UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR CON MENCION EN PUERTOS Y ADUANAS

ANALISIS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR

RAQUEL ELIZABETH BALCAZAR AÑASCO

COMPLEXIVO

MACHALA
2025

UNIVERSIDAD TÉCNICA DE MACHALA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

MAESTRÍA EN COMERCIO EXTERIOR CON MENCION EN PUERTOS Y ADUANAS

ANALISIS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR

RAQUEL ELIZABETH BALCAZAR AÑASCO

COMPLEXIVO

MACHALA
2025

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, Raquel Elizabeth Balcázar Añasco con 0703413500, declaro que el trabajo de "Análisis de la logística en puertos y su influencia en la competitividad en el comercio exterior", en opción al título de Magister en Comercio Exterior con mención en Puertos y Aduanas, es original y auténtico; cuyo contenido: conceptos, definiciones, datos empíricos, criterios, comentarios y resultados son de mi exclusiva responsabilidad.

Raquel Elizabeth Balcazar Añasco
0703413500

Machala, 2025/junio/14

ÍNDICE GENERAL

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA III

INTRODUCCION 1

DESARROLLO 3

Barreras no arancelarias 3

Clasificación de las barreras no arancelarias 4

Impacto de las barreras no arancelarias en el Comercio Exterior y la competitividad. 6

METODOLOGÍA 8

ANALISIS DE LOS RESULTADOS 8

CONCLUSIONES 10

BIBLIOGRAFÍA 12

ANEXOS 16

INTRODUCCION

En la última década, las barreras no arancelarias (BNA) se han consolidado como uno de los principales mecanismos de regulación del comercio internacional, especialmente en economías en desarrollo como Ecuador. Estas medidas, que abarcan regulaciones técnicas, requisitos de etiquetado, certificaciones, cuotas de importación y procedimientos aduaneros complejos, tienen como objetivo proteger la producción nacional y garantizar estándares de calidad. Sin embargo, también pueden dificultar el acceso de productos extranjeros a los mercados locales (Valencia , 2024). La implementación de estas barreras responde a objetivos tanto económicos como políticos, y su impacto, aunque menos visible, puede ser tan restrictivo como el de los aranceles tradicionales.

Las BNA representan obstáculos significativos que afectan el flujo de mercancías entre países. A diferencia de los aranceles, estas medidas no siempre son evidentes y pueden ser más difíciles de identificar y cumplir, lo que genera incertidumbre para las empresas que buscan expandir sus operaciones en mercados internacionales. Comprender estas barreras es esencial para desarrollar estrategias efectivas que permitan a las empresas navegar en un entorno comercial cada vez más restrictivo. (ALADI, 2020)

El impacto de las BNA en el comercio exterior puede ser considerable, afectando tanto a importadores como a exportadores. Para los países en desarrollo, estas barreras pueden limitar el acceso a mercados internacionales, obstaculizando la competitividad de sus productos (DRIP, 2021). Aunque los países que imponen tales restricciones lo hacen para proteger su industria local y fomentar el consumo interno, esta protección puede resultar contraproducente al elevar los precios para los consumidores y limitar la variedad de productos disponibles en el mercado. La globalización ha intensificado el impacto de las barreras comerciales, tanto arancelarias como no arancelarias, en las empresas exportadoras, subrayando su relevancia en sectores clave. (Jimenez et.al, 2024)

En América Latina, y particularmente en Ecuador, estas restricciones han sido identificadas como un obstáculo clave para el comercio intrarregional y global, incrementando los tiempos y costos logísticos, reduciendo la competitividad y limitando la variedad de productos disponibles para los consumidores. La falta de armonización regulatoria entre países amplifica estos efectos negativos, provocando desviaciones en los flujos comerciales y tensiones en las relaciones internacionales. Las BNA pueden limitar

el acceso de las importaciones a los mercados internacionales y generar distorsiones comerciales tanto regionales como globales. (Maldonado & Tonon, 2024)

El problema central de esta investigación se formula de la siguiente manera ¿Cómo afectan las barreras no arancelarias al comercio exterior de un país y cuáles son sus implicaciones en términos de competitividad, acceso a mercados y desarrollo económico? Para abordar esta cuestión, el objetivo de la investigación es analizar las barreras no arancelarias que impactan el comercio exterior en Ecuador y evaluar su efecto en la competitividad de las empresas ecuatorianas en el mercado internacional.

Los objetivos específicos de la presente investigación:

- ✓ Identificar y clasificar las principales barreras no arancelarias que enfrentan las empresas al intentar acceder a mercados internacionales.
- ✓ Investigar el efecto de las barreras no arancelarias en la competitividad de los productos nacionales frente a los productos importados en el comercio exterior.
- ✓ Analizar de qué manera las barreras no arancelarias influyen en las decisiones de importación y exportación de las empresas.
- ✓ Evaluar cómo las barreras no arancelarias afectan el volumen de comercio exterior y la competitividad de las empresas en el mercado global.

