a ser para ti y tu familia.

DEDICATORIA

Esta investigación va dedicada a mi madre Carmen Cecilia Machahua Díaz y mi padre Gaudencio Farfán Gonzales con mucho esfuerzo y sacrificio me apoyaron en mi etapa de universitario y mi hija Valeria Alessandra Farfán Ramos, que me cambió la vida por completo, es mi motor para toda la vida, un beso grande hasta el cielo para mi abuela Fernandina Gonzáles Sulca con todo mi amor.

ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTO	II
DEDICATORIA	III
RESUMEN	XIII
ABSTRACT	XIV
INTRODUCCIÓN	XVI
CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO	1
1.1 Antecedentes de la investigación	1
1.1.1 Internacionales.....	1
1.1.2 Nacionales	3
1.2 Bases teóricas	5
1.2.1 Desafíos del TLC Perú-Panamá	6
1.2.2 Obstáculos del TLC Perú -Panamá	15
1.3 Definición de términos básicos	18
CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES	21
2.1 Formulación de hipótesis	21
2.1.1 Hipótesis principal.....	21
2.1.2 Hipótesis específicas	21
2.2 Variables y definición operacional	21
2.2.1 Variable 1: Desafíos del TLC Perú-Panamá.....	21
2.2.2 Variable 2: Obstáculos del TLC Perú-Panamá.....	24
CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	27
3.1 Diseño metodológico	27
3.1.1 Método	27
3.1.2 Enfoque	27
3.1.3 Tipo.....	28
3.1.4 Nivel.....	28
3.1.5 Diseño	28
3.2 Diseño muestral.....	29
3.2.1 Población.....	29

3.2.2	Muestra	29
3.3	Técnicas de recolección de datos.....	30
3.4	Técnicas estadísticas para el procesamiento de datos	31
3.5	Aspectos éticos.....	33
CAPÍTULO IV: RESULTADOS	34
4.1	El análisis de fiabilidad	34
4.2	Análisis de normalidad	35
4.3	Análisis descriptivo	36
4.1	Análisis inferencial.....	66
4.1.1	Hipótesis específicas	66
4.1.2	Hipótesis principal.....	72
CAPÍTULO V: DISCUSIÓN	75
CONCLUSIONES	77
RECOMENDACIONES	78
FUENTES DE INFORMACIÓN	80
Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA	87
Anexo 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES	88
Anexo 3: MODELO DE ENCUESTA	89
Anexo 4: FORMATO DE VALIDACIÓN POR EL JUICIO DE EXPERTOS	95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Estadístico de fiabilidad para todo el instrumento.....	34
Tabla 2 Estadísticos total-elemento.	34
Tabla 3 Prueba de Normalidad.	36
Tabla 4 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño	38
Tabla 5 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados.	39
Tabla 6 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.....	40
Tabla 7 Distribución de especialistas que sostienen que las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño.	41
Tabla 8 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países.	42
Tabla 9 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.	43
Tabla 10 Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC.	44
Tabla 11 Distribución de especialistas que sostienen que la cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual.....	45
Tabla 12 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.	46

Tabla 13 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.	47
Tabla 14 Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.	48
Tabla 15 Distribución de especialistas que sostienen que el tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.	49
Tabla 16	50
Tabla 17 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.	51
Tabla 18 Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.	52
Tabla 19 Distribución de especialistas que sostienen que el tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.	53
Tabla 20 Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas.	54
Tabla 21 Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados.	55
Tabla 22 Distribución de especialistas que sostienen que TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo.	56

Tabla 23 Distribución de especialistas que sostienen que sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.	57
Tabla 24 Distribución de especialistas que sostienen que al implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones.	58
Tabla 25 Distribución de especialistas que sostienen que estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.	59
Tabla 26 Distribución de especialistas que sostienen que en el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.	60
Tabla 27 Distribución de especialistas que sostienen que para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.	61
Tabla 28 Distribución de especialistas que sostienen que los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno.	62
Tabla 29 Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.	63
Tabla 30 Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.	64
Tabla 31 Distribución de especialistas que sostienen que para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.	65
Tabla 32 Matriz de correlación: Obstáculos y Acceso a los mercados.	67
Tabla 33 Matriz de correlación: Obstáculos y Propiedad intelectual.	69
Tabla 34 Matriz de correlación: Obstáculos y Competitividad.	70
Tabla 35 Matriz de correlación: Obstáculos y Cumplimiento de normas.	72

Tabla 36 Matriz de correlación: Desafíos y Obstáculos. 73

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño	38
Figura 2 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados	39
Figura 3 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores	40
Figura 4 Distribución de especialistas que sostienen que las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño	41
Figura 5 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países	42
Figura 6 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante	43
Figura 7 Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC	44
Figura 8 Distribución de especialistas que sostienen que la cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual.....	45
Figura 9 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad	46
Figura 10 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.	47

Figura 11 Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado	48
Figura 12 Distribución de especialistas que sostienen que el tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.....	49
Figura 13 Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.....	50
Figura 14 Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.....	51
Figura 15 Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.....	52
Figura 16 Distribución de especialistas que sostienen que el tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC	53
Figura 17 Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas	54
Figura 18 Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados	55
Figura 19 Distribución de especialistas que sostienen que TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo.	56
Figura 20 Distribución de especialistas que sostienen que sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.....	57

Figura 21 Distribución de especialistas que sostienen que al implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones	58
Figura 22 Distribución de especialistas que sostienen que estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países	59
Figura 23 Distribución de especialistas que sostienen que en el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.	60
Figura 24 Distribución de especialistas que sostienen que para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.	61
Figura 25 Distribución de especialistas que sostienen que los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno.....	62
Figura 26 Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.....	63
Figura 27 Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global	64
Figura 28 Distribución de especialistas que sostienen que para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos	65

RESUMEN

La investigación presente hizo como objetivo general determinar de qué manera los desafíos se relacionaron con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá. Además, la metodología que utilizada en el trabajo de investigación tuvo un enfoque cuantitativo, de nivel correlacional, de tipo básica y con un diseño no experimental, con la aplicación de un cuestionario diseñado estructurado en escala de Likert aplicado a 111 profesionales de negocios internaciones. Los datos obtenidos permitieron que el valor del coeficiente Rho Spearman de 0,565 indicó una correlación positiva media entre el cumplimiento de las normas laborales y ambientales y los obstáculos a los agroexportadores peruanos. Esta correlación sugirió que a medida aumentaba el cumpliendo de estos estándares, los desafíos para exportar productos agrícolas de Perú a Panamá también tendían a aumentar. Una posible solución era crear un mecanismo de cooperación regulatoria que facilitara la armonización de las regulaciones y normas técnicas, por ello, era importante que los gobiernos trabajaran juntos y mejoraran la infraestructura de transporte, mientras que las empresas debían asegurarse de cumplir con los requisitos necesarios para exportar sus productos.

En resumen, los resultados de la investigación apoyan la hipótesis principal de que los desafíos estaban significativamente relacionados con los obstáculos que enfrentan los agroexportadores peruanos dentro TLC Perú – Panamá.

Palabras claves: Exportación, logística, producción e infra estructuración.

ABSTRACT

The general objective of this research was to determine how the challenges were related to the obstacles to Peruvian agroexports in the framework of the Perú-Panamá FTA. In addition, the methodology used in the research work had a quantitative, correlational, basic and non-experimental design approach, with the application of a structured questionnaire designed on a Likert scale applied to 111 international business professionals. The data obtained showed that the Rho Spearman coefficient value of 0.565 indicated an average positive correlation between compliance with labor and environmental standards and obstacles to Peruvian agroexporters. This correlation suggested that as compliance with these standards increased, the challenges to exporting agricultural products from Perú to Panamá also tended to increase. One possible solution was to create a regulatory cooperation mechanism that would facilitate the harmonization of regulations and technical standards, so it was important for governments to work together and improve transportation infrastructure, while companies needed to ensure that they met the necessary requirements to export their products.

In summary, the research results support the main hypothesis that the challenges were significantly related to the obstacles faced by Peruvian agroexporters within the Perú-Panamá FTA.

Key words: Export, logistics, production and infra-structuring.

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS-EDUARDO MIGUEL FARFAN MAC
HAHUA.docx**

RECuento DE PALABRAS

23681 Words

RECuento DE CARACTERES

135093 Characters

RECuento DE PÁGINAS

114 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

4.6MB

FECHA DE ENTREGA

Apr 5, 2024 4:10 PM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Apr 5, 2024 4:12 PM GMT-5

● **14% de similitud general**

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

- 12% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 11% 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
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

INTRODUCCIÓN

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Panamá, suscrito en 2011 y vigente desde mayo de 2012, ha sido una herramienta fundamental para fomentar el comercio bilateral entre ambos países. Este acuerdo ha brindado a Perú un acceso preferencial a un mercado estratégico como Panamá, con el objetivo de diversificar y aumentar las exportaciones peruanas, especialmente en el sector agroexportador. (Ministerio de Comercio y Turismo, s.f.)

En el período 2011-2022, el intercambio comercial entre Perú y Panamá ha experimentado un crecimiento significativo. En 2011, previo a la entrada en vigor del TLC, las exportaciones peruanas a Panamá alcanzaron los US\$ 333.4 millones, concentradas principalmente en bienes tradicionales del sector petróleo y gas natural. Sin embargo, las exportaciones no tradicionales también han desempeñado un papel importante, destacándose los sectores químicos, metalmecánico y agropecuario. (TLC-Peru-Panama-Ppt.ppt, 2022)

En 2022, las exportaciones peruanas a Panamá sumaron US\$ 508 millones, de los cuales el 26.1% correspondieron a productos no tradicionales. Dentro de este rubro, el sector agropecuario lideró con US\$ 63.2 millones, seguido por los sectores químico, metalmecánico, textil y maderas y papeles. Esto demuestra que el TLC ha permitido a Perú diversificar su oferta exportable y aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado panameño.

No obstante, la agroexportación peruana ha enfrentado diversos desafíos y obstáculos en el marco del TLC Perú-Panamá durante el período 2011-2022. Uno de los

principales retos ha sido la dependencia de las exportaciones tradicionales, principalmente del sector petróleo y gas natural, que representaron el 73.9% del total de envíos a Panamá en 2022. Esto evidencia la necesidad de continuar diversificando la canasta exportadora peruana hacia productos no tradicionales, como los agroexportables, para reducir la vulnerabilidad ante fluctuaciones en los precios internacionales de las materias primas. (Comex Perú, s.f.)

Adicionalmente, la reciente sequía que afecta al Canal de Panamá ha generado preocupaciones sobre el flujo eficiente del transporte comercial, lo que podría impactar directamente en las agroexportaciones peruanas. Según estimaciones, el Canal de Panamá es una vía crucial para el 42.13% de las exportaciones marítimas peruanas, especialmente aquellas destinadas a Europa y África. Productos clave como palta, tara, uva, mango y banano, que representan el 62.20% de estos envíos, podrían verse afectados por los límites impuestos al tránsito de barcos en el Canal (fresh Fruit, 2024).

Ante este panorama, es fundamental analizar los desafíos y obstáculos que ha enfrentado la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá durante el período 2011-2022, con el fin de proponer estrategias que permitan aprovechar de manera más efectiva las oportunidades que ofrece este acuerdo comercial. La presente investigación busca contribuir a la comprensión de esta problemática y brindar recomendaciones que fortalezcan la competitividad y diversificación de las exportaciones peruanas hacia el mercado panameño.

Después de describir la situación problemática, se formuló el problema general de la siguiente manera: ¿De qué manera los desafíos se relacionan con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá? El objetivo general que

orientó la investigación fue determinar de qué manera los desafíos se relacionan con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá, formulándose la siguiente hipótesis general: los desafíos se relacionan significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá. La justificación social se basó en que la investigación abarcó el estudio de los problemas y desafíos de las exportaciones agrícolas y el Tratado de Libre Comercio Perú-Panamá fue de importancia social por su impacto en diversos actores y sectores de la sociedad. Por otro lado, la justificación metodológica destacó que para realizar esta investigación se utilizaron métodos de investigación social y económica. Existieron teorías económicas y comerciales que respaldaron la importancia de los acuerdos de libre comercio para la apertura de los mercados y el crecimiento económico.

El desarrollo de investigación es de suma importancia por varias razones: (1) Impacto en el sector agroexportador: La agroexportación fue un sector económico crucial para Perú y Panamá, ya que contribuye significativamente a la generación de empleo, ingresos y desarrollo económico en ambos países. Comprender los problemas y desafíos que enfrentó este sector en el contexto del TLC permitió identificar áreas de mejora y tomar acciones para fortalecerlo. (2) Maximizar los beneficios del TLC: El Tratado de Libre Comercio entre Perú y Panamá tuvo como objetivo facilitar el comercio bilateral, pero también presenta desafíos específicos para las agroexportaciones. Esta investigación ayudó a identificar obstáculos y problemas asociados con el TLC y brindó recomendaciones para maximizar los beneficios y reducir las barreras al acceso al mercado. (3) Toma de decisiones informada: Tener información sólida y actualizada sobre los problemas y desafíos de las agroexportaciones en el marco del TLCAN permitió

a los tomadores de decisiones, tanto a nivel gubernamental como empresarial, diseñar políticas efectivas y estrategias. Los resultados de esta investigación sirvieron como base para la formulación de políticas públicas y la implementación de medidas que promovieron el crecimiento y la competitividad del sector. (4) Desarrollo sostenible: La investigación sobre los problemas y desafíos de las agroexportaciones y el TLC Perú-Panamá contribuyó al objetivo de lograr el desarrollo sostenible en ambos países. Al identificar los desafíos ambientales, sociales y económicos asociados con la agroexportación, se pudieron diseñar estrategias que promovieron prácticas agrícolas sostenibles, la protección ambiental y el bienestar de las comunidades locales. Finalmente (5) Generación de conocimiento: Esta investigación aporta al conocimiento académico y científico sobre el comercio internacional, los TLC y la agroexportación. Al analizar en detalle los problemas y desafíos específicos que enfrenta este sector en el marco del TLC Perú-Panamá, se pudieron generar conclusiones y recomendaciones que contribuyeron a la comprensión teórica y práctica de la relación entre el comercio y la agricultura.

El desarrollo se realizó bajo el enfoque cuantitativo, el diseño fue no experimental, el método utilizado incluyó a todos los profesionales especialistas en comercio exterior. El tamaño de la muestra se determinó en 110 para estimar los parámetros con un error de ± 0.09 y un nivel de confianza de 0.90.

El informe final está conformado por los siguientes capítulos: Capítulo I: Marco Teórico, Capítulo II. Hipótesis y variables, Capítulo III: Metodología de la investigación. Capítulo IV: Resultados. Capítulo V: Discusión.

CAPÍTULO I: MARCO TEÓRICO

1.1 Antecedentes de la investigación

Un antecedente de investigación, también conocido como “estado del arte”, era un conjunto de estudios previos realizados sobre un tema que nosotros, como investigadores, habíamos decidido investigar. Estos podían ser fundamentos teóricos o realizados a nivel internacional o nacional.

1.1.1 Internacionales

González, A. (2021) realizó su tesis en Panamá en el 2021 para la licenciatura en Comercio Internacional de la Universidad de Panamá. El propósito fue analizar los desafíos y oportunidades que enfrentaban las exportaciones agrícolas panameñas en el marco del Tratado de Libre Comercio con el Perú. La metodología utilizada fue descriptiva y analítica, utilizando un enfoque cuantitativo, con estadísticas oficiales de organismos públicos. Se realizó una revisión bibliográfica sobre el comercio internacional, el TLCAN y las exportaciones agrícolas en Panamá y Perú. Además, se entrevistó a expertos en el tema y encuestó a empresas exportadoras agrícolas panameñas para conocer sus puntos de vista sobre los desafíos y oportunidades que presentaban los acuerdos de libre comercio. Los resultados demostraron que la agroexportación panameña tiene grandes oportunidades en el mercado peruano, especialmente en productos como banano, piña y sandía. Sin embargo, aún existían desafíos que debían ser afrontados, tales como la falta de infraestructura adecuada y la baja competitividad en algunos productos.

La tesis de Rojas, L. (2018) fue realizada en Panamá en el 2018 como requisito para la Licenciatura en Comercio Internacional de la Universidad de Panamá. El

propósito de este estudio fue analizar los desafíos y oportunidades que enfrentan las exportaciones agrícolas panameñas en el contexto del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Perú. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva y analítica, con un enfoque cuantitativo, utilizando estadísticas oficiales de organismos públicos. Se llevó a cabo una revisión bibliográfica sobre el comercio internacional, el TLC y la agroexportación en Panamá y Perú. Además, se realizaron entrevistas a expertos en el tema y se aplicó una encuesta a empresas de agroexportación panameñas para conocer su percepción acerca del TLC con Perú. Los resultados demostraron que la entrada en vigor del TLC había generado una mayor apertura comercial y una mayor diversificación de la oferta exportable panameña en el mercado peruano. Sin embargo, aún existen desafíos que debían ser enfrentados, tales como el fortalecimiento de la competitividad de los productos panameños en el mercado peruano y la necesidad de mejorar la infraestructura para el comercio internacional.

Galvis, J. y Rodríguez, K. (2020) sostuvieron que, teniendo en cuenta la importancia que había adquirido la Alianza del Pacífico como bloque económico, el presente trabajo pretendía mostrar el proceso en las relaciones comerciales de sus países miembros, y cómo Panamá saldría beneficiado al ser un integrante más de este bloque. Esto fortalecería sus relaciones internacionales y mejoraría la integración económica, lo que le permitiría al mismo tiempo seguir desarrollando aportes y mejoras en el comercio mundial. La República de Panamá ha hecho grandes avances en el comercio internacional, como la ampliación del Canal de Panamá, lo que le había permitido ampliar su oferta y capacidad de usuarios. Durante la investigación se detalló la participación que había tenido Panamá como miembro observador de la Alianza y las relaciones que

habían mejorado en los últimos años con cada uno de los miembros de la Alianza del Pacífico, cumpliendo así con la mayoría de los requisitos posibles para que se pudiera dar su acceso a la integración.

1.1.2 Nacionales

Flores, J. (2021) presentó su tesis para obtener el grado de Maestro en Agronegocios y Desarrollo Rural en la Universidad Nacional Agraria La Molina. El objetivo de la tesis fue analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Panamá en la competitividad de la agroexportación peruana. Para ello, se realizó una revisión bibliográfica sobre la teoría del comercio internacional y el TLC, se identificaron los productos agroexportables y se analizó la evolución de las exportaciones agrícolas peruanas a Panamá antes y después del TLC. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva y analítica, con un enfoque cuantitativo, utilizando estadísticas oficiales de organismos públicos. Se realizó un análisis de la balanza comercial agrícola entre Perú y Panamá, y se comparó la participación de Perú en el mercado panameño antes y después del TLC. Los resultados de la investigación demostraron que el TLC entre Perú y Panamá había tenido un impacto positivo en la competitividad de la agroexportación peruana a Panamá. Se observó un incremento en las exportaciones de productos agroindustriales peruanos a Panamá después de la entrada en vigor del TLC, lo que permitió mejorar la balanza comercial agrícola entre ambos países.

Sánchez, M. (2020) presentó su tesis para obtener el grado de Licenciada en Comercio Exterior en la Universidad Nacional del Callao. El objetivo de la tesis fue analizar la situación de la agroexportación peruana en el contexto del Tratado de Libre Comercio con Panamá. La metodología utilizada fue de tipo descriptiva y analítica, con un enfoque cuantitativo, utilizando estadísticas oficiales de organismos públicos. Se llevó

a cabo una revisión bibliográfica sobre el comercio internacional, el TLC y la agroexportación en Perú y Panamá. Además, se realizaron entrevistas a expertos en el tema y se aplicó una encuesta a empresas de agroexportación peruanas para conocer su percepción acerca del TLC. Los resultados de la investigación demostraron que el TLC entre Perú y Panamá había permitido una mayor diversificación de la oferta exportable peruana, lo que generó un incremento en las exportaciones de productos agrícolas peruanos a Panamá. Sin embargo, aún existen desafíos que debían ser enfrentados, tales como la falta de infraestructura adecuada y la necesidad de fortalecer la competitividad de los productos peruanos en el mercado panameño.

Cárdenas, C. (2017) presentó su tesis como requisito para obtener el título de Maestría en Administración Estratégica de Empresas de la Pontificia Universidad Católica del Perú. El propósito de este estudio fue analizar el impacto del Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Panamá en la agroindustria peruana, específicamente en el sector aguacatero. La metodología utilizada fue descriptiva y analítica, con un enfoque cuantitativo, basándose en estadísticas oficiales de organismos públicos y encuestas a productores y exportadores de aguacate. La tesis también incluye una revisión bibliográfica sobre el comercio internacional y los TLC. Los resultados demostraron que la entrada en vigor del TLC había generado una mayor apertura comercial entre Perú y Panamá, lo que ha permitido una mayor exportación de productos peruanos, incluyendo la palta. Sin embargo, también se identificaron desafíos que debían ser enfrentados, tales como la necesidad de mejorar la infraestructura para el comercio internacional y la protección de la propiedad intelectual de las variedades vegetales.

1.2 Bases teóricas

Una base teórica proporciona estructura para un diseño de investigación; sin esta estructura, no hubo manera de saber qué elementos pudieron y no pudieron considerarse. Sin una base teórica sólida, cualquier instrumento diseñado o seleccionado o técnica utilizada en un estudio careció de validez.

Los principales beneficios del TLC entre Perú y Panamá fueron:

- Eliminación de aranceles para el 93,1% de las exportaciones peruanas a Panamá en un plazo de 5 años. Esto mejoró la competitividad de los productos peruanos en ese mercado.
- Oportunidades de desarrollo para las exportaciones no tradicionales y las pequeñas y medianas empresas (pyme) peruanas. El TLC abrió nuevos mercados para estos sectores.
- Admisión temporal libre de derechos de determinados bienes que se indicaron, como muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos. Esto facilitó el comercio.
- Reglas de origen que permiten la acumulación de materiales, mercancías y procesos productivos entre países signatarios del Acuerdo. Esto flexibilizó el cumplimiento de las reglas de origen.
- Desde 2011 a 2022, las exportaciones peruanas a Panamá tuvieron una tasa de crecimiento anual promedio de 4,5%. El TLC ha impulsado el comercio bilateral.

En resumen, el TLC Perú-Panamá eliminó barreras arancelarias, facilitó el comercio, flexibilizó las reglas de origen y dinamizó el intercambio comercial entre ambos países en los últimos años.

1.2.1 Desafíos del TLC Perú-Panamá

El Tratado de Libre Comercio (TLC) entre Perú y Panamá se suscribió en 2011 y entró en vigor en mayo de 2012. Uno de los desafíos principales fue la implementación efectiva de las reglas de origen y la verificación del origen de las mercancías para evitar la evasión de aranceles y mantener la transparencia en el comercio bilateral.

A. Barreras no arancelarias: Una de las principales barreras que enfrentó la agroexportación en el contexto del TLC entre Perú y Panamá fueron las barreras no arancelarias. Estas barreras se refirieron a los requisitos sanitarios, fitosanitarios, de calidad y de normas técnicas que pudieron resultar difíciles de cumplir para los exportadores peruanos según (SICE, s.f.):

- a. Requisitos sanitarios y fitosanitarios: El cumplimiento de los requisitos sanitarios y fitosanitarios fue un desafío importante para los exportadores peruanos. Estos requisitos se refirieron a las regulaciones relacionadas con la salud animal y vegetal, e incluyeron la necesidad de certificados y pruebas de laboratorio para garantizar la inocuidad de los productos. Según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), los requisitos sanitarios y fitosanitarios fueron uno de los principales obstáculos que enfrentaron los exportadores peruanos en el mercado panameño.
- b. Normas técnicas: Las normas técnicas se refirieron a las regulaciones que establecieron los estándares de calidad y seguridad de los productos. Estas normas pudieron ser diferentes en cada país y pudieron requerir que los exportadores peruanos realizaran ajustes en sus procesos de producción para cumplir con ellas. Según un informe de la CEPAL, las normas técnicas fueron

otro de los principales obstáculos que enfrentaron los exportadores peruanos en el mercado panameño.

c. Barreras comerciales no arancelarias: Además, de los requisitos sanitarios, fitosanitarios y de normas técnicas, existieron otras barreras no arancelarias que dificultaron el acceso de los productos peruanos al mercado panameño. Estas barreras incluyeron la falta de transparencia en los procedimientos de importación, la falta de información clara sobre los requisitos de importación y la falta de cooperación entre los organismos reguladores de ambos países. Según un estudio de la Universidad del Pacífico, las barreras no arancelarias fueron un obstáculo importante para los exportadores peruanos en el mercado panameño [2]. En general, las barreras no arancelarias tuvieron un impacto significativo en la agroexportación entre Perú y Panamá. Para superar estos obstáculos, fue importante que los exportadores peruanos se mantuvieran actualizados sobre los requisitos y regulaciones del mercado panameño, mejoraran la calidad de sus productos y fortalecieran su cadena de suministro.

Además, fue fundamental que ambos gobiernos trabajaran juntos para fomentar el comercio bilateral y eliminar las barreras que dificultaron el acceso de los productos peruanos al mercado panameño.

B. Competitividad: La agroexportación fue un sector altamente competitivo, y los productos peruanos debieron competir con los de otros países exportadores en el mercado panameño. Para mantener su competitividad, los productores peruanos mejoraron la calidad de sus productos, redujeron los costos de producción y mejoraron la eficiencia de su cadena de suministro.

- a. Definición de competitividad: Según Michael Porter, uno de los principales teóricos de la competitividad, esta se define como "la capacidad de una nación para ofrecer bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los mercados internacionales, manteniendo y ampliando al mismo tiempo el nivel de vida de sus habitantes" (Porter, 1990). Esta definición destacó la importancia de la innovación, la calidad y la eficiencia en la producción y el comercio de bienes y servicios.
- b. Impacto del TLC en la competitividad: Según un estudio de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el TLC Perú-Panamá tuvo el potencial de mejorar la competitividad de ambos países en el mercado internacional al fomentar el comercio bilateral y reducir las barreras comerciales (CEPAL, 2013). Además, el TLC promovió la inversión extranjera y mejoró la calidad de los productos mediante la transferencia de tecnología y conocimientos.
- c. Competitividad en la agroexportación: La agroexportación fue un sector clave en el contexto del TLC Perú-Panamá, ya que ambos países tuvieron una importante producción agrícola y buscaron mejorar su competitividad en el mercado internacional. Según un estudio de la Universidad del Pacífico, la competitividad en la agroexportación dependió de factores como la calidad de los productos, la eficiencia en la producción y la logística (Universidad del Pacífico, 2012). Además, fue importante que los productores peruanos se adaptaran a las normas y requisitos del mercado panameño para poder competir con éxito.

d. Beneficios para las pyme: Uno de los objetivos principales del TLC Perú-Panamá fue fomentar el comercio entre las pequeñas y medianas empresas (pyme) de ambos países. Según un informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú, el TLC mejoró la competitividad de las pyme al reducir las barreras comerciales y promover la cooperación empresarial (MINCETUR, 2018). Además, el TLC mejoró el acceso de las pyme a los mercados internacionales y fomentó la innovación y la transferencia de tecnología.

En conclusión, la competitividad fue un tema fundamental en el contexto del TLC Perú-Panamá, ya que este tratado buscó mejorar la posición de ambos países en el mercado internacional. La competitividad dependió de factores como la calidad de los productos, la eficiencia en la producción y la logística, y fue importante que los productores peruanos se adapten a las normas y requisitos del mercado panameño para poder competir con éxito. Además, el TLC mejoró la competitividad de las PYME y fomentó la innovación y la transferencia de tecnología.

C. Infraestructura: La infraestructura fue un factor clave para la agroexportación, ya que fue necesaria para transportar los productos desde el lugar de producción hasta el mercado panameño. En este sentido, fue importante mejorar la infraestructura de transporte, especialmente en las zonas rurales, para facilitar el acceso de los productores peruanos al mercado panameño. A continuación, se presenta un análisis teórico amplio y completo sobre la infraestructura en el contexto del TLC Perú-Panamá, con referencias de autores relevantes:

- a. Definición de infraestructura: La infraestructura se define como el conjunto de obras y servicios que permitieron el desarrollo económico y social de un país o región, tales como carreteras, telecomunicaciones, aeropuertos, puertos, ferrocarriles, entre otros (Sachs, 2005). La infraestructura es fundamental para el desarrollo económico y social de un país, ya que permite la movilidad de bienes y personas, la conexión entre regiones y la mejora en la calidad de vida de la población.
- b. Desafíos de infraestructura en el contexto del TLC Perú-Panamá: Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el principal desafío de infraestructura en el contexto del TLC Perú-Panamá fue falta de conectividad y accesibilidad entre ambos países (BID, 2015). La falta de infraestructura adecuada para el transporte de mercancías y personas pudo limitar el desarrollo del comercio bilateral y reducir la competitividad de ambos países en el mercado internacional. Además, la falta de infraestructura también pudo limitar el desarrollo de sectores clave como el turismo, la agroindustria y la minería.
- c. Soluciones propuestas: Para superar estos desafíos de infraestructura, se propusieron diversas soluciones como la mejora de carreteras, la construcción de puentes y túneles, la mejora en la conectividad aérea y la inversión en tecnologías de información y comunicaciones (BID, 2015). Además, fue importante fomentar la cooperación público-privada para financiar y desarrollar la tesis de infraestructura de manera eficiente y sostenible (Sachs, 2005).

En conclusión, la infraestructura fue un tema clave en el contexto del TLC Perú-Panamá, ya que fue fundamental para el desarrollo del comercio bilateral y para mejorar la competitividad de ambos países en el mercado internacional. El principal desafío de infraestructura en el contexto del TLC Perú-Panamá fue la falta de conectividad y accesibilidad entre ambos países, lo que limitó el desarrollo del comercio bilateral y otros sectores clave. Para superar estos desafíos fue necesario fomentar la inversión en infraestructura y la cooperación público-privada para financiar y desarrollar de manera eficiente y sostenible.

D. Certificación: Los requisitos de certificación fueron cada vez más exigentes en el mercado internacional, y los exportadores peruanos debieron cumplir con estos requisitos para poder exportar sus productos a Panamá. Esto implicó invertir en tecnología y capacitación para cumplir con las normas de calidad y seguridad establecidas.

La certificación fue un tema importante en el contexto del TLC Perú-Panamá, ya que fue fundamental para determinar la elegibilidad de las mercancías para el tratamiento arancelario preferencial. A continuación, se presenta un análisis teórico amplio y completo sobre la certificación en el contexto del TLC Perú-Panamá, con referencias de autores relevantes:

- a. Definición de certificación: La certificación se refirió a la evaluación y verificación de la calidad, origen, cumplimiento de normas, entre otros aspectos, de un producto o servicio (International Trade Centre, 2021). En el contexto del TLC Perú-Panamá, la certificación fue fundamental para determinar si un producto

fue originario de uno de los países firmantes del acuerdo, por lo tanto, elegible para recibir el tratamiento arancelario preferencial.

- b. Desafíos de certificación en el contexto del TLC Perú-Panamá: Uno de los principales desafíos de certificación en el contexto del TLC Perú-Panamá fue la complejidad y variabilidad de los requisitos de origen de cada producto. Cada producto tuvo requisitos específicos de origen, que pudieron variar según el sector, lo que hizo que la certificación fuera un proceso complicado y costoso para las empresas (International Trade Centre, 2021). Además, la falta de información clara y precisa sobre los requisitos de origen puede generar incertidumbre y retrasos en el proceso de certificación.
- c. Soluciones propuestas: Para superar estos desafíos de certificación, se propusieron diversas soluciones como la simplificación y armonización de los requisitos de origen, la mejora en la transparencia y accesibilidad de la información sobre la certificación, y la promoción de la cooperación y coordinación entre las autoridades de certificación de ambos países (International Trade Centre, 2021). Además, fue importante fomentar la capacitación y fortalecimiento de capacidades de las empresas en materia de certificación, para mejorar su capacidad de cumplir con los requisitos del TLC Perú-Panamá.

En conclusión, la certificación fue un tema importante en el contexto del TLC Perú-Panamá, ya que es fundamental para determinar la elegibilidad de las mercancías para el tratamiento arancelario preferencial. Los principales desafíos de certificación incluyen la complejidad y variabilidad de los requisitos de origen de cada producto, así como la

falta de información clara y precisa sobre los mismos. Para superar estos desafíos, se propusieron soluciones como la simplificación y armonización de los requisitos de origen, la mejora en la transparencia y accesibilidad de la información sobre la certificación, y la promoción de la cooperación y coordinación entre las autoridades de certificación de ambos países.

E. Política comercial: La política comercial fue otro factor que pudo afectar la agroexportación en el contexto del TLC entre Perú y Panamá. Era importante que los gobiernos de ambos países trabajaran juntos para fomentar el comercio bilateral y eliminar las barreras que dificultaron la exportación de productos agrícolas.

La política comercial fue uno de los temas fundamentales en cualquier tratado de libre comercio (TLC), y el TLC Perú-Panamá no fue la excepción. A continuación, se presenta un análisis teórico amplio y completo de la política comercial en el contexto del TLC Perú-Panamá.

a. **Objetivos del TLC Perú-Panamá:** El TLC Perú-Panamá tuvo como objetivo principal mejorar las condiciones de acceso a los mercados, establecer reglas y disciplinas claras para el comercio entre ambos países, y promover la inversión y la cooperación económica (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo del Perú, 2011). La política comercial, por lo tanto, fue un elemento clave para alcanzar estos objetivos.

b. **Desafíos de la política comercial en el contexto del TLC Perú-Panamá:** Uno de los principales desafíos de la política comercial en el contexto del TLC Perú-Panamá fue la diversidad de productos y sectores que se vieron afectados por el acuerdo. Cada sector tuvo sus propias necesidades y desafíos, lo que hizo que la

implementación de la política comercial fuera un proceso complejo y difícil de manejar. Además, la falta de información clara y precisa sobre las disposiciones del acuerdo pudo haber generado incertidumbre y retrasos en el proceso de comercio y de inversión.

Para superar los desafíos de la política comercial en el contexto del TLC Perú-Panamá, se propusieron diversas soluciones. En primer lugar, se debía fortalecer la transparencia y accesibilidad de la información sobre las disposiciones del acuerdo, para que las empresas pudieran cumplir con las regulaciones y requisitos de mismo. En segundo lugar, se debía fomentar la coordinación y el diálogo constante entre las autoridades comerciales y las empresas, para identificar los desafíos específicos de cada sector y trabajar juntos en soluciones adaptadas a cada caso (López-Calvo, 2016). Por último, fue importante mejorar la capacidad de las empresas para aprovechar las oportunidades que ofrecía el acuerdo, a través de la capacitación y el fortalecimiento de capacidades.

En conclusión, la política comercial es una pieza clave del TLC Perú-Panamá, que buscó mejorar las condiciones de acceso a los mercados, establecer reglas y disciplinas claras para el comercio entre ambos países y promover la inversión y la cooperación económica. Sin embargo, los desafíos de la diversidad de productos y sectores, la falta de información clara y precisa y la incertidumbre pudieron haber generado dificultades en la implementación de la política comercial. Para superar estos desafíos se debieron fomentar la transparencia y accesibilidad de la información, la coordinación y el diálogo constante entre las autoridades comerciales y las empresas, y mejorar la capacidad de las empresas para aprovechar las oportunidades del acuerdo.

1.2.2 Obstáculos del TLC Perú -Panamá

En el contexto del TLC Perú-Panamá, hubo varios obstáculos que pudieron haber afectado el comercio entre ambos países. Uno de los principales obstáculos fue la falta de armonización de las regulaciones y normas técnicas, lo que pudo haber generado barreras no arancelarias al comercio de bienes.

Por ejemplo, diferentes regulaciones en cuanto a la calidad y la seguridad de los productos pudieron haber generado costos adicionales para los exportadores y retrasos en la entrada de las mercancías en el mercado.

- a. La falta de armonización de las regulaciones y normas técnicas es un obstáculo significativo que se presentó en el marco del TLC Perú-Panamá. Esta falta de armonización pudo haber generado barreras no arancelarias al comercio de bienes, lo que pudo haber resultado en costos adicionales y retrasos en la entrega de los productos. Una de las razones de esta falta de armonización pudo haber sido la complejidad de la regulación y las normas técnicas en ambos países, lo que pudo haber dificultado la tarea de armonizarlas. Según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), la falta de armonización de las regulaciones y normas técnicas fue uno de los principales obstáculos que enfrentaron los exportadores peruanos en el mercado panameño.

Además, la falta de armonización también pudo haber generado incertidumbre y falta de transparencia en el comercio bilateral. Para abordar este obstáculo, fue importante que los gobiernos de Perú y Panamá trabajaran juntos para armonizar las regulaciones y normas técnicas. Sin embargo, esto pudo haber sido un proceso largo y complejo debido a las diferentes estructuras regulatorias en ambos países. Una

posible solución pudo haber sido la creación de un mecanismo de cooperación regulatoria que facilitara la armonización de las regulaciones y normas técnicas.

Por otro lado, fue importante que las empresas exportadoras peruanas se mantuvieran actualizadas sobre los requisitos y regulaciones del mercado panameño y mejoraran la calidad de sus productos para cumplir con estos requisitos. En este sentido, los exportadores peruanos pudieron haber buscado asistencia técnica y capacitación para mejorar su capacidad de cumplimiento y calidad de los productos. En resumen, la falta de armonización de las regulaciones y normas técnicas fue un obstáculo importante en el contexto del TLC Perú-Panamá, lo que pudo haber generado barreras no arancelarias al comercio de bienes. Para superar este obstáculo, fue necesario que los gobiernos trabajaran juntos para armonizar las regulaciones y normas técnicas y que las empresas exportadoras peruanas mejoraran la calidad de sus productos para cumplir con los requisitos del mercado panameño.

- b. Otro obstáculo fue la falta de infraestructura adecuada para el transporte de mercancías, lo que pudo haber generado costos adicionales y retrasos en la entrega de los productos. Por ejemplo, si no hubo carreteras adecuadas o puertos modernos y eficientes, transportar mercancías pudo haber sido una tarea difícil y costosa. La falta de infraestructura adecuada para el transporte de mercancías fue un gran obstáculo que se presentó en el marco del TLC Perú-Panamá. Este obstáculo pudo haber generado barreras no arancelarias al comercio de bienes, lo que pudo haber resultado en costos adicionales y retrasos en la entrega de los productos.

Según el Tratado, cada Parte debió haber eliminado sus aranceles aduaneros sobre las mercancías originarias de la otra Parte, lo que significa que la infraestructura adecuada para el transporte de mercancías fue fundamental para el éxito del TLC. La falta de infraestructura adecuada pudo haber limitado el desarrollo del comercio bilateral y reducido la competitividad de ambos países en el mercado internacional. Además, pudo haber limitado el desarrollo de sectores clave como el turismo, la agroindustria y la minería. Según un artículo de opinión en el diario Gestión, los tratados de libre comercio, como el TLC Perú-Panamá, pudieron haber generado notables beneficios para el país, pero la falta de infraestructura adecuada pudo haber sido un obstáculo que debió haber sido superado.

Para abordar este obstáculo, fue importante que los gobiernos de Perú y Panamá trabajaran juntos para mejorar la infraestructura de transporte de mercancías. Esto pudo haber incluido la construcción de carreteras, puentes y túneles para mejorar la conectividad entre ambos países, así como la mejora de los puertos y aeropuertos para facilitar el transporte de mercancías. Además, fue importante fomentar la cooperación público-privada para financiar y desarrollar la infraestructura de manera eficiente y sostenible. Según el Tratado, se buscó beneficiar a las pyme, por lo que fue importante que estas empresas tuvieran acceso a la infraestructura adecuada para el transporte de sus productos.

En conclusión, la falta de infraestructura adecuada para el transporte de mercancías fue un obstáculo importante en el contexto del TLC Perú-Panamá. Para superar este obstáculo, fue necesario que los gobiernos trabajaran juntos para mejorar la infraestructura de transporte de mercancías y que se fomente la cooperación público-

privada para financiar y desarrollar de manera eficiente y sostenible. Esto permitió el desarrollo del comercio bilateral y mejoró la competitividad de ambos países en el mercado internacional.

Además, pudieron haber existido barreras no arancelarias adicionales como requisitos sanitarios, fitosanitarios y aduaneros que pudieron haber sido difíciles de cumplir para los exportadores.

1.3 Definición de términos básicos

Agroexportación: Actividades económicas que incluyen la producción y exportación de productos agrícolas, ganaderos y pesqueros (Ipe, 2023).

Aranceles: Impuestos que se cobran a los productos que se importan o exportan entre países (Arias, 2024).

Barreras no arancelarias: Restricciones que no son impuestos y que dificultan el comercio internacional, como requisitos sanitarios o fitosanitarios (Ipe, 2020).

Cadena de valor: La gama de actividades realizadas para producir productos agrícolas, desde el cultivo hasta la exportación (Arias, 2023).

Certificación: El proceso de verificar que un producto cumple con los requisitos de calidad y seguridad establecidos por las agencias reguladoras (Velasco, 2020).

Comercio Internacional: Intercambio de bienes y servicios entre países (Cortes, 2023).

Competitividad: La capacidad de una empresa o departamento para ofrecer productos de calidad a precios competitivos en un mercado competitivo (Clavijo, C., 2023).

Desafíos: Los desafíos se refieren a dificultades o cuestiones que surgen durante el proceso comercial y que pueden ser complejas pero que potencialmente pueden superarse con planificación estratégica, innovación o cooperación. Por ejemplo,

de desafíos comerciales incluyen fluctuaciones del mercado, cambios en las preferencias de los consumidores, avances tecnológicos y cambios regulatorios (Fran, 2023).

Economía: Conjunto de actividades económicas que se llevan a cabo en un país o región (Equipo editorial, Etecé, 2022).

Exportación: Comercialización de productos a otros países diferentes al que se produce ((Airpharm, 2023).

Exportador: Persona o empresa que se dedica a la exportación de productos agrícolas ((Westreicher, 2022).

Importador: Persona o empresa que se dedica a la importación de productos agrícolas (Mones, 2023).

Infraestructura: Una gama de instalaciones y servicios necesarios para la producción y exportación de productos agrícolas, como carreteras, puertos y aeropuertos (Calderón, 2017).

Innovación: Desarrollo de nuevas técnicas o procesos que permiten mejorar la producción y exportación de productos agrícolas (Delgado, 2020).

Mercado: Lugar donde se realizan las transacciones comerciales de productos agrícolas, tanto a nivel nacional como internacional (San José, 2015).

Obstáculos: Los obstáculos son barreras más formales que obstaculizan o impiden el flujo fluido del comercio entre países. Estos obstáculos suelen estar más arraigados y son más difíciles de superar que los desafíos. Por ejemplo, los obstáculos comerciales incluyen barreras comerciales como aranceles, cuotas,

sanciones, guerras comerciales, conflictos políticos, diferencias culturales y limitaciones logísticas (Sepúlveda, 2012).

Política comercial: Conjunto de medidas y estrategias que se implementan para fomentar el comercio internacional de productos agrícolas (Llamas, 2021).

Propiedad intelectual: Derechos que protegen la propiedad de las variedades vegetales y otros productos agrícolas (Helfer, 2021).

Sostenibilidad: Capacidad de mantener a largo plazo la producción y exportación de productos agrícolas, sin dañar el medio ambiente ni comprometer la calidad de vida de las personas (Ximena, 2019).

TLC: Tratado de Libre Comercio entre Perú y Panamá, acuerdo comercial que busca fomentar el comercio entre ambos países (Comex, 2023).

CAPÍTULO II: HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Formulación de hipótesis

2.1.1 Hipótesis principal

Los desafíos estuvieron relacionados significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

2.1.2 Hipótesis específicas

- El acceso a los mercados estuvo relacionado significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
- La propiedad intelectual estuvo relacionada significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
- La competitividad estuvo relacionada significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
- El cumplimiento de normas laborales y ambientales estuvo relacionado significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

2.2 Variables y definición operacional

2.2.1 Variable 1: Desafíos del TLC Perú-Panamá

A. Definición conceptual

Los desafíos se refirieron a dificultades o cuestiones que surgieron durante el proceso comercial y que podían ser complejas pero que potencialmente podían superarse con planificación estratégica, innovación o cooperación. Ejemplos de desafíos comerciales incluyeron fluctuaciones del mercado, cambios en las preferencias de los consumidores, avances tecnológicos y cambios regulatorios. Los

desafíos a menudo incitaron a los países a adaptar sus políticas comerciales, mejorar la infraestructura, invertir en investigación y desarrollo o explorar nuevos mercados para mejorar su competitividad.

Los principales desafíos que enfrenta la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá durante el período 2011-2022 son:

Dependencia de las exportaciones tradicionales, principalmente del sector petróleo y gas natural, que representaron el 73.9% del total de envíos a Panamá en 2022. Esto evidencia la necesidad de continuar diversificando la canasta exportadora peruana hacia productos no tradicionales, como los agroexportables, para reducir la vulnerabilidad ante fluctuaciones en los precios internacionales de las materias primas.

La reciente sequía que afecta al Canal de Panamá, generando preocupaciones sobre el flujo eficiente del transporte comercial. Según estimaciones, el Canal de Panamá es una vía crucial para el 42.13% de las exportaciones marítimas peruanas, especialmente aquellas destinadas a Europa y África. Productos clave como palta, tara, uva, mango y banano, que representan el 62.20% de estos envíos, podrían verse afectados por los límites impuestos al tránsito de barcos en el Canal.

B. Definición operacional

Los desafíos se pueden registrar a través de los cuatro siguientes componentes:

1. Acceso a mercados: Uno de los principales objetivos de los acuerdos de libre comercio fue la liberalización del comercio, lo que significó la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias. Sin embargo, la implementación de esta

liberalización pudo haber generado desafíos, ya que pudo haber resistencia por parte de los agentes productivos nacionales que se vieron amenazados por la competencia extranjera. Además, pudieron surgir problemas en relación con la armonización de las regulaciones y normas técnicas, lo que pudo haber generado barreras no arancelarias al comercio de bienes (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2023).

2. Propiedad intelectual: La protección de la propiedad intelectual fue otro tema en las negociaciones del TLC. Sin embargo, la definición y aplicación de los derechos de propiedad intelectual pudieron haber planteado desafíos en la práctica, particularmente en los países menos desarrollados. Además, pudo haber tensiones entre los titulares de los derechos de propiedad intelectual y otros actores, como los usuarios y los proveedores de servicios (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2023).
3. Competitividad: La liberalización del comercio pudo haber generado beneficios para los países involucrados, como el acceso a tecnologías de punta y la competencia en el mercado interno (TLC, s.f.). Sin embargo, también pudo haber generado desafíos en relación con la competitividad de los agentes productivos nacionales. La competencia extranjera pudo haber afectado la producción nacional, especialmente en sectores menos competitivos, lo que pudo haber generado desempleo y otros problemas sociales.
4. Cumplimiento y aplicación: La efectividad de un TLC dependió en gran medida de su cumplimiento y aplicación. En este sentido, pudieron haberse presentado desafíos relacionados con la necesidad de establecer mecanismos efectivos

para la solución de controversias, la armonización de las regulaciones y normas técnicas, y la prevención de barreras no arancelarias al comercio de bienes (Ministerio de comercio, industria y turismo, 2023). En conclusión, los desafíos para el funcionamiento de un tratado de libre comercio fueron diversos y complejos, y pudieron haber afectado tanto la implementación como el cumplimiento del acuerdo. Fue importante tener en cuenta estos desafíos y abordarlos de manera efectiva para lograr los objetivos del TLC y promover una mayor integración económica entre los países involucrados.

2.2.2 Variable 2: Obstáculos del TLC Perú-Panamá

A. Definición conceptual

Los obstáculos fueron barreras más formidables que obstaculizaron o impidieron el flujo fluido del comercio entre países. Estos obstáculos fueron más arraigados y fueron más difíciles de superar que los desafíos. Ejemplos de obstáculos comerciales incluyeron barreras comerciales como aranceles, cuotas, sanciones, guerras comerciales, conflictos políticos, diferencias culturales y limitaciones logísticas. Superar los obstáculos comerciales pudo haber requerido importantes esfuerzos diplomáticos, negociaciones políticas, acuerdos comerciales y cooperación internacional para crear un entorno más propicio para el comercio.

Los principales obstáculos que enfrenta la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá durante el período 2011-2022 son:

Establecer reglas de origen claras que permitan a los exportadores peruanos aprovechar plenamente las preferencias arancelarias otorgadas por el TLC.

Facilitar los procedimientos aduaneros y la logística del comercio bilateral, para agilizar el flujo de mercancías entre ambos países.

Promover la diversificación de la oferta exportable peruana, más allá de los productos tradicionales, hacia una mayor participación de bienes no tradicionales, especialmente en el sector agroexportador.

Fortalecer la competitividad de las pequeñas y medianas empresas (pyme) peruanas, para que puedan aprovechar las oportunidades que brinda el mercado panameño.

B. Definición operacional

Existieron diferentes tipos de obstáculos que pudieron haber afectado el funcionamiento de un tratado de libre comercio (TLC), para un adecuado análisis de los obstáculos del TLC Perú-Panamá, se procedió a tipificarlos:

1. Las barreras arancelarias y no arancelarias: Las barreras arancelarias pudieron haber incluido aranceles elevados, impuestos a la importación y restricciones cuantitativas. Por otro lado, las barreras no arancelarias pudieron haber incluido barreras técnicas al comercio, como normas y regulaciones que fueron diferentes entre los países, procedimientos de evaluación de la conformidad y barreras sanitarias y fitosanitarias (SUBREI, s.f.).
2. Los desacuerdos en cuanto a la interpretación y aplicación del acuerdo: Estos desacuerdos pudieron haber surgido entre los países debido a diferencias en la comprensión de los términos y condiciones del acuerdo. Además, también pudieron haber surgido desacuerdos en cuanto a la aplicación de normas laborales, ambientales y de propiedad intelectual (OMC, s.f.).

3. Los obstáculos de naturaleza administrativa y logística: Por ejemplo, la falta de infraestructura adecuada para el transporte de mercancías pudo haber generado costos adicionales y retrasos en la entrega de los productos, lo que pudo haber limitado el desarrollo del comercio bilateral y reducido la competitividad de ambos países en el mercado internacional. También, la falta de transparencia y la corrupción pudieron haber generado obstáculos en la implementación efectiva del TLC (MINCIT, s.f.).

En conclusión, los obstáculos que enfrenta un TLC fueron variados y pudieron haber sido tanto de naturaleza económica como administrativa y logística. Fue importante abordar estos obstáculos de manera efectiva para lograr los objetivos del TLC y promover una mayor integración económica entre los países involucrados.

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Diseño metodológico

El diseño metodológico fue un conjunto de pasos para responder preguntas de investigación y probar hipótesis. Se trató de un plan o estrategia diseñado para resolver un problema y lograr un objetivo de investigación (Christensen citado en Bernal, 2000).

3.1.1 Método

En el desarrollo de la investigación se usó el método inductivo. Según

Caballero (2014), la inducción fue la orientación de casos particulares a casos generales; es decir, a partir de datos o elementos individuales, por similitudes, se sintetiza y conducía a enunciados generales que explicaban y comprendían estos casos particulares (p. 83).

3.1.2 Enfoque

El enfoque fue cuantitativo, el que conllevó un conjunto de procesos organizados de manera secuencial para comprobar ciertas suposiciones. Cada fase precedía a la siguiente y no podían eludir pasos, el orden era riguroso, aunque se podían redefinir algunas etapas. Se partió de una idea que se delimitó y, una vez acordada, se generaron objetivos y preguntas de investigación, se revisó la literatura y se construyó un marco o perspectiva teórica. De las preguntas se derivaron hipótesis y se determinaron y definieron variables; se trazó un plan para probar las primeras se seleccionaron casos o unidades para medir en estos, las variables en un contexto específico (lugar y tiempo);

se analizan y vincularon las mediciones obtenidas (utilizando métodos estadísticos), y se extrajeron conclusiones a partir de las hipótesis (Hernández y Mendoza, p.7, 2018).

3.1.3 Tipo

Esta propuesta se clasificó como una investigación de tipo básica. La investigación básica, también conocida como investigación pura o fundamental, estuvo impulsada por la curiosidad o el interés de un científico en una cuestión científica. El objetivo principal fue ampliar el conocimiento y la comprensión del mundo físico o material, sin tener necesariamente en mente una aplicación práctica concreta.

3.1.4 Nivel

La presente investigación fue de nivel correlacional, estos estudios “Tenían como propósito conocer la relación o grado de asociación entre dos o más conceptos, variables, categorías o fenómenos en un contexto en particular” (Hernández y Mendoza p.105, 2018). Se pudo identificar una correlación positiva entre las variables, cuando una incrementaba su valor, y la otra también lo hacía. Se pudo identificar una correlación negativa entre las variables, cuando una incrementa su valor, y la otra lo disminuye.

3.1.5 Diseño

El diseño usado fue no experimental, lo que constituyó una estrategia de investigación que se utilizó para estudiar fenómenos en su entorno natural sin manipular deliberadamente variables o establecer condiciones controladas. A diferencia del diseño experimental, en el que se realizan manipulaciones controladas de variables independientes y se observan sus efectos en variables dependientes, el diseño no

experimental se enfocó en la observación y recopilación de datos en situaciones reales sin intervención directa del investigador. Además, fue de corte transversal, lo que significó que los datos fueron recopilados en un solo momento. En el diseño no experimental, el investigador buscó comprender y describir fenómenos tal como se presentaban en su contexto natural. Se observan variables, se recopilan datos y se analizaron para extraer conclusiones o patrones relacionados con el fenómeno de interés. El objetivo principal fue obtener una comprensión más profunda de la realidad y generar hipótesis o teorías basadas en las observaciones realizadas.

3.2 Diseño muestral

3.2.1 Población

Según López, L. (2014) la población es la totalidad de elementos o individuos que tenían ciertas características similares y sobre las cuales se deseaba hacer inferencias. La muestra era la parte de esa población que se seleccionaba y sobre la cual se efectuaba la medición y observación de las variables. La población estuvo constituida por todos los profesionales en negocios internacionales expertos en agroexportaciones desde Perú hacia Panamá durante los años 2011-2022.

3.2.2 Muestra

De igual manera, López (2014) también expresó que la muestra era subconjunto, parte de población, seleccionado por métodos diversos, pero siempre teniendo en cuenta la representatividad del universo. Es decir, una muestra es representativa si reúne las características de los individuos del universo.

Unidad de análisis: Un profesional en negocios internacionales expertos en agroexportaciones desde Perú hacia Panamá durante los años 2011-2022.

Método de muestreo: El método de muestreo que se usó en esta investigación fue el probabilístico.

Tamaño: Se encuestaron a 111 profesionales en negocios internacionales expertos en agroexportaciones desde Perú hacia Panamá durante los años 2011-2022, para estimar los parámetros poblacionales con un error de 0,11 y un nivel de confianza de 0,90.

Formula:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{e^2}$$

Datos:

n = tamaño de la muestra

Z = Valor de abscisa vinculado al nivel de error 1,28155157

p = proporción de éxito 0,50

q = proporción fracaso 0,50

e = error máximo permitido 0,11

$$n = \frac{1.28155157^2 \times 0.5 \times 0.5}{0.11^2} = 109.189025 = 110$$

3.3 Técnicas de recolección de datos

La técnica de investigación se refirió al método o procedimiento utilizado para recopilar y analizar datos, en nuestra investigación se utilizó la encuesta. La encuesta fue una técnica que implicó recopilar información mediante preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa. Por otro lado, el instrumento usado fue el documento o herramienta utilizada para recopilar la información, como el cuestionario. El

cuestionario fue el instrumento básico utilizado en la encuesta, que contenía preguntas diseñadas para medir las variables implicadas en el objetivo de la encuesta (Introducción a la investigación: Guía interactiva, s.f.).

El instrumento utilizado para la recolección de datos fue un cuestionario estructurado, compuesto bajo la escala de Likert de cinco categorías (Nunca, Casi nunca, A veces, Casi siempre, Siempre) para registrar el valor de las variables: Desafíos de la agroexportación Perú-Panamá (16 preguntas) y obstáculos de la agroexportación Perú-Panamá (12 preguntas). Fue validado utilizando el juicio de expertos.

Validador	Grado académico	Observación
Juan José Puga Pomareda	Doctor	Ninguna
María Rosario Velit Romero	Maestra	Ninguna
Alfonso Cossio Carlin	Maestro	Ninguna

3.4 Técnicas estadísticas para el procesamiento de datos

Una vez obtenida la información a partir de la aplicación de la encuesta (anexo 3), la organización de datos se realizó a través de una matriz de tabulación utilizando el MS Excel; y para el procesamiento estadístico de datos se utilizará el software SPSS versión 27.0. El análisis de los datos se llevó a cabo a cuatro niveles:

- **Análisis de fiabilidad:** Se utilizó el coeficiente alfa de Cronbach, para evaluar la consistencia interna del cuestionario, determinando si las respuestas a las preguntas fueron consistentes entre sí y asegurando la confiabilidad del instrumento. El alfa de Cronbach tomó valores entre 0 y 1, donde valores cercanos a 1 indican alta consistencia y valores cercanos a 0 indican baja consistencia. Un valor de alfa de 0,7

o superior es generalmente considerado como un nivel aceptable de confiabilidad. En nuestro caso se obtuvo un valor de alfa de Cronbach de 0.977 lo que representa un excelente valor.

- Análisis de normalidad: El análisis de normalidad se realizó en esta investigación para determinar si los datos de la muestra provinieron de una población con una distribución aproximadamente normal. Esto es importante porque muchos análisis estadísticos comunes, como el análisis de correlación, en nuestro caso, suponen que los datos tienen una distribución normal. Si los datos no tuviesen una distribución normal, los resultados de estos análisis pueden ser sesgados y no precisos. El análisis de normalidad ayudó a evaluar si los datos se aproximan lo suficiente a una distribución normal para utilizar análisis paramétricos o no paramétricos adecuados. Para nuestra investigación, los datos de ambas variables no se ajustaron a una distribución normal por lo que usó el Coeficiente de Spearman recomendado para comprobar las hipótesis formuladas a partir de datos ordinales.
- Análisis descriptivo: El análisis descriptivo se realizó en esta investigación para describir y resumir los datos de la muestra, identificar patrones y tendencias, y proporcionar información valiosa sobre las características de los datos. Esto permite comprender mejor el problema o fenómeno bajo estudio y es un primer paso importante en el proceso de análisis de datos. Se elaboró una tabla de distribución de frecuencia y un gráfico de barras para las respuestas de cada una de las respuestas a las preguntas del cuestionario. De igual manera se comentó cada resultado.

- **Análisis inferencial** El análisis de correlación en una investigación se utiliza para determinar la relación estadística entre dos o más variables, es decir, si hay una relación significativa entre ellas. Esto permite identificar patrones y tendencias en los datos, lo que es fundamental para comprender mejor el problema o fenómeno bajo estudio. El análisis de correlación es especialmente útil para detectar relaciones entre variables cuantitativas o categóricas y para evaluar la fuerza, dirección y extensión de estas relaciones.

3.5 Aspectos éticos

Se toma en cuenta los siguientes principales teóricos:

- **El estándar ético:** Para la recolección de datos de nuestra investigación será el conocimiento adquirido durante la carrera de administración de negocios internacionales, es por eso se verifican las fuentes utilizadas, la confiabilidad de las fuentes de información y su transparencia.
- **Claridad:** La información se mantendrá simple y organizada para facilitar su comprensión, por lo que verificamos las fuentes para determinar la claridad, procedencia y confiabilidad de las transcripciones.
- **Transparencia:** Los datos recogidos se muestran tal y como fueron recogidos, sin necesidad de intervención externa para modificar los resultados.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1 El análisis de fiabilidad

Es una técnica utilizada en la investigación para evaluar la consistencia y estabilidad de una medida o escala. El objetivo principal del análisis de fiabilidad es determinar si las preguntas o ítems de una escala miden de manera consistente una variable o constructo específico.

Tabla 1

Estadístico de fiabilidad para todo el instrumento.

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,977	28

Comentario: La fiabilidad medida por el Alfa de Cronbach tuvo que ser mayor a 0,7 para que el instrumento tuviera una adecuada consistencia interna. En este caso, para todo el instrumento se obtuvo 0.977 lo que constituye un valor muy aceptable. Los resultados podrán ser generalizados.

Tabla 2

Estadísticos total-elemento.

	Media de la escala si se elimina el elemento	Varianza de la escala si se elimina el elemento	Correlación elemento-total corregida	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
VAR00001	103,22	582,753	0,823	0,976
VAR00002	103,39	583,221	0,828	0,976
VAR00003	103,38	583,346	0,816	0,976
VAR00004	103,35	580,285	0,815	0,976
VAR00005	103,21	583,075	0,798	0,976
VAR00006	103,37	584,890	0,818	0,976
VAR00007	103,32	586,491	0,779	0,976
VAR00008	103,25	585,827	0,804	0,976
VAR00009	103,22	581,880	0,796	0,976
VAR00010	103,38	585,546	0,786	0,976
VAR00011	103,29	586,371	0,780	0,976
VAR00012	103,28	588,549	0,726	0,976

VAR00013	103,13	587,311	0,763	0,976
VAR00014	103,31	586,705	0,765	0,976
VAR00015	103,30	596,574	0,645	0,977
VAR00016	103,14	582,670	0,810	0,976
VAR00017	103,16	584,392	0,813	0,976
VAR00018	103,47	589,415	0,823	0,976
VAR00019	103,28	590,076	0,747	0,976
VAR00020	103,30	592,211	0,691	0,977
VAR00021	103,10	588,817	0,732	0,976
VAR00022	103,24	591,077	0,742	0,976
VAR00023	103,25	591,390	0,710	0,977
VAR00024	103,24	594,168	0,654	0,977
VAR00025	103,08	588,621	0,758	0,976
VAR00026	103,31	589,087	0,806	0,976
VAR00027	103,37	592,308	0,717	0,976
VAR00028	103,36	587,796	0,747	0,976

Comentario: Los resultados jugaron un papel crítico en la evaluación de la calidad, consistencia y confiabilidad general de los instrumentos de medición, ya que permite la evaluación de la confiabilidad general, identificación de elementos no confiables, comparación de diferentes versiones, garantizar la coherencia y finalmente Tomar decisiones informadas. Los investigadores confiaron en estos resultados para tomar decisiones informadas, mejorar las herramientas de medición y garantizar la validez de los resultados de su investigación.

4.2 Análisis de normalidad

A. Formulación de hipótesis

Ho: Los datos de la muestra tienen una distribución normal

Ha: Los datos de la muestra no tienen una distribución normal

B. Nivel de significación

$\alpha = 0.05$

C. Prueba estadística

Kolmogorov-Smirnov

D. Cálculos

Tabla 3

Prueba de Normalidad.

	Kolmogorov - Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
V1: Desafíos	0,252	111	0,000
V2: Obstáculos	0,220	111	0,000

a. Corrección de la significación de Lilliefors

E. Conclusión

- o Dado que el tamaño de muestra es mayor a 50 se utilizaron los resultados de la prueba de Kolmogorov-Smirnov.
- o Para la variable 1: Desafíos el p -valor = 0,000 menor al nivel de significación establecido en 0.05, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y los datos de la variable no se ajustaron a una distribución normal, en consecuencia, se utilizaron técnicas de estadística no paramétrica para comprobar las hipótesis.
- o Para la variable 2: Obstáculos el p -valor = 0,000 menor al nivel de significación establecido en 0.05, por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y los datos de la variable no se ajustan a una distribución normal, en consecuencia, se utilizaron técnicas de estadística no paramétrica para comprobar las hipótesis.

4.3 Análisis descriptivo

El análisis descriptivo de datos fue una parte importante de una tesis. Implicó analizar y resumir datos para proporcionar una imagen clara de los hallazgos de la investigación. El objetivo principal del análisis de datos descriptivos fue describir y resumir los datos recopilados en un estudio. Se utilizaron varias técnicas para el análisis de datos descriptivos, como distribuciones de frecuencia, medidas de tendencia central, medidas de variabilidad y representaciones gráficas. Estas técnicas se emplean para

describir las características de los datos, como la distribución de puntuaciones, la puntuación promedio y la distribución de puntuaciones.

Las distribuciones de frecuencia se utilizan para mostrar con qué frecuencia aparecía cada puntuación o categoría en los datos. Las medidas de tendencia central, como la media, la mediana y la moda, se usaron para describir la puntuación o el valor promedio de los datos. Las medidas de variabilidad, como el rango, la varianza y la desviación estándar, se emplean para describir la dispersión de los datos alrededor de la media.

También se utilizan representaciones gráficas, como histogramas, diagramas de caja y diagramas de dispersión, para describir los datos. Estas representaciones permiten al investigador visualizar la distribución de los datos e identificar patrones o tendencias. En general, el análisis de datos descriptivos fue una parte esencial de la tesis, ya que proporcionó un resumen claro y conciso de los hallazgos de la investigación. Ayudó al lector a comprender las características de los datos y los hallazgos clave del estudio.

Variable 1: Desafíos

A. Dimensión 1: Acceso a los mercados

Tabla 4

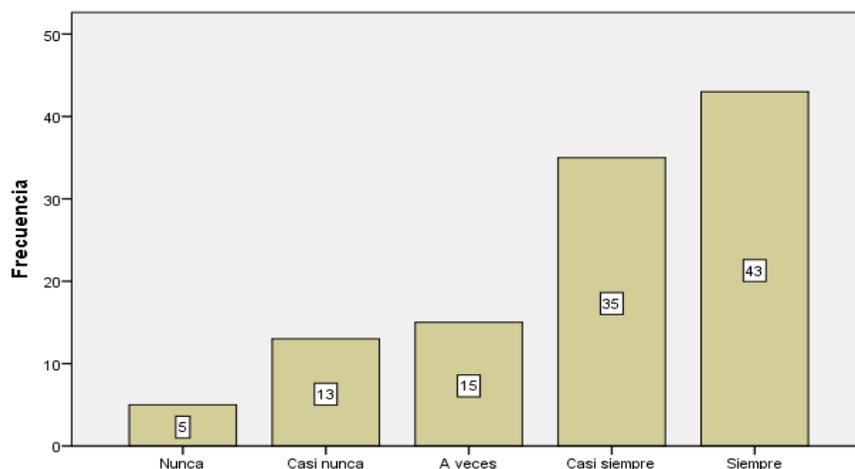
Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	5	4,5	4,5	4,5
Casi nunca	13	11,7	11,7	16,2
A veces	15	13,5	13,5	29,7
Casi siempre	35	31,5	31,5	61,3
Siempre	43	38,7	38,7	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 1

Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Los resultados positivos obtenidos del comunicado sobre nuevas oportunidades para los agroexportadores peruanos que accedieron al mercado panameño bajo el TLC Perú-Panamá probablemente se atribuyan a una combinación de

factores relacionados con la facilitación del comercio, los marcos regulatorios y la dinámica del mercado. dentro del acuerdo.

Tabla 5

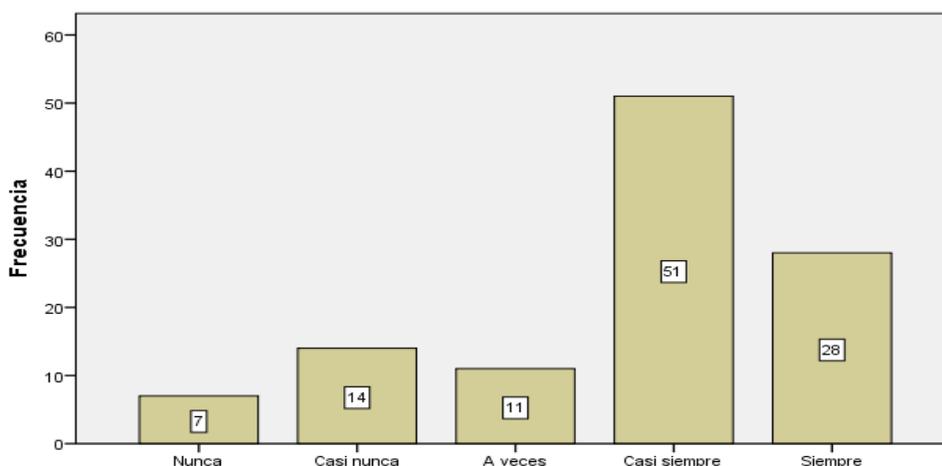
Distribución de especialistas que sostienen que la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	7	6,3	6,3	6,3
Casi nunca	14	12,6	12,6	18,9
Váli dos A veces	11	9,9	9,9	28,8
Casi siempre	51	45,9	45,9	74,8
Siempre	28	25,2	25,2	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 2

Distribución de especialistas indicó que la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países era un desafío importante para que los agroexportadores accedieran a los mercados.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Los resultados que indicaron el desafío actual de la infraestructura y el apoyo logístico inadecuados para los agroexportadores bajo el TLC Perú-Panamá resaltaron la necesidad crítica de intervenciones e inversiones específicas para abordar

estas barreras y mejorar las oportunidades de acceso al mercado para los productos agrícolas peruanos.

Tabla 6

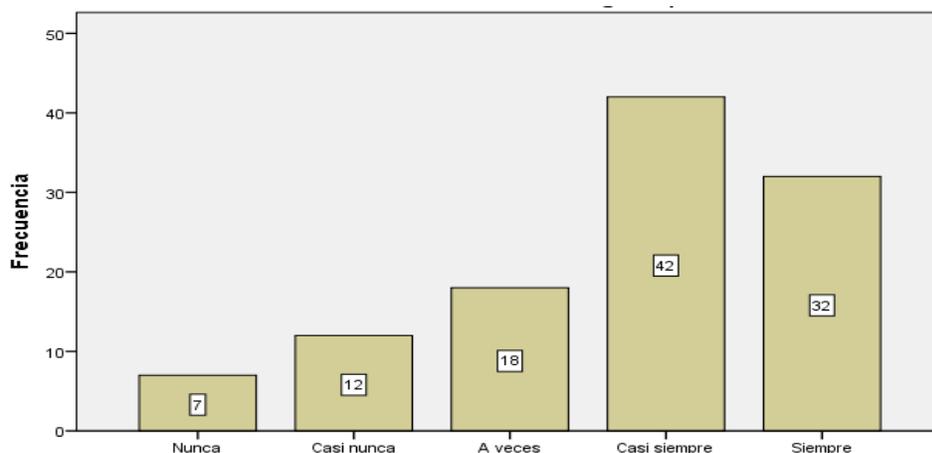
Distribución de especialistas que sostienen que el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	7	6,3	6,3	6,3
Casi nunca	12	10,8	10,8	17,1
A veces	18	16,2	16,2	33,3
Casi siempre	42	37,8	37,8	71,2
Siempre	32	28,8	28,8	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 3

Distribución de especialistas que sostienen que el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Los persistentes desafíos que enfrentaron los agroexportadores debido a las barreras no arancelarias no abordadas en el TLC Perú-Panamá subrayaron la importancia de mejorar la cooperación regulatoria, la asignación de recursos y la

participación de las partes interesadas para superar estos obstáculos y facilitar un acceso más fluido a los mercados para los peruanos.

Tabla 7

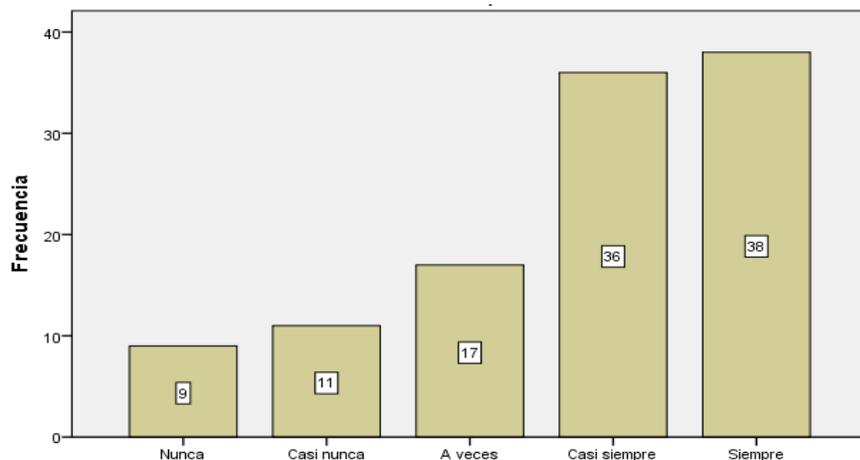
Distribución de especialistas que sostienen que las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	9	8,1	8,1
	Casi nunca	11	9,9	18,0
	A veces	17	15,3	33,3
	Casi siempre	36	32,4	65,8
	Siempre	38	34,2	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 4

Distribución de especialistas que sostienen que las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Los resultados sugirieron que abordar las diferencias culturales y mejorar la inteligencia cultural son cruciales para que los agroexportadores que operaron dentro de TLC Perú-Panamá navegaran de manera efectiva por las complejidades del mercado

panameño y establecieron relaciones comerciales sostenibles que impulsaron el acceso al mercado y el crecimiento.

Tabla 8

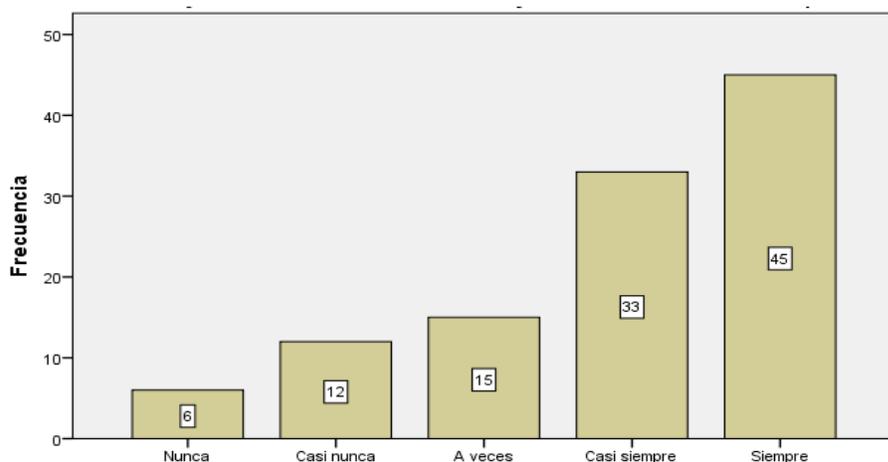
Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	6	5,4	5,4
	Casi nunca	12	10,8	16,2
	A veces	15	13,5	29,7
	Casi siempre	33	29,7	59,5
	Siempre	45	40,5	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 5

Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Las percepciones reflejadas en las respuestas de la encuesta sugieren que las disposiciones sobre derechos de propiedad intelectual dentro de TLC Perú-Panamá desempeñan un papel importante en la promoción de la innovación y la creatividad al proporcionar un marco para la protección, incentivar la innovación, mejorar la

competitividad, fomentar las colaboraciones e impulsar un cambio cultural hacia la valoración de las contribuciones intelectuales y la creatividad.

Tabla 9

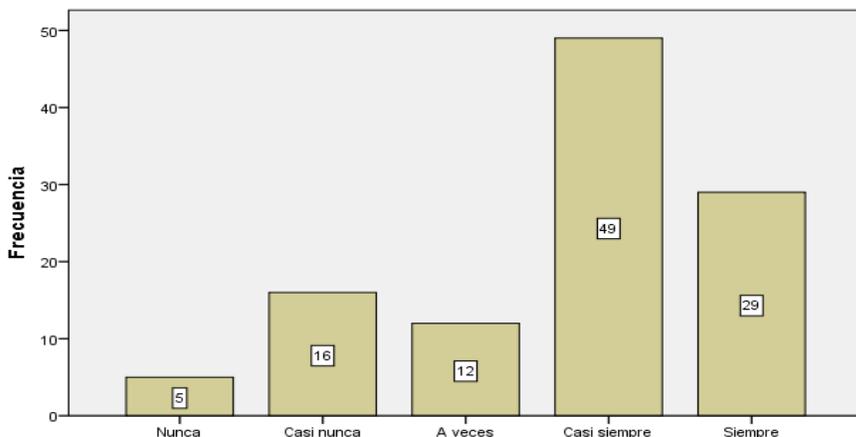
Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	5	4,5	4,5
	Casi nunca	16	14,4	18,9
	A veces	12	10,8	29,7
	Casi siempre	49	44,1	73,9
	Siempre	29	26,1	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 6

Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: A través de educación específica, programas de capacitación, campañas de concientización y recursos simplificados puede ayudar a cerrar la brecha de conocimiento y empoderar a los agroexportadores peruanos para comprender, proteger

y aprovechar mejor los derechos de propiedad intelectual en sus operaciones dentro del marco del TLC Perú-Panamá.

Tabla 10

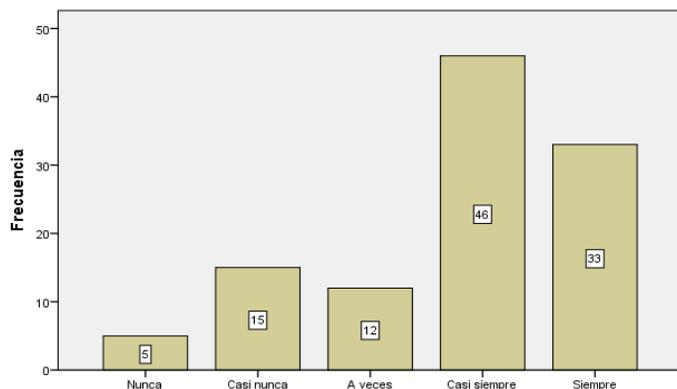
Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	5	4,5	4,5
	Casi nunca	15	13,5	18,0
	A veces	12	10,8	28,8
	Casi siempre	46	41,4	70,3
	Siempre	33	29,7	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 7

Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Explorar estrategias rentables de protección de la propiedad intelectual, brindar asistencia financiera o incentivos a los pequeños y medianos productores agrícolas, ofrecer programas de desarrollo de capacidades en gestión de la propiedad intelectual y aumentar la conciencia sobre la importancia de los derechos de propiedad

intelectual dentro de los países. sector agroexportador en el marco del TLC Perú-Panamá.

Tabla

11

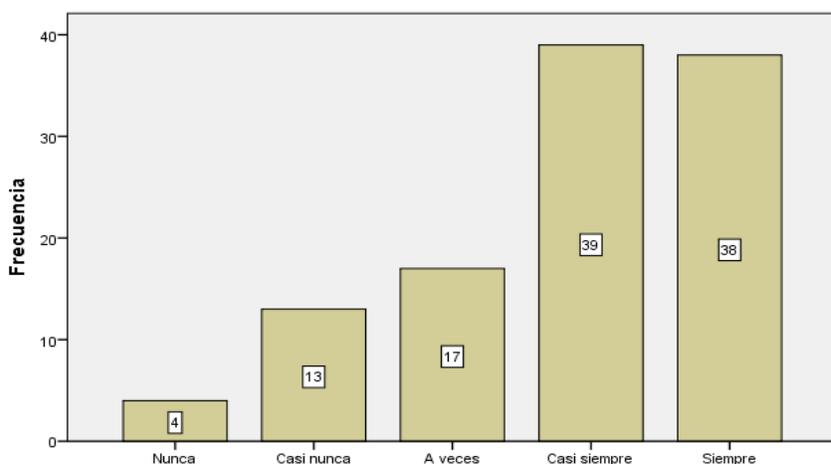
Distribución de especialistas que sostienen que la cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	4	3,6	3,6	3,6
Casi nunca	13	11,7	11,7	15,3
A veces	17	15,3	15,3	30,6
Casi siempre	39	35,1	35,1	65,8
Siempre	38	34,2	34,2	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 8

Distribución de especialistas que sostienen que la cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Se requieren esfuerzos de colaboración que involucren a los formuladores de políticas, los organismos encargados de hacer cumplir la ley, las partes interesadas de la industria y la cooperación internacional para fortalecer los mecanismos de

protección de la propiedad intelectual, mejorar las medidas de aplicación, aumentar la conciencia pública y mitigar los impactos negativos de la piratería y la falsificación sobre los derechos de propiedad intelectual en ambos países. en el marco del TLC Perú-Panamá.

Tabla 12

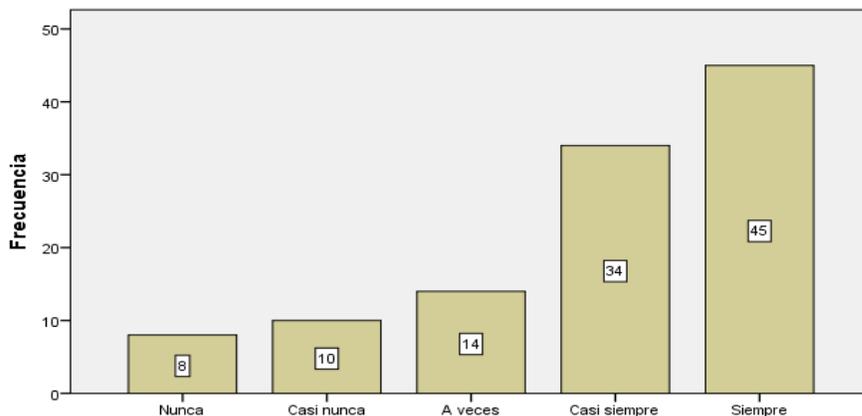
Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	8	7,2	7,2	7,2
Casi nunca	10	9,0	9,0	16,2
A veces	14	12,6	12,6	28,8
Casi siempre	34	30,6	30,6	59,5
Siempre	45	40,5	40,5	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 9

Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: El cumplimiento de estándares y certificaciones internacionales de calidad se ha vuelto esencial para seguir siendo competitivos en el mercado global, lo que ha

llevado a los agroexportadores peruanos a mejorar la calidad y los estándares de sus productos. Para seguir siendo competitivos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en innovación, adopción de tecnología y mejoras de procesos para mejorar la productividad, la eficiencia y la diferenciación de productos.

Tabla13

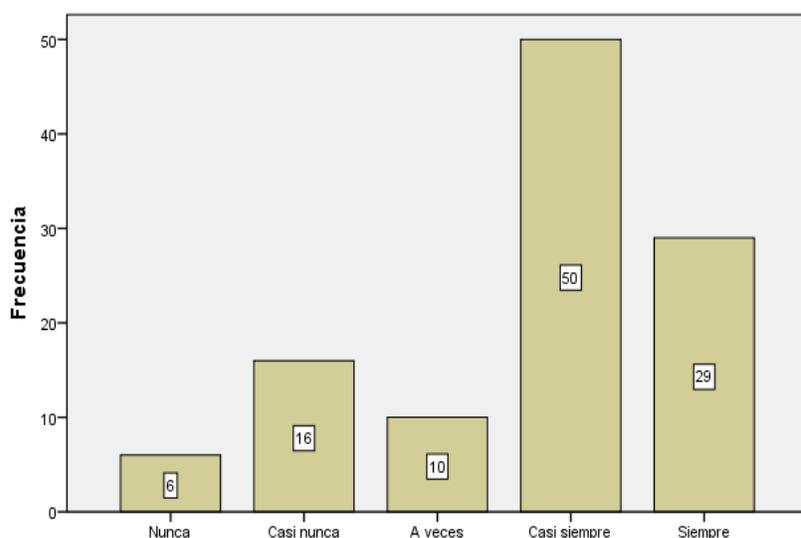
Distribución de especialistas que sostienen que la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	6	5,4	5,4	5,4
Casi nunca	16	14,4	14,4	19,8
A veces	10	9,0	9,0	28,8
Casi siempre	50	45,0	45,0	73,9
Siempre	29	26,1	26,1	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 10

Distribución de especialistas que sostienen que la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Los agroexportadores que pueden aprovechar el financiamiento y la tecnología obtienen efectivamente una ventaja competitiva al mejorar la calidad del producto, la eficiencia de la cadena de suministro y la capacidad de respuesta del mercado, mejorando su competitividad general en la industria.

Tabla 14

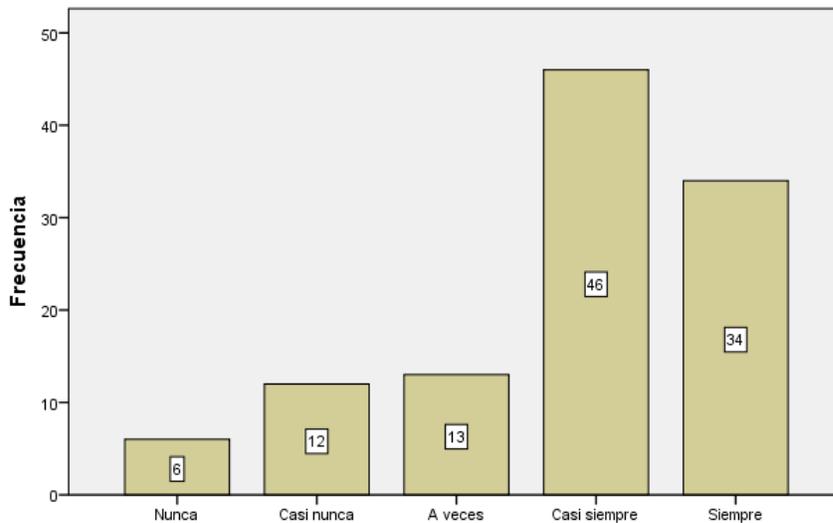
Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	6	5,4	5,4
	Casi nunca	12	10,8	16,2
	A veces	13	11,7	27,9
	Casi siempre	46	41,4	69,4
	Siempre	34	30,6	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 11

Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Los agroexportadores que enfrentan costos de cumplimiento desproporcionadamente altos en comparación con sus competidores pueden tener dificultades para mantener la competitividad de precios, la rentabilidad y la participación de mercado, lo que obstaculiza su posición competitiva general en la industria.

Tabla 15

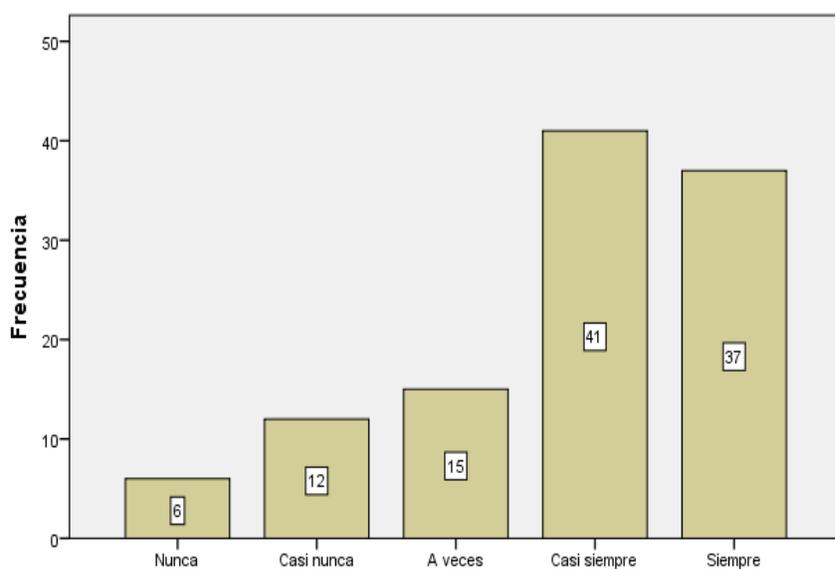
Distribución de especialistas que sostienen que el tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	6	5,4	5,4
	Casi nunca	12	10,8	16,2
	A veces	15	13,5	29,7
	Casi siempre	41	36,9	66,7
	Siempre	37	33,3	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 12

Distribución de especialistas que sostienen que el tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Abordar el tema de las prácticas comerciales ilegales requiere estrategias de negociación efectivas, mecanismos de aplicación transparentes y colaboración entre países para combatir las prácticas comerciales desleales y salvar la competitividad de los agroexportadores peruanos.

Tabla 16

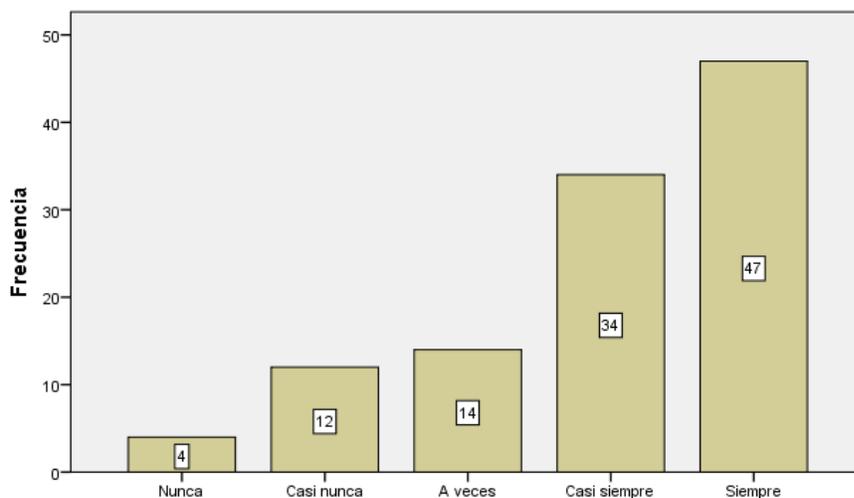
Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	4	3,6	3,6	3,6
Casi nunca	12	10,8	10,8	14,4
A veces	14	12,6	12,6	27,0
Casi siempre	34	30,6	30,6	57,7
Siempre	47	42,3	42,3	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 13

Distribución de especialistas que sostienen que el TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: La inclusión de disposiciones laborales y ambientales en el TLC Perú-Panamá establece un marco regulatorio sólido que establece pautas claras para prácticas sostenibles, fomenta la conducta empresarial responsable y fomenta las asociaciones entre el gobierno, la industria y la sociedad civil. sociedad para impulsar iniciativas de desarrollo sostenible.

Tabla 17

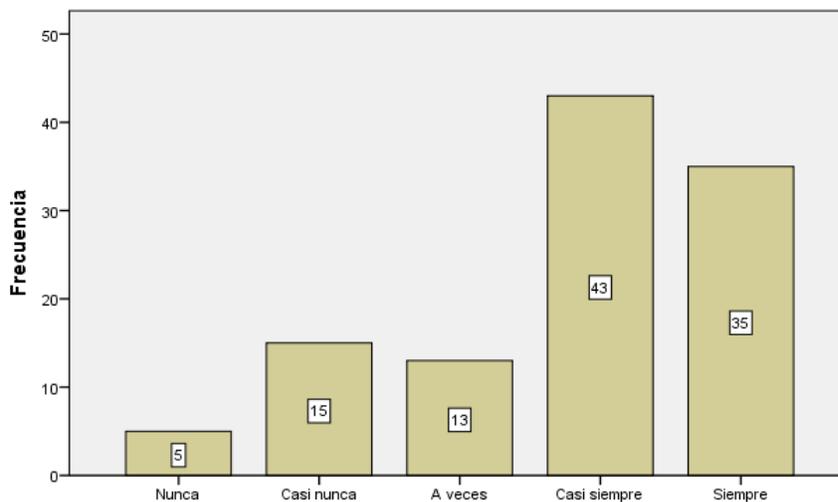
Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	5	4,5	4,5	4,5
Casi nunca	15	13,5	13,5	18,0
A veces	13	11,7	11,7	29,7
Casi siempre	43	38,7	38,7	68,5
Siempre	35	31,5	31,5	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 14

Distribución de especialistas que sostienen que la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Las barreras idiomáticas, las brechas de comunicación y la falta de compromiso entre las partes relevantes, incluidos organismos gubernamentales, asociaciones industriales y exportadores, pueden exacerbar aún más el desafío de la concientización y el desarrollo de capacidades entre los agroexportadores peruanos.

Tabla 18

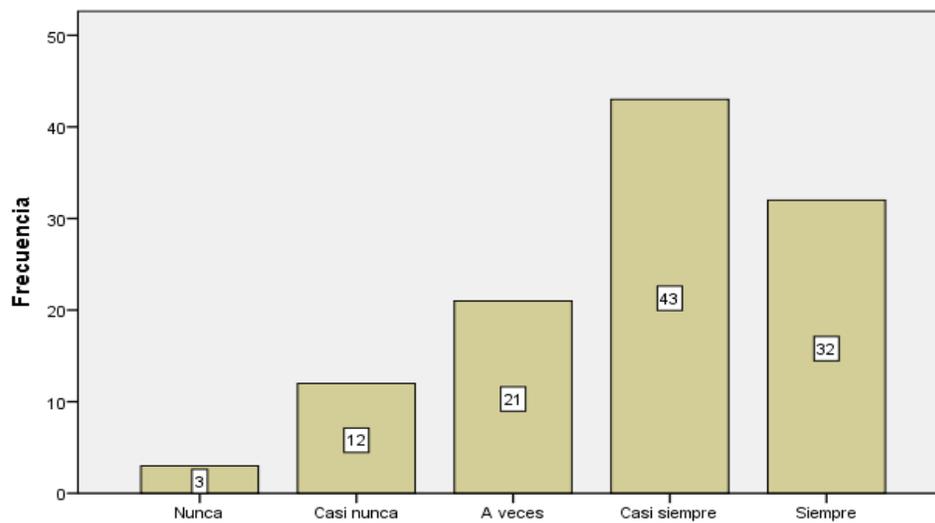
Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	3	2,7	2,7	2,7
Casi nunca	12	10,8	10,8	13,5
A veces	21	18,9	18,9	32,4
Casi siempre	43	38,7	38,7	71,2
Siempre	32	28,8	28,8	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 15

Distribución de especialistas que sostienen que el alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: La complejidad de las regulaciones del TLC, los requisitos de documentación y los estándares de calidad pueden requerir experiencia especializada, capacitación adicional del personal y monitoreo del cumplimiento, todo lo cual contribuye a la carga de costos.

Tabla 19

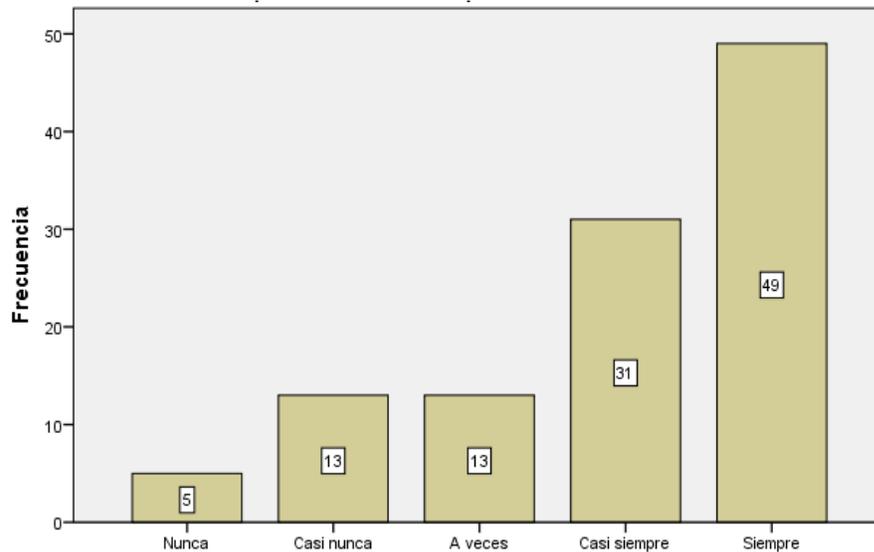
Distribución de especialistas que sostienen que el tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	5	4,5	4,5
	Casi nunca	13	11,7	16,2
	A veces	13	11,7	27,9
	Casi siempre	31	27,9	55,9
	Siempre	49	44,1	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 16

Distribución de especialistas que sostienen que el tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Las ambigüedades en el marco legal relacionadas con las medidas anticorrupción y los requisitos de transparencia pueden socavar los esfuerzos para combatir la corrupción y promover la rendición de cuentas dentro del contexto del TLC, lo que genera desafíos en el cumplimiento.

Tabla 20

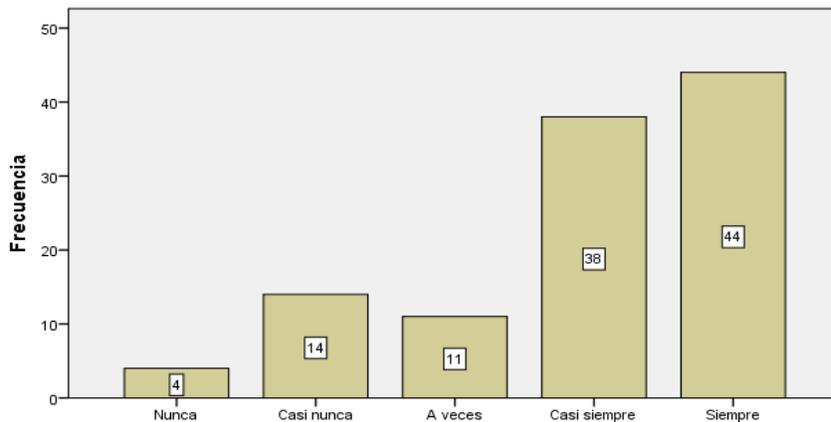
Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	4	3,6	3,6	3,6
	Casi nunca	14	12,6	12,6	16,2
	A veces	11	9,9	9,9	26,1
	Casi siempre	38	34,2	34,2	60,4
	Siempre	44	39,6	39,6	100,0
	Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 17

Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Al comprender los desafíos específicos que plantean las barreras arancelarias y no arancelarias, los formuladores de políticas, las partes interesadas de la industria y los negociadores, medidas comerciales pueden trabajar para implementar para reducir estos obstáculos, mejorar la transparencia en las regulaciones comerciales y promover un entorno. más propicio para las actividades de agroexportación en el marco de las políticas comerciales.

Tabla 21

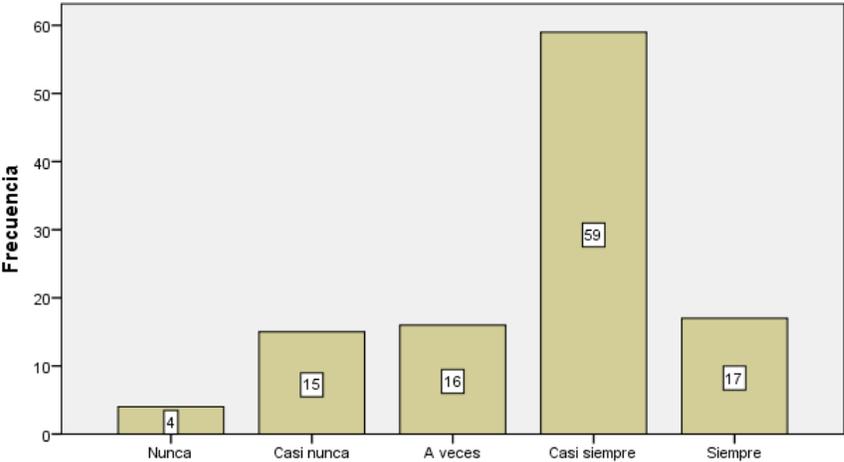
Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	4	3,6	3,6	3,6
Casi nunca	15	13,5	13,5	17,1
A veces	16	14,4	14,4	31,5
Casi siempre	59	53,2	53,2	84,7
Siempre	17	15,3	15,3	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 18

Distribución de especialistas que sostienen que las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentarios: Las diferentes respuestas a las barreras no arancelarias pueden reflejar la complejidad y la naturaleza diversa de las medidas que restringen la entrada al mercado, como cuotas, requisitos de licencia o normas técnicas. Las empresas pueden encontrar estos obstáculos en diferentes etapas de entrada al mercado, lo que genera diferentes percepciones entre los encuestados.

Tabla 22

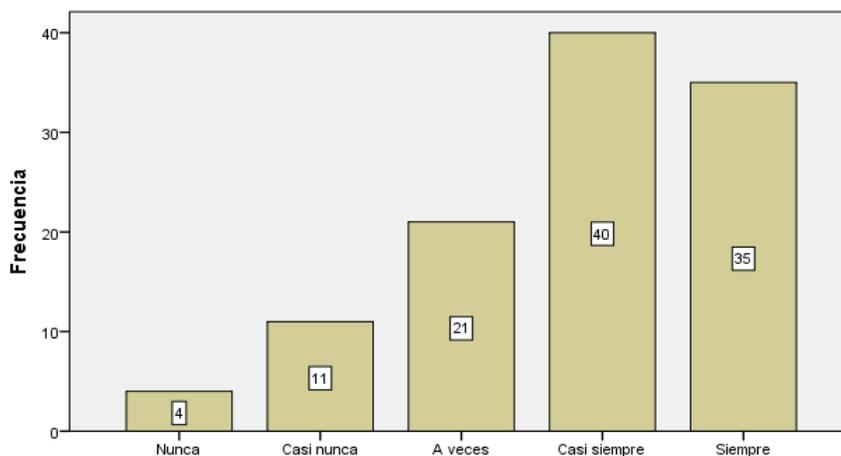
Distribución de especialistas que sostienen que TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
	Nunca	4	3,6	3,6
	Casi nunca	11	9,9	13,5
	A veces	21	18,9	32,4
	Casi siempre	40	36,0	68,5
	Siempre	35	31,5	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 19

Distribución de especialistas que sostienen que TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Al analizar estos resultados, los formuladores de políticas, los negociadores comerciales y las partes interesadas involucradas en la implementación de TLC Perú-Panamá pueden obtener información sobre la efectividad percibida del acuerdo para lograr sus objetivos declarados. Abordar cualquier preocupación o desafío identificado por los encuestados que expresan niveles más bajos de acuerdo puede ayudar a fortalecer el TLC.

Tabla 23

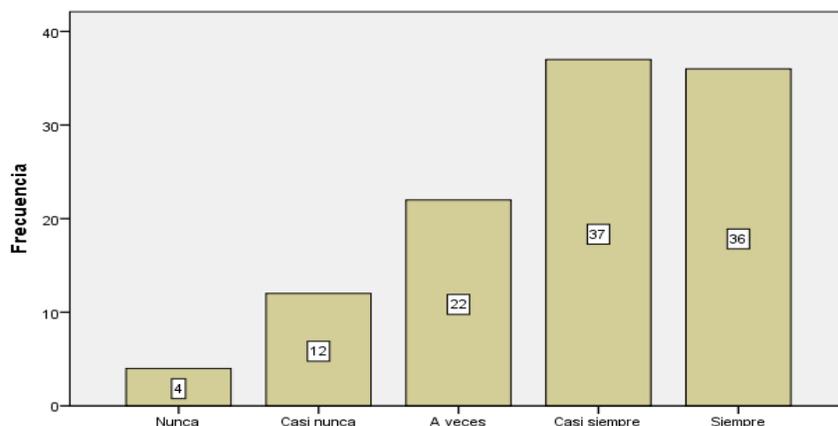
Distribución de especialistas que sostienen que sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	4	3,6	3,6
	Casi nunca	12	10,8	14,4
	A veces	22	19,8	34,2
	Casi siempre	37	33,3	67,6
	Siempre	36	32,4	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 20

Distribución de especialistas que sostienen que sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Las industrias que operan en sectores con mayores restricciones comerciales pueden percibir estas barreras con mayor frecuencia. Al comprender los matices de estos factores y su impacto en la dinámica comercial, los formuladores de políticas, las partes interesadas de la industria y los negociadores comerciales pueden trabajar para abordar y mitigar estas barreras para mejorar el acceso al mercado.

Tabla 24

Distribución de especialistas que sostienen implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones.

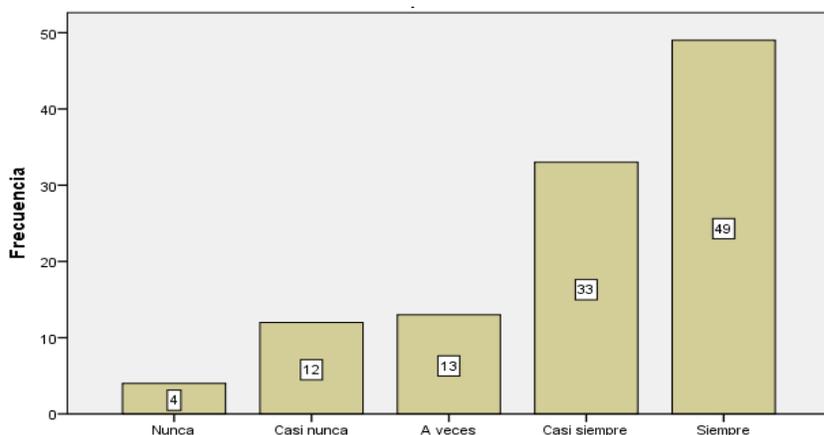
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	4	3,6	3,6
	Casi nunca	12	10,8	14,4
	A veces	13	11,7	26,1
	Casi siempre	33	29,7	55,9
	Siempre	49	44,1	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 21

Distribución de especialistas que sostienen implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones.

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.



Comentario: Las inconsistencias o conflictos entre las leyes nacionales y las obligaciones comerciales internacionales pueden exacerbar aún más las disputas. Al

reconocer los factores que influyen en los desacuerdos en torno a la interpretación y aplicación de las disposiciones de los acuerdos comerciales, los formuladores de políticas, los negociadores comerciales y las partes interesadas pueden esforzarse por mejorar la claridad.

Tabla 25

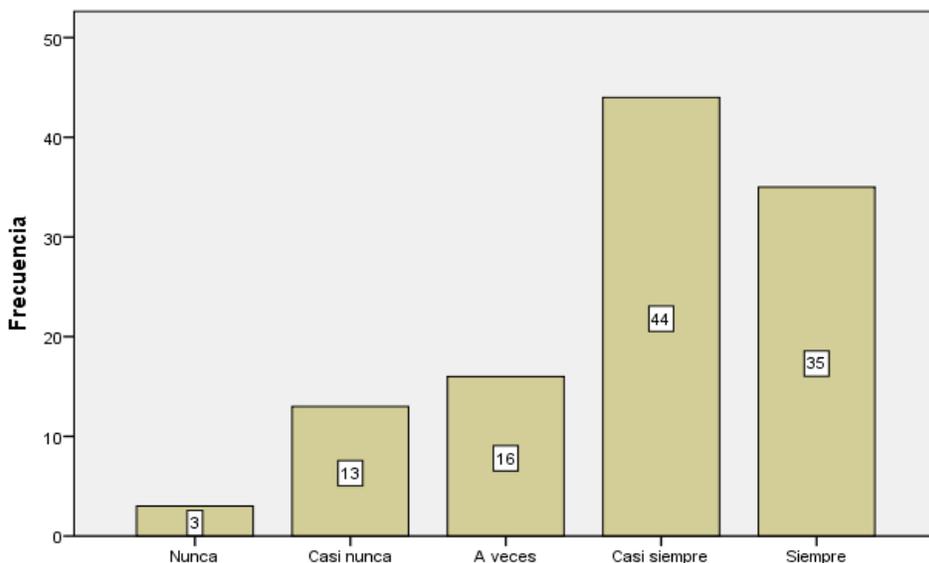
Distribución de especialistas que sostienen que estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	3	2,7	2,7	2,7
Casi nunca	13	11,7	11,7	14,4
A veces	16	14,4	14,4	28,8
Casi siempre	44	39,6	39,6	68,5
Siempre	35	31,5	31,5	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 22

Distribución de especialistas que sostienen que estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Las malas prácticas de comunicación pueden provocar malentendidos, retrasos en la toma de decisiones y una mayor probabilidad de conflictos. Al reconocer y abordar estos factores subyacentes que contribuyen a los desacuerdos, las partes interesadas pueden trabajar para fomentar la colaboración, mejorar el entendimiento mutuo y resolver conflictos de manera efectiva dentro del marco de TLC Perú-Panamá.

Tabla 26

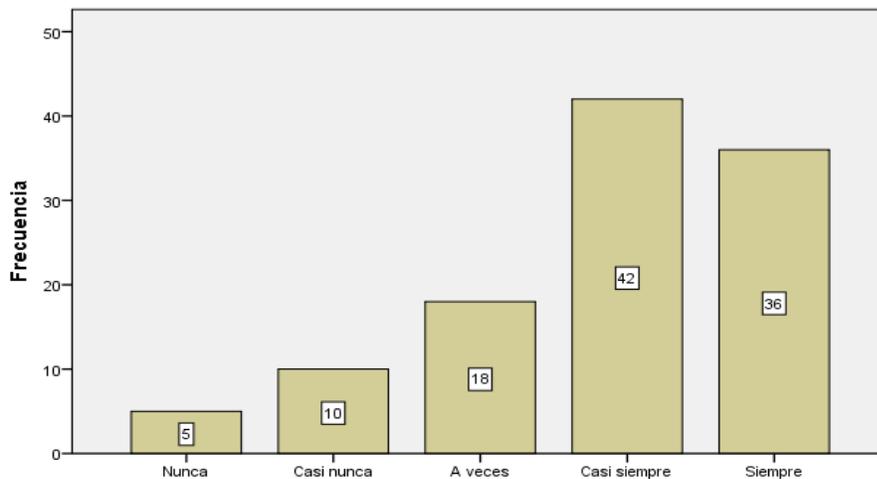
Distribución de especialistas que sostienen que en el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	5	4,5	4,5	4,5
Casi nunca	10	9,0	9,0	13,5
A veces	18	16,2	16,2	29,7
Casi siempre	42	37,8	37,8	67,6
Siempre	36	32,4	32,4	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 23

Distribución de especialistas que sostienen que en el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Las inconsistencias o conflictos en las interpretaciones legales pueden dar lugar a desacuerdos que requieren resolución. Comprender los factores que influyen en las disputas sobre derechos de propiedad intelectual y reglas de origen dentro de TLC Perú-Panamá es crucial para abordar estos desafíos de manera efectiva.

Tabla 27

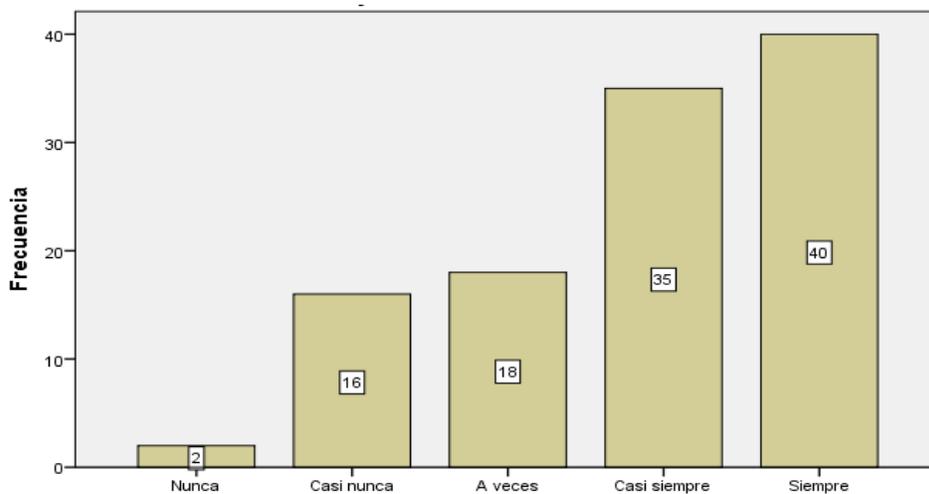
Distribución de especialistas que sostienen que para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	2	1,8	1,8	1,8
Casi nunca	16	14,4	14,4	16,2
A veces	18	16,2	16,2	32,4
Casi siempre	35	31,5	31,5	64,0
Siempre	40	36,0	36,0	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 24

Distribución de especialistas que sostienen que, para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Al reconocer la posible necesidad de negociaciones o mediadores externos para abordar los desacuerdos dentro de TLC Perú-Panamá, las partes aceptadas pueden prepararse proactivamente para procesos efectivos de resolución de disputas y garantizar la sostenibilidad de las relaciones comerciales entre los dos países.

Tabla 28

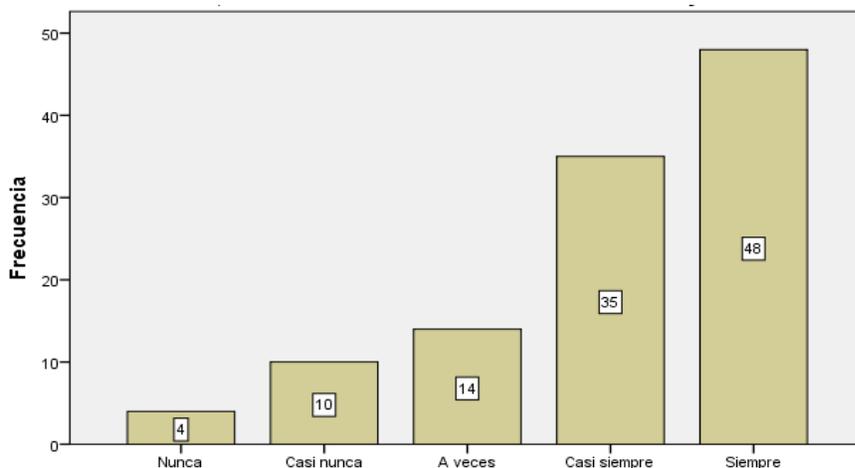
Distribución de especialistas que sostienen que los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	4	3,6	3,6
	Casi nunca	10	9,0	12,6
	A veces	14	12,6	25,2
	Casi siempre	35	31,5	56,8
	Siempre	48	43,2	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 25

Distribución de especialistas que sostienen que los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Comprender las implicaciones de las barreras naturales en el transporte de productos agrícolas de Perú a Panamá es crucial para que los agroexportadores

desarrollen cadenas de suministro resilientes, adopten estrategias de adaptación y aprovechen soluciones tecnológicas que aborden estos obstáculos y mejoren la eficiencia y confiabilidad del transporte de productos dentro de sus fronteras. el contexto del TLC Perú-Panamá.

Tabla 29

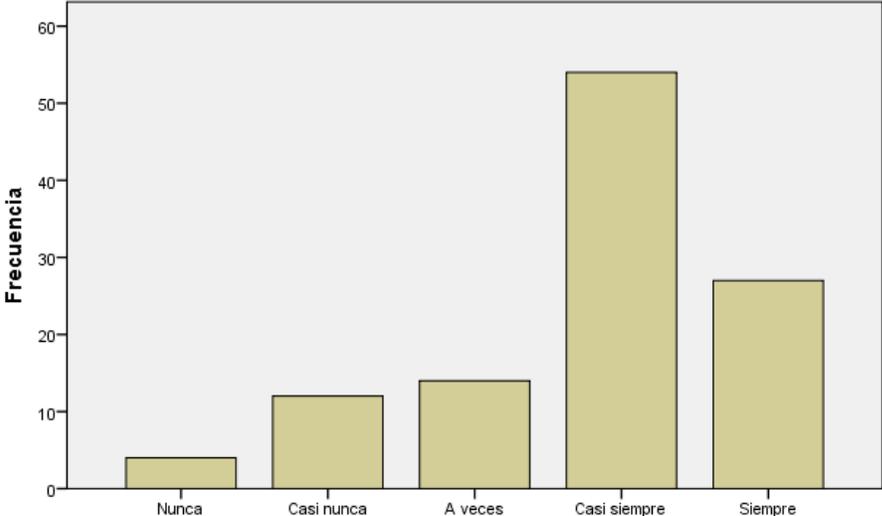
Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos	Nunca	4	3,6	3,6
	Casi nunca	12	10,8	14,4
	A veces	14	12,6	27,0
	Casi siempre	54	48,6	75,7
	Siempre	27	24,3	100,0
	Total	111	100,0	100,0

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 26

Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Al reconocer los desafíos persistentes que plantean los obstáculos administrativos en las actividades de agroexportación, las partes interesadas pueden abordar estos problemas de manera proactiva aprovechando la tecnología, buscando asistencia profesional y abogando por medidas de facilitación del comercio que simplifiquen los procedimientos aduaneros.

Tabla 30

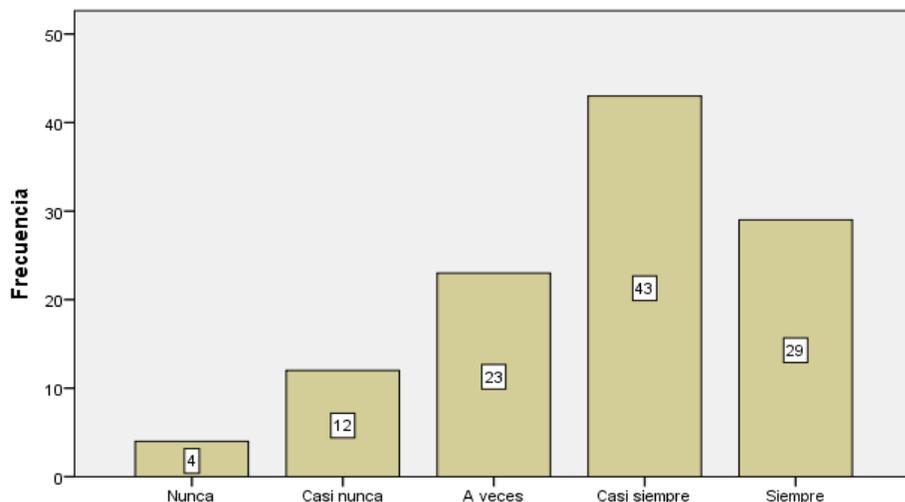
Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válidos				
Nunca	4	3,6	3,6	3,6
Casi nunca	12	10,8	10,8	14,4
A veces	23	20,7	20,7	35,1
Casi siempre	43	38,7	38,7	73,9
Siempre	29	26,1	26,1	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 27

Distribución de especialistas que sostienen que los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: El aumento de los gastos de transporte, incluidos los precios del combustible, las tarifas de envío y los cargos de manipulación, puede erosionar los márgenes de ganancia de los agroexportadores, haciendo que sus productos sean menos competitivos en los mercados internacionales donde la rentabilidad es un factor crucial.

Tabla 31

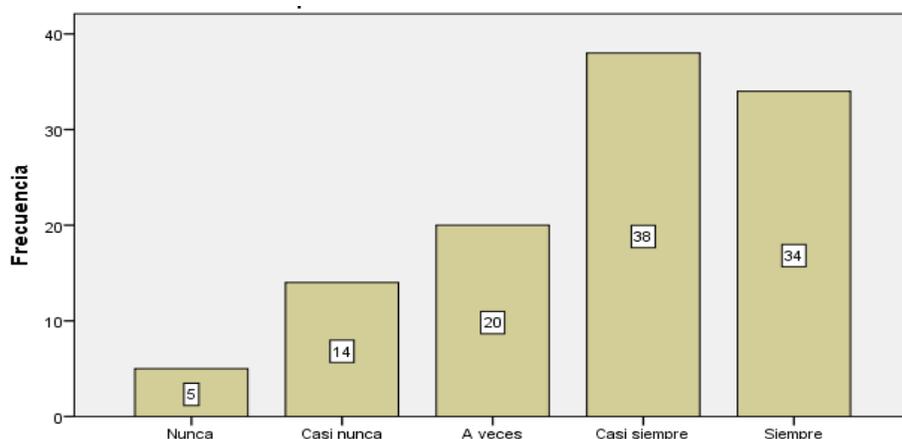
Distribución de especialistas que sostienen que para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Nunca	5	4,5	4,5	4,5
Casi nunca	14	12,6	12,6	17,1
A veces	20	18,0	18,0	35,1
Casi siempre	38	34,2	34,2	69,4
Siempre	34	30,6	30,6	100,0
Total	111	100,0	100,0	

Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Figura 28

Distribución de especialistas que sostienen que para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.



Nota: Encuesta a especialistas en comercio exterior, marzo 2024.

Comentario: Invertir en redes de transporte, instalaciones de almacenamiento y logística de la cadena de frío puede optimizar la eficiencia de la cadena de suministro, reducir los costos de transporte y minimizar las pérdidas postcosecha, reforzando la competitividad de los agroexportadores para acceder a los mercados globales.

4.1 Análisis inferencial

El análisis inferencial fue un tipo de análisis estadístico que permitió la inferencia o generalización de una muestra a una población más grande. Implicó el uso de datos de muestra para hacer predicciones, estimaciones o decisiones sobre una población. Este tipo de análisis fue fundamental en la investigación, ya que ayudó a los investigadores a extraer conclusiones que iban más allá de los datos específicos recopilados. El análisis inferencial generalmente implicó el uso de técnicas estadísticas como pruebas de hipótesis, intervalos de confianza y análisis de regresión para hacer inferencias sobre una población basándose en datos de muestra. Al aplicar el análisis inferencial, los investigadores pueden determinar la probabilidad de que existieran relaciones, diferencias o tendencias en la población estudiada.

4.1.1 Hipótesis específicas

Dimensión 1: El acceso a los mercados

A. Planteamiento de hipótesis

H0: El acceso a los mercados no se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

H1: El acceso a los mercados se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

B. Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

C. Prueba estadística: Coeficiente de Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - 1}$$

Donde:

r_s = Correlación de rango de Spearman

d = la diferencia entre los rangos de las variables correspondientes

n = número de observaciones

D. Cálculos

Tabla 32

Matriz de correlación: Obstáculos y Acceso a los mercados.

			V2 obstáculos	V1D1 Acceso
Rho de Spearman	V2 Obstáculos	Coeficiente de correlación	1,000	0,577**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
	V1D1 Acceso	Coeficiente de correlación	0,577**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	111	111

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

E. Conclusiones

1. El p-valor 0.000 fue menor al nivel de significación establecido 0,050 por lo tanto se rechazó la hipótesis nula, los datos de la muestra permitieron identificar que había evidencia de una correlación directa y significativa entre el acceso a los mercados (dimensión 1 de la Variable 1) y los

obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

2. Rho de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación. Los valores posibles van de -1 a 1. Los datos de la muestra han permitido determinar una correlación de 0.577 lo que representa una correlación positiva media.

Dimensión 2: La propiedad intelectual

Planteamiento de hipótesis

H0: La propiedad intelectual no se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

H1: La propiedad intelectual se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

B. Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

C. Prueba estadística: Coeficiente de Spearman

Donde:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - 1}$$

r_s = Correlación de rango de Spearman

d = la diferencia entre los rangos de las variables correspondientes

n = número de observaciones

D. Cálculos

Tabla 33

Matriz de correlación: Obstáculos y Propiedad intelectual.

			V2 Obstáculos	V1D2 Propiedad
Rho de Spearman	V2 Obstáculos	Coefficiente de correlación	1,000	0,559**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	111	111
	V1D2 Propiedad	Coefficiente de correlación	0,559**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	111	111

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

E. Conclusiones

1. El p-valor 0.000 es menor al nivel de significación establecido 0,050 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, los datos de la muestra permiten identificar que existe evidencia de una correlación directa y significativa entre la propiedad intelectual (dimensión 2 de la Variable 1) con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
2. Rho de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación. Los valores posibles van de -1 a 1. Los datos de la muestra han permitido determinar una correlación de 0.559 lo que representa una correlación positiva media.

Dimensión 3: La competitividad**A. Planteamiento de hipótesis**

H0: La competitividad no se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

H1: La competitividad se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

B. Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

C. Prueba estadística: Coeficiente de Spearman

Donde:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - 1}$$

r_s = Correlación de rango de Spearman

d = la diferencia entre los rangos de las variables correspondientes

n = número de observaciones

D. Cálculos

Tabla 34

Matriz de correlación: Obstáculos y Competitividad.

			V2 Obstáculos	V1D3 Competitividad
Rho de Spearman	V2 Obstáculos	Coefficiente de correlación	1,000	0,601**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	111	111
	V1D3 Competitividad	Coefficiente de correlación	0,601**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	111	111

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

E. Conclusiones

1. El p-valor 0.000 es menor al nivel de significación establecido 0,050 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, los datos de la muestra permiten identificar que existe evidencia de una correlación directa y significativa entre la competitividad (dimensión 3 de la Variable 1) con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
2. Rho de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación. Los valores posibles van de -1 a 1. Los datos de la muestra han permitido

determinar una correlación de 0.601 lo que representa una correlación positiva media.

Dimensión 4: El cumplimiento de normas

A. Planteamiento de hipótesis

H0: El cumplimiento de normas no se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

H1: El cumplimiento de normas se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

B. Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

C. Prueba estadística: Coeficiente de Spearman

Donde:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - 1}$$

r_s = Correlación de rango de Spearman

d = la diferencia entre los rangos de las variables correspondientes

n = número de observaciones

D. Cálculos

Tabla 35

Matriz de correlación: Obstáculos y Cumplimiento de normas.

			V2 Obstáculos	V1D4 Cumplimento
Rho de Spearman	V2Obstaculos	Coefficiente de correlación	1,000	0,565**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	111	111
	V1D4Cumplimento	Coefficiente de correlación	0,565**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	111	111

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

E. Conclusiones

1. El p-valor 0.000 es menor al nivel de significación establecido 0,050 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, los datos de la muestra permiten identificar que existe evidencia de una correlación directa y significativa entre la competitividad (dimensión 4 de la Variable 1) con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
2. Rho de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación. Los valores posibles van de -1 a 1. Los datos de la muestra han permitido determinar una correlación de 0.565 lo que representa una correlación positiva regular.

4.1.2 Hipótesis principal

A. Planteamiento de hipótesis

H0: Los desafíos no se relacionan significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

H1: Los desafíos se relacionan significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.

B. Nivel de significación: $\alpha = 0.05$

C. Prueba estadística: Coeficiente de Spearman

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n^3 - 1}$$

Donde:

r_s = Correlación de rango de Spearman

d = la diferencia entre los rangos de las variables correspondientes

n = número de observaciones

D. Cálculos

Tabla 36

Matriz de correlación: Desafíos y Obstáculos.

			Desafíos	Obstáculos
Rho de Spearman	Desafíos	Coeficiente de correlación	1,000	0,667**
		Sig. (bilateral)	.	0,000
		N	111	111
	Obstáculos	Coeficiente de correlación	0,667**	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000	.
		N	111	111

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

E. Conclusiones

1. El p-valor 0.000 es menor al nivel de significación establecido 0,050 por lo tanto se rechaza la hipótesis nula, los datos de la muestra permiten identificar que existe evidencia de una correlación directa y significativa entre la variable 1 desafíos con la variable 2 obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.
2. Rho de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación. Los valores posibles van de -1 a 1. Los datos de la muestra han permitido

determinar una correlación de 0.667 lo que representa una correlación positiva regular.

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

1. Dado que $p\text{-valor} = 0.000$, se demuestra que el acceso a mercados está significativamente relacionado con las barreras a las exportaciones agrícolas peruanas en el marco del Tratado de Libre Comercio Perú-Panamá. El valor del coeficiente de Spearman es 0,577, mostrando una correlación positiva moderada. Estos resultados están respaldados por la investigación de Chávez (2023), quien considera la falta de conocimiento del potencial de los mercados de exportación y de las oportunidades extranjeras como una barrera del conocimiento que debe tomarse más en serio.

2. Dado que $p\text{-valor} = 0.000$, se demuestra que los derechos de propiedad intelectual están significativamente relacionados con barreras a la exportación de productos agrícolas peruanos en el marco del Tratado de Libre Comercio Perú-Panamá. El valor del coeficiente de Spearman es 0,559, lo que indica una correlación positiva moderada. Así lo explica Castro (2018) quien explica que, así como una marca protege un signo o símbolo asociado a actividades comerciales, una patente protege el desarrollo de una invención o innovación en forma de un nuevo producto o proceso, el mejoramiento de variedades vegetales. Constituyen derechos de propiedad con efecto territorial, otorgados por el Estado (Indecopi en Perú) a quien crea, descubre y explota variedades vegetales específicas.

3. Dado que $p\text{-valor} = 0.000$, se demuestra que la competitividad está significativamente relacionada con los obstáculos a la exportación de productos agrícolas peruanos en el marco del Tratado de Libre Comercio Perú-Panamá. El valor del coeficiente de Spearman es 0,559, lo que indica una correlación positiva moderada. Estos resultados están respaldados por la investigación de Chávez (2023), quien considera la falta de

personal técnico extranjero y la insuficiente capacidad de producción de las empresas como una de las barreras de recursos más importantes. Esto significa que los exportadores deben trabajar juntos para mejorar la eficiencia y la coordinación de la producción y distribución de productos.

4. Dado que $p\text{-valor} = 0.000$, se demuestra que el cumplimiento de las normas laborales y ambientales se asocia significativamente con obstáculos a la exportación de productos agrícolas peruanos en el marco del Tratado de Libre Comercio Perú-Panamá. El valor del coeficiente de Spearman es 0,565, lo que indica una correlación positiva moderada. Estos resultados están respaldados por el estudio de Chávez (2023), quien extrajo conclusiones sobre las barreras procesales, identificando las barreras más importantes ante las dificultades logísticas y la documentación y procedimientos requeridos.

5. Dado que el valor $p = 0,000$, estos desafíos demuestran estar significativamente relacionados con las barreras a las exportaciones agrícolas peruanas en el marco del Tratado de Libre Comercio Perú-Panamá. El valor del coeficiente de Spearman es 0,667, mostrando una correlación positiva moderada. Estos resultados están respaldados por el estudio de Rodríguez (2021), quien concluyó que las barreras exportadoras que encuentran las empresas de la región son logísticas, financieras, intelectuales, económicas y socioculturales.

CONCLUSIONES

1. **Hipótesis específica 1:** Se concluyó una correlación positiva media entre el acceso a los mercados y los obstáculos a la agroexportación peruana en el TLC Perú-Panamá.
2. **Hipótesis específica 2:** Se concluyó una correlación positiva media entre la propiedad intelectual y los obstáculos a la agroexportación peruana en el TLC Perú-Panamá.
3. **Hipótesis específica 3:** Se concluyó una correlación positiva media entre la competitividad y los obstáculos a la agroexportación peruana en el TLC Perú-Panamá.
4. **Hipótesis específica 4:** Se concluyó una correlación positiva media entre el cumplimiento de normas laborales y ambientales y los obstáculos a la agroexportación peruana en el TLC Perú-Panamá.
5. **Hipótesis principal:** Se concluyó una correlación positiva media entre desafíos y los obstáculos a la agroexportación peruana en el TLC Perú-Panamá.

RECOMENDACIONES

Sobre la base de las conclusiones presentadas, se proponen las siguientes recomendaciones para fortalecer la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá:

1. Mejorar la estrategia de acceso a los mercados: Se recomienda mejorar las iniciativas de acceso a los mercados para las agroexportaciones peruanas en el TLC Perú-Panamá, explorando nuevas oportunidades, reduciendo barreras comerciales y promoviendo las exportaciones para superar obstáculos agrícolas.
2. Medidas de protección de la propiedad intelectual: La protección de la propiedad intelectual puede haber ayudado a superar los obstáculos a las exportaciones peruanas. Fortalecer las leyes de patentes, marcas y derechos de autor en el TLC podría reducir barreras comerciales y salvaguardar activos intelectuales.
3. Promover la Competitividad: Promover la competitividad a través de desarrollo de capacidades, innovación y eficiencia puede mitigar los obstáculos a las agroexportaciones peruanas. Invertir en tecnología y habilidades podría mejorar la posición de los productos agrícolas peruanos en el mercado internacional.
4. Estrategias de Cumplimiento Sostenible: El cumplimiento de normas laborales y ambientales influye en los obstáculos a la exportación. Desarrollar estrategias sostenibles que equilibren estas normas con los requisitos comerciales podría haber ayudado a cumplir responsabilidades sin crear barreras excesivas a las exportaciones.
5. Enfoque holístico para abordar los desafíos: Para superar los obstáculos a las exportaciones, era crucial adoptar un enfoque integral que incluyera acceso a mercados, propiedad intelectual, competitividad y cumplimiento de normas. La colaboración entre

formuladores de políticas y partes interesadas habría sido esencial para desarrollar estrategias que promuevan el comercio agrícola sostenible en el TLC Perú-Panamá. Implementar estas recomendaciones habría ayudado a superar obstáculos y crear un entorno favorable para los agroexportadores peruanos en el TLC Perú-Panamá, mejorando la sostenibilidad y competitividad de las exportaciones agrícolas en el mercado global.

FUENTES DE INFORMACIÓN

11 Años del TLC Perú-Panamá: ¿cómo nos fue en los primeros meses de 2023? (s. f.).

COMEXPERU - Sociedad de Comercio Exterior del Perú.

<https://www.comexperu.org.pe/articulo/11-anos-del-tlc-peru-panama-como-nos-fue-en-los-primeros-meses-de-2023>

146528105-TLC-Peru-Panama-Ppt.ppt. (2022, 12 diciembre). [Diapositivas]. SlideShare.

<https://es.slideshare.net/slideshow/146528105tlcperupanamapptppt/254862690>

Acuerdo de Libre Comercio Perú – Panamá. (s. f.). En Ministerio de Comercio y Turismo.

Recuperado 16 de julio de 2024, de https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/En_Vigencia/Panama/inicio.html

Acuerdo de Promoción Comercial entre la República de Colombia y Estados Unidos de

América. (s. f.). Ministerio de comercio, industria y turismo. Recuperado 5 de mayo de 2023. Recuperado de: <https://www.tlc.gov.co/acuerdos/vigente/acuerdo-de-promocion-comercial-estados-unidos/1-antecedentes/resumen-del-acuerdo>

Airpharm. (2023, 20 marzo). Importar y exportar: claves para el comercio internacional.

Airpharm Logistics. <https://airpharm.com/blog/importar-y-exportar-claves-para-el-comercio-internacional/>

Arias, A. S. (2024, 26 marzo). Arancel - Qué es, para qué sirven y qué tipos hay.

Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/arancel.html>

Arias, J. A. N. (2023, 16 febrero). Cadena de valor sector Agrícola: cómo mejorar los

canales de distribución. <https://increnta.com/insights/cadena-de-valor-sector-agricola/>

Banco Central de Reserva del Perú (2017). Cobre: Evolución reciente y potencial de desarrollo. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Moneda/moneda-171/moneda-171-05.pdf>

Banco Central de Reserva del Perú (s.f). Glosario de Término Económicos. Recuperado de: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/v.html>

Calderón, C. (19 de octubre 2017). Infraestructura en cadenas agrícolas de exportación.

Cárdenas, C. (2017). Análisis del impacto del TLC entre Perú y Panamá en la agroindustria peruana. https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/14920/giron_bolarte_calidad_agroindustriA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Castro, M. (2018) Agroexportación y el potencial de los certificados. Revista COMEX PERÚ. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/revista/setiembre2018/mobile/index.html#p=18>

CEPAL (2013). Comercio internacional y desarrollo inclusivo – construyendo sinergias. Recuperado de: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/27975/3/S2012927.pdf>

Chávez, A. (2023) Impacto de las barreras a la exportación en el desarrollo de pymes agroexportadoras peruanas (Licenciatura). Universidad de Lima. https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/19270/T018_71558903_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Clavijo, C. (2023, 20 enero). Competitividad empresarial: qué es, importancia, tipos y ejemplos. <https://blog.hubspot.es/sales/competitividad-empresarial>

- Comex Perú. (05 de Mayo de 2023) 11 años del TLC Perú – Panamá.
<https://www.comexperu.org.pe/articulo/11-anos-del-tlc-peru-panama-como-nos-fue-en-los-primeros-meses-de-2023>
- Cortes, D. (2023, 7 noviembre). ¿Qué es el comercio internacional? | 2024. Maestrías y MBA. <https://www.cesuma.mx/blog/que-es-el-comercio-internacional.html>
- Delgado, V. (17 de Junio de 2020). Innovaciones tecnológicas agrícolas.
- Desafíos en el canal de Panamá y su impacto en las agroexportaciones peruanas. (2024, 28 enero). Fresh Fruit - Expertos En Inteligencia Comercial.
<https://freshfruit.pe/2024/01/28/desafios-en-el-canal-de-panama-y-su-impacto-en-las-agroexportaciones-peruanas/>
- Flores, J. (2021). Impacto del TLC entre Perú y Panamá en la competitividad de la agroexportación peruana. <https://repositorio.lamolina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12996/4975/rozas-herrera-ana-judith.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Fran. (2023, 26 julio). Los Desafíos del Comercio Internacional y Cómo Superarlos - Escuela de Negocios | Cámara de Comercio de. Escuela de Negocios | Cámara de Comercio de Sevilla. <https://en.camaradesevilla.com/desafios-comercio-internacional/>
- Galvis, J. y Rodríguez, K. (2020) Influencia de una posible participación de Panamá en la Alianza del Pacífico (Licenciatura). ESUMER Instituto Universitaria.
<https://repositorio.esumer.edu.co/jspui/handle/esumer/2566>
- González, A. (2021). Desafíos y oportunidades para la agroexportación panameña en el marco del TLC con Perú. <https://ridda2.utp.ac.pa/bitstream/handle/123456789/11528/tesis-doctorado-Damaris-Cortes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Hernández R., Mendoza C. (2018). Metodología de la Investigación. México: McGraw-Hill. https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf
- Ignacio Sepúlveda. (24 de Setiembre de 2012). Obstáculo: La perspectiva empresarial. https://www.oas.org/cip/docs/documentos_importantes/PresentacionesIxtapa/foncerrada.pdf
- Ipe, C. (2020, 20 octubre). *Barreras no arancelarias* | Instituto Peruano de Economía. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/barreras-no-arancelarias/>
- Ipe. (2023, 24 agosto). Las agroexportaciones, un caso de desarrollo económico y social. Instituto Peruano de Economía. <https://www.ipe.org.pe/portal/las-agroexportaciones-un-caso-de-desarrollo-economico-y-social/>
- IPE2024 (21 de noviembre 2022). Las agroexportaciones, un caso de desarrollo económico y social. <https://www.ipe.org.pe/portal/las-agroexportaciones-un-caso-de-desarrollo-economico-y-social/>
- Irene Llamas. (21 de Mayo de 2021). ¿En qué consiste la Política comercial? Recuperado de: <https://stockagile.com/blog/politica-comercial/>
- Jiménez, L. y Daconte, T. (2013) Análisis de las relaciones comerciales entre Colombia y Panamá en el marco de un tratado de Libre Comercio. Recuperado de: <https://repositorio.unicartagena.edu.co/bitstream/handle/11227/1216/TESIS%20presentacion%20cd%20final.pdf;jsessionid=eb1a87eede8346940d3ac78bed79715c?sequence=1>

- Laurence Helfer Consultor. (09 de Julio de 2021). Derechos de Propiedad Intelectual sobre variedades Vegetales. https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/legal/docs/lpo31-s.pdf
- Mones, M. (16 de abril de 2023). ¿Qué es importar? Empieza a importar productos. https://www.comercioyaduanas.com.mx/comoimportar/comopuedoimportar/que-es-importar/#google_vignette
- Obstáculos Técnicos al Comercio OTC | MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (s. f.). <https://www.mincit.gov.co/minindustria/estrategia-transversal/regulacion/obstaculos-tecnicos-al-comercio-otc>
- OMC Organización Mundial del Comercio. Obstáculos técnicos al comercio. https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tbt_s/tbt_s.htm
- Ortega, C. (2023). ¿Qué es una entrevista mixta? Question Pro. <https://www.questionpro.com/blog/es/entrevista-mixta/>
- Porter, M. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. Vergara. Buenos Aires. Argentina. https://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/1%C2%BA_%20jornada/2.%20lectura%20complementaria/1.%20ser%20competitivo%20-%20michael%20e.%20porter%20cap.%206.pdf
- Prioridades de México en las negociaciones para la modernización del Tratado de Libre Comercio de América del Norte. (2017, agosto). Gobierno de Mexico. <https://www.gob.mx/se/articulos/prioridades-de-mexico-en-las-negociaciones-para-la-modernizacion-del-tratado-de-libre-comercio-de-america-del-norte?idiom=es>

- Rodríguez, J. (2021) Barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en la región La Libertad, año 2019 (Licenciatura). <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/28532/Rodriguez%20Rodriguez%2c%20Joseph%20Rodrigo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas, L. (2018). Desafíos y oportunidades de la agroexportación panameña en el contexto del TLC con Perú. <https://rida2.utp.ac.pa/bitstream/handle/123456789/11528/tesis-doctorado-Damaris-Cortes.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- San José. (19 de Noviembre 2015). Los mercados mayoristas de productos agrícolas. <https://iica.int/es/prensa/noticias/los-mercados-mayoristas-de-productos-agr%25C3%25ADcolas-se-enfrentan-al-reto-de-la-innovaci%25C3%25B3n>
- Sánchez, M. (2020). Análisis de la agroexportación en el contexto del TLC entre Perú y Panamá. <https://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/3870/PEREZ%20Y%20SULLUCHUCO%20MAESTRIA%202019.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- SICE: Acuerdos de Libre Comercio: Tratado de Libre Comercio entre Panamá y Perú. http://www.sice.oas.org/Trade/PAN_PER_FTA_s/Text_PAN_PER_s.asp
- SUBREI Subsecretaría de Relaciones Económicas Internacionales. (s. f.). Default. <https://www.subrei.gob.cl/>
- TLC: Tratado de Libre Comercio Descartes. (s. f.).
- Velasco, R. (2020, 02 junio) *Certificación de productos*. LI-C Certification. Recuperado de: <https://li-c.com.pe/certificacion-de-producto/>
- Westreicher, G. (2022, 24 noviembre). Exportador. Economipedia. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/exportador.html>

Ximena Olmos. (15 de Diciembre de 2019). La Sostenibilidad Social en El Comercio Internacional. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/c84889c0-2bc4-4a20-8902-c01f337101b5/content>

Anexo 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA	TÉCNICAS	POBLACIÓN
<p>PG: ¿De qué manera los desafíos se relacionan con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá?</p> <p>PE1: ¿De qué manera el acceso a los mercados se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá??</p> <p>PE2: ¿De qué manera la propiedad intelectual se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá?</p> <p>PE3 ¿De qué manera la competitividad se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá?</p> <p>PE4: ¿De qué manera el cumplimiento de normas laborales y ambientales se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá?</p>	<p>OG: Determinar de qué manera los desafíos se relacionan con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>OE1: Determinar de qué manera el acceso a los mercados se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>OE2: Determinar de qué manera la propiedad intelectual se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>OE3: Determinar de qué manera la competitividad se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>OE4: Determinar de qué manera el cumplimiento de normas laborales y ambientales se relaciona con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p>	<p>HG: Los desafíos se relacionan significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>HE1: El acceso a los mercados se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>HE2: La propiedad intelectual se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>HE3: La competitividad se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p> <p>HE4: El cumplimiento de normas laborales y ambientales se relaciona significativamente con los obstáculos de la agroexportación peruana en el marco del TLC Perú-Panamá.</p>	<p>Variable 1: Desafíos del TLC Perú-Panamá</p> <p>Variable 2: Obstáculos del TLC Perú-Panamá</p>	<p>MÉTODO: Inductivo</p> <p>ENFOQUE: Cuantitativo</p> <p>Tipo: Basada</p> <p>NIVEL: Correlacional</p> <p>DISEÑO: No Experimental,</p> <p>ANÁLISIS DE DATOS: Análisis de fiabilidad Análisis de normalidad Análisis descriptivo Análisis inferencial</p>	<p>TÉCNICA: Encuesta</p> <p>INSTRUMENTO: Cuestionario a Profesionales en Negocios Internacionales</p> <p>VALIDEZ: Juicio de expertos</p>	<p>POBLACIÓN: Todos los profesionales en negocios internacionales expertos en agroexportaciones desde Perú hacia Panamá durante los años 2011-2022.</p>

Anexo 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	ITEM	NIVELES	ESCALA
Variable 1: DESAFÍOS DEL TLC PERÚ- PANAMÁ	Un desafío para el funcionamiento de un tratado de libre comercio (TLC) puede definirse como una dificultad que debe superarse para lograr los objetivos de dicho acuerdo	Los desafíos serán registrados a través de 4 dimensiones	Acceso a mercados	1 - 3		Ordinal
			Propiedad intelectual	4 - 6		
			Competitividad	7 - 9		
			Cumplimiento	10 - 12		
Variable 2: OBSTÁCULOS DEL TLC PERÚ- PANAMÁ	Los obstáculos para el funcionamiento de un tratado de libre comercio (TLC) son aquellos factores que dificultan la implementación y cumplimiento del acuerdo y, por lo tanto, pueden afectar la consecución de los objetivos del TLC.	Los obstáculos serán registrados a través de 3 dimensiones	Las barreras arancelarias y no arancelarias	1 - 3		Ordinal
			Los desacuerdos en cuanto a la interpretación y aplicación del acuerdo	4 - 6		
			Los obstáculos de naturaleza administrativa y logística.	7 - 9		

Anexo 3: MODELO DE ENCUESTA

Variable 1: DESAFIOS AGROEXPORTACIÓN PERÚ-PANAMÁ

Dimensión 1: Acceso a los mercados

1. El TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño, que tiene una alta demanda de frutas y verduras frescas.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

2. Sin embargo, la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

3. Además, el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

4. Las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Dimensión 2: Propiedad intelectual

5. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

6. Sin embargo, la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

7. El alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

8. La cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Dimensión 3: Competitividad:

9. El TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

10. Sin embargo, la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

11. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

12. El tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Dimensión 4: Cumplimiento

13. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

14. Sin embargo, la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

15. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

16. El tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Variable 2: OBSTACULOS AGROEXPORTACIÓN PERÚ-PANAMÁ

Dimensión 1: Las barreras arancelarias y no arancelarias

17. Las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas o reglamentos técnicos.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

18. Las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

19. El TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

20. Sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Dimensión 2: Los desacuerdos en cuanto a la interpretación y aplicación del acuerdo

21. Al implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

22. Estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

23. En el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

24. Para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Dimensión 3: Los obstáculos de naturaleza, administrativa y logística

25. Los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

26. Además, los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

27. Los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

28. Para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.

Nunca () Casi nunca () A veces () Casi siempre () Siempre ()

Anexo 4: FORMATO DE VALIDACIÓN POR EL JUICIO DE EXPERTOS

Título de la investigación: DESAFÍOS Y OBSTACULOS DE LA AGROEXPORTACIÓN PERUANA EN EL MARCO DEL TLC PERÚ-PANAMÁ, 2011-2022

Instrucciones: Para validar el Instrumento debe colocar en el casillero de los criterios: suficiencia, claridad, coherencia y relevancia, el número que corresponda, según su evaluación basad en la presente rúbrica.

RÚBRICA PARA LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL JUICIO DE EXPERTOS

Criterios	Escala de valoración			
	1	2	3	4
1.SUFICIENCIA: Los ítems que pertenecen a una misma dimensión o indicador son suficientes para obtener la medición de ésta.	Los ítems no son suficientes para medir la dimensión o indicador.	Los ítems miden algún aspecto de la dimensión o indicador, pero no corresponden a la dimensión total.	Se deben incrementar algunos ítems para poder evaluar la dimensión o indicador completamente.	Los ítems son suficientes.
2. CLARIDAD: El ítem se comprende fácilmente, es decir su sintáctica y semántica son adecuadas.	El ítem no es claro.	El ítem requiere varias modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
3. COHERENCIA: El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación tangencial con la dimensión o indicador.	El ítem tiene una relación regular con la dimensión o indicador que está midiendo	El ítem se encuentra completamente relacionado con la dimensión o indicador que está midiendo.
4. RELEVANCIA: El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión o indicador.	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que éste mide.	El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Fuente: Adaptado de:

www.humana.unal.co/psicometria/files/7113/8574/5708/articulo3_juicio_de_experto_27-36.pdf

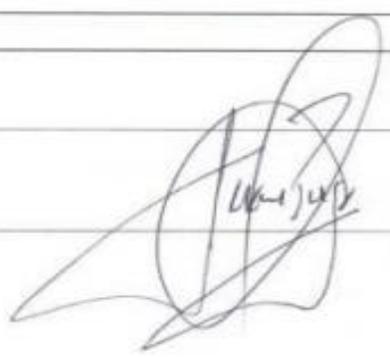
Lima, 28 de octubre del 2022

Validador Nº 1

Nombre del Instrumento:	Cuestionario a Especialistas en Comercio Exterior				
Autores del Instrumento	Bach. Eduardo Miguel Farfán Machahua				
Variable:	V1: Desafíos Agroexportación Perú-Panamá				
Población:	Todo especialista en Comercio Exterior				
D1: ACCESO A LOS MERCADOS	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
1. El TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño, que tiene una alta demanda de frutas y verduras frescas.	4	4	4	4	
2. Sin embargo, la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados	4	4	4	4	
3. Además, el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.	4	4	4	4	
4. Las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño	4	4	4	4	
D2: PROPIEDAD INTELECTUAL					
5. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países	4	4	4	4	
6. Sin embargo, la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.	4	4	4	4	
7. El alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC	4	4	4	4	
8. La cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual	4	4	4	4	

D3: COMPETITIVIDAD					
9. El TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.	4	4	4	4	
10. Sin embargo, la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.	4	4	4	4	
11. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.	4	4	4	4	
12. El tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.	4	4	4	4	
D4: CUMPLIMIENTO					
13. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.	4	4	4	4	
14. Sin embargo, la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.	4	4	4	4	
15. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.	4	4	4	4	
16. El tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.	4	4	4	4	

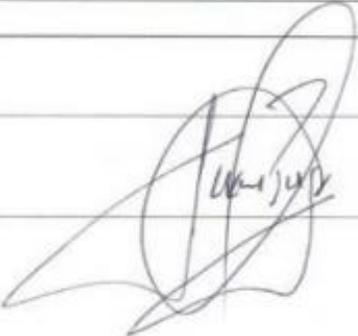
OPINIÓN SOBRE APLICACIÓN:

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

Nombre del Instrumento	Cuestionario a Especialistas en Comercio Exterior				
Autores del Instrumento	Bach. Eduardo Miguel Farfán Machahua				
Variable:	V2: Obstáculos Agroexportación Perú-Panamá				
Población:	Todo especialista en Comercio Exterior				
D1: LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
1. Las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas o reglamentos técnicos	4	4	4	4	
2. Las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados	4	4	4	4	
3. TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo	4	4	4	4	
4. Sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.	4	4	4	4	
D2: DESACUERDOS EN CUANTO A LA INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DEL ACUERDO					
5. Al implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones	4	4	4	4	
6. Estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.	4	4	4	4	
7. En el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.	4	4	4	4	
8. Para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.	4	4	4	4	

D3: REALIZACIÓN PERSONAL					
9. Los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno	4	4	4	4	
10. Además, los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.	4	4	4	4	
11. Los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.	4	4	4	4	
12. Para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.	4	4	4	4	

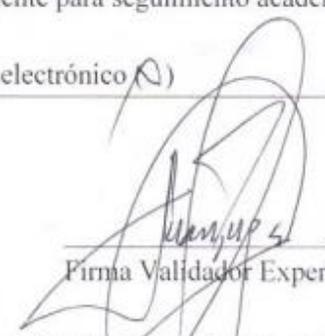
OPINIÓN SOBRE APLICACIÓN:

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	RUGO POMAREDA, JUAN JOSÉ
Sexo:	Hombre (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Profesión:	ADMINISTRACIÓN
Grado académico¹	Licenciado () Maestro () Doctor (<input checked="" type="checkbox"/>)
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más (<input checked="" type="checkbox"/>)
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico (<input checked="" type="checkbox"/>)


Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Validador Nº 2

Nombre del Instrumento:	Cuestionario a Especialistas en Comercio Exterior				
Autores del Instrumento	Bach. Eduardo Miguel Farfán Machahua				
Variable:	VI: Desafíos Agroexportación Perú-Panamá				
Población:	Todo especialista en Comercio Exterior				
D1: ACCESO A LOS MERCADOS	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
1. El TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño, que tiene una alta demanda de frutas y verduras frescas.	4	4	4	4	
2. Sin embargo, la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados	4	4	4	4	
3. Además, el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.	4	4	4	4	
4. Las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño	4	4	4	4	
D2: PROPIEDAD INTELECTUAL					
5. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países	4	4	4	4	
6. Sin embargo, la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.	4	4	4	4	
7. El alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC	4	4	4	4	
8. La cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual	4	4	4	4	

D3: COMPETITIVIDAD				
9. El TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.	4	4	4	4
10. Sin embargo, la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.	4	4	4	4
11. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.	4	4	4	4
12. El tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.	4	4	4	4
D4: CUMPLIMIENTO				
13. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.	4	4	4	4
14. Sin embargo, la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.	4	4	4	4
15. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.	4	4	4	4
16. El tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.	4	4	4	4

OPINIÓN SOBRE APLICACIÓN:

Firma de validador experto	
-----------------------------------	--

TABLA N° 2

Nombre del Instrumento	Cuestionario a Especialistas en Comercio Exterior				
Autores del Instrumento	Bach. Eduardo Miguel Farfán Machahua				
Variable:	V2: Obstáculos Agroexportación Perú-Panamá				
Población:	Todo especialista en Comercio Exterior				
D1: LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
1. Las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas o reglamentos técnicos	4	4	4	4	
2. Las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados	4	4	4	4	
3. TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo	4	4	4	4	
4. Sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.	4	4	4	4	
D2: DESACUERDOS EN CUANTO A LA INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DEL ACUERDO					
5. Al implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones	4	4	4	4	
6. Estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.	4	4	4	4	
7. En el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.	4	4	4	4	
8. Para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.	4	4	4	4	

D3: REALIZACIÓN PERSONAL					
9. Los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno	4	4	4	4	
10. Además, los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.	4	4	4	4	
11. Los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.	4	4	4	4	
12. Para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.	4	4	4	4	

OPINIÓN SOBRE APLICACIÓN:

Firma de validador experto	
----------------------------	--

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Velit Romero Maria Rosario
Sexo:	Hombre () Mujer <input checked="" type="checkbox"/>
Profesión:	Contador Público
Grado académico¹	Licenciado () Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 <input checked="" type="checkbox"/> De 16 a 20 () De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
Nº telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

Validador N° 3

TABLA N° 1

Nombre del Instrumento:	Cuestionario a Especialistas en Comercio Exterior				
Autores del Instrumento	Bach. Eduardo Miguel Farfán Machahua				
Variable:	V1: Desafíos Agroexportación Perú-Panamá				
Población:	Todo especialista en Comercio Exterior				
D1: ACCESO A LOS MERCADOS	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
1. El TLC Perú-Panamá ha creado nuevas oportunidades para que los agroexportadores peruanos accedan al mercado panameño, que tiene una alta demanda de frutas y verduras frescas.	4	4	4	4	
2. Sin embargo, la falta de infraestructura y apoyo logístico en ambos países sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores accedan a los mercados	4	4	4	4	
3. Además, el TLC no ha abordado el tema de las barreras no arancelarias, como las medidas sanitarias y fitosanitarias, que dificultan el acceso al mercado de los agroexportadores.	4	4	4	4	
4. Las diferencias culturales entre ambos países también plantean un desafío para que los agroexportadores accedan al mercado panameño	4	4	4	4	
D2: PROPIEDAD INTELECTUAL					
5. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre la protección de los derechos de propiedad intelectual, que tienen como objetivo fomentar la innovación y la creatividad en ambos países	4	4	4	4	
6. Sin embargo, la falta de conocimiento y conciencia sobre los derechos de propiedad intelectual entre los agroexportadores peruanos sigue siendo un desafío importante.	4	4	4	4	
7. El alto costo de proteger la propiedad intelectual también dificulta que los pequeños y medianos agroexportadores cumplan con las disposiciones del TLC	4	4	4	4	
8. La cuestión de la piratería y la falsificación en ambos países también plantea un desafío para la protección de los derechos de propiedad intelectual	4	4	4	4	

D3: COMPETITIVIDAD				
9. El TLC Perú-Panamá ha aumentado la competencia en el sector agroexportador, lo que ha llevado a una mayor necesidad de que los agroexportadores peruanos mejoren su competitividad.	4	4	4	4
10. Sin embargo, la falta de acceso a financiamiento y tecnología sigue siendo un desafío importante para que los agroexportadores mejoren su competitividad.	4	4	4	4
11. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta que los agroexportadores sigan siendo competitivos en el mercado.	4	4	4	4
12. El tema de las prácticas comerciales ilegales como el dumping y los subsidios en ambos países también plantea un desafío para la competitividad de los agroexportadores peruanos.	4	4	4	4
D4: CUMPLIMIENTO				
13. El TLC Perú-Panamá incluye disposiciones sobre el cumplimiento de normas laborales y ambientales, que tienen como objetivo promover el desarrollo sostenible en ambos países.	4	4	4	4
14. Sin embargo, la falta de conciencia y capacidad entre los agroexportadores peruanos para cumplir con estas disposiciones sigue siendo un desafío importante.	4	4	4	4
15. El alto costo del cumplimiento de las disposiciones del TLC también dificulta la participación en el mercado de los pequeños y medianos agroexportadores.	4	4	4	4
16. El tema de la corrupción y la falta de transparencia en ambos países también plantea un desafío para el cumplimiento de las disposiciones del TLC.	4	4	4	4

OPINIÓN SOBRE APLICACIÓN:

Firma de validador experto

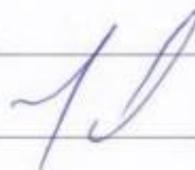


TABLA N° 2

Nombre del Instrumento	Cuestionario a Especialistas en Comercio Exterior				
Autores del Instrumento	Bach. Eduardo Miguel Farfán Machahua				
Variable:	V2: Obstáculos Agroexportación Perú-Panamá				
Población:	Todo especialista en Comercio Exterior				
D1: LAS BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
1. Las barreras arancelarias se refieren a impuestos o derechos impuestos a los bienes importados, mientras que las barreras no arancelarias son cualquier otra medida que restringe el comercio, como cuotas o reglamentos técnicos	4	4	4	4	
2. Las barreras arancelarias pueden encarecer los productos para los consumidores, mientras que las barreras no arancelarias pueden dificultar que las empresas ingresen a nuevos mercados	4	4	4	4	
3. TLC Perú-Panamá tiene como objetivo reducir o eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los dos países, con el fin de promover el crecimiento económico y el desarrollo	4	4	4	4	
4. Sin embargo, algunas industrias aún pueden enfrentar importantes barreras al comercio debido a factores como la presión política o las diferencias culturales.	4	4	4	4	
D2: DESACUERDOS EN CUANTO A LA INTERPRETACIÓN Y APLICACIÓN DEL ACUERDO					
5. Al implementar un acuerdo comercial, puede haber desacuerdos sobre cómo se deben interpretar o aplicar ciertas disposiciones	4	4	4	4	
6. Estos desacuerdos pueden surgir entre diferentes agencias gubernamentales, empresas o incluso países.	4	4	4	4	
7. En el caso del TLC Perú-Panamá, ha habido algunas disputas sobre temas como derechos de propiedad intelectual y reglas de origen.	4	4	4	4	
8. Para abordar estos desacuerdos, es posible que los dos países necesiten entablar negociaciones o buscar la ayuda de terceros mediadores.	4	4	4	4	

D3: REALIZACIÓN PERSONAL					
9. Los agroexportadores pueden enfrentar una serie de obstáculos al intentar transportar sus productos desde Perú a Panamá, incluidas barreras naturales como el clima y el terreno	4	4	4	4	
10. Además, los obstáculos administrativos como los procedimientos aduaneros y los requisitos de documentación también pueden representar desafíos para los agroexportadores.	4	4	4	4	
11. Los obstáculos logísticos, como la infraestructura de transporte limitada o los altos costos de transporte, también pueden dificultar que los agroexportadores compitan en el mercado global.	4	4	4	4	
12. Para superar estos obstáculos, los agroexportadores pueden necesitar invertir en nuevas tecnologías o infraestructura, o trabajar con agencias gubernamentales para simplificar los procedimientos administrativos.	4	4	4	4	

OPINIÓN SOBRE APLICACIÓN:

Firma de validador experto



INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno (<input checked="" type="checkbox"/>) Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Cossio Corlen, Alfonso
Sexo:	Hombre (<input checked="" type="checkbox"/>) Mujer ()
Profesión:	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
Grado académico ¹	Licenciado () Maestro (<input checked="" type="checkbox"/>) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 (<input checked="" type="checkbox"/>) De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	AFIMOTOPS SCL
Cargo actual:	Gerente Gene.
Área de especialización	Servicios
N° telefónico de contacto	973819833
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono (<input checked="" type="checkbox"/>) Por correo electrónico ()


 Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.