En este caso, la investigación se centrará en el análisis de las barreras no arancelarias que afectan el comercio exterior de Ecuador. Se abordarán principalmente las implicaciones de estas barreras en la competitividad de las empresas ecuatorianas y su acceso a los mercados internacionales, limitándose a productos agrícolas para mantener un enfoque concreto y manejable. La metodología adoptará un enfoque cuantitativo para evaluar el impacto económico y operativo de las BNA en el comercio exterior ecuatoriano.

DESARROLLO

Barreras no arancelarias

El acceso irrestricto al comercio internacional puede acarrear serias repercusiones para los países (Chávez & Lee, 2019). Esta apertura puede generar una dependencia excesiva de productos importados, lo que a su vez puede llevar a una disminución en la demanda de industrias nacionales que no pueden competir con la oferta extranjera. En casos extremos, la exportación de un único producto puede resultar en un colapso de la industria local si se interrumpe su comercio, lo que podría provocar el cierre de empresas y un aumento del desempleo. (Baena J. , 2019)

Ante esta situación, los gobiernos de América Latina consideran que implementar medidas proteccionistas es una estrategia viable para fomentar el consumo interno, proteger sectores clave y generar empleo, lo que podría resultar en una mejor especialización de productos y servicios en sus economías (Torres , 2017; Caballero et.al, 2021). Sin embargo, al restringir la entrada de productos competitivos, la industria nacional puede incrementar sus precios debido a un aumento de la demanda, lo que a su vez puede llevar a un aumento general de precios en el país. (Esteve et.al, 2020)

Las BNA han sido utilizadas a lo largo del tiempo para salvaguardar las industrias nacionales. Ejemplos de estas medidas incluyen regulaciones fitosanitarias y sanitarias, que buscan proteger la salud pública y la agricultura local de plagas y enfermedades que podrían ser introducidas por productos importados. Además, las Barreras Técnicas al Comercio (TBT) son comúnmente aplicadas por los gobiernos para establecer requisitos que los productos deben cumplir antes de ingresar al mercado, con el fin de proteger a los consumidores (Baena J. , 2019). La OMC introdujo en 2003 un enfoque más eficiente para estas regulaciones, buscando no solo proteger la economía nacional, sino también mejorar la calidad de vida de los ciudadanos. (Baena & Londoño, 2020)

Las BNA abarcan una variedad de mecanismos restrictivos al comercio, incluyendo limitaciones cuantitativas a las importaciones y listas de productos prohibidos. Se considera BNA cualquier medida, diferente a un arancel, que pueda incidir en el intercambio de bienes importados. Esta categoría incluye desde medidas sanitarias y fitosanitarias sin justificación razonable, hasta obstáculos técnicos que obligan a modificar las especificaciones de los productos importados. Este amplio espectro de medidas puede constituir una restricción comercial encubierta, caracterizada por una

discriminación arbitraria o injustificable hacia las importaciones. (Baena, 2018; Gómez, 2021)

Clasificación de las barreras no arancelarias

Las BNA se pueden clasificar en varias categorías, según el contexto del comercio internacional y las regulaciones que afectan a las empresas exportadoras

- **Medidas Sanitarias, Fitosanitarias y Obstáculos Técnicos al Comercio**

Los gobiernos imponen requisitos específicos que las importaciones deben cumplir en términos de seguridad, salud y calidad del producto. Estas normas buscan proteger la salud pública y la agricultura, asegurando que los productos importados no introduzcan plagas o enfermedades. Aunque son esenciales para la seguridad alimentaria, pueden representar un desafío significativo para los exportadores, ya que cumplir con estas regulaciones puede requerir inversiones considerables en infraestructura y tecnología. (Cedeño et.al, 2023)

- Normativas de salud y sanidad, así como estándares de calidad.
- Requisitos de seguridad y regulaciones industriales.
- Normas sobre embalaje y etiquetado, que incluyen marcas de fábrica y directrices del Servicio Nacional de Normalización (INEN).
- Regulaciones relacionadas con la publicidad y los medios de comunicación (Reyes, 2018).

- **Medidas Aduaneras, Valoración, Facilitación e Inspección**

Estas abarcan una amplia gama de procedimientos, muchos de los cuales son complejos y pueden causar retrasos y aumentar los costos en el movimiento de mercancías. Las barreras más comunes en este ámbito incluyen:

- Procedimientos de clasificación aduanera.
- Proceso de despacho aduanero.
- Prácticas de valoración aduanera.

- **Medidas de Defensa Comercial**

Estas medidas se implementan a menudo como un arancel adicional ad valorem, lo que significa que funcionan como un equivalente arancelario propio. Existen tres tipos principales de medidas de defensa comercial, siendo las más frecuentes:

- Medidas antidumping.
- Medidas compensatorias para subsidios.
- Salvaguardias.

- **Normativas de Calidad y Seguridad Alimentaria**:

Estas regulaciones establecen estándares que los productos deben cumplir para ser aceptados en el mercado. Si bien son necesarias para garantizar la calidad de los alimentos, pueden ser complicadas y costosas de cumplir, lo que puede afectar la competitividad de las empresas exportadoras, especialmente las pequeñas y medianas. (Acaro & Córdova, 2021)

- **Políticas Comerciales**:

Las políticas comerciales de los países importadores pueden influir en la imposición de barreras, ya sea como medidas de protección para la producción nacional o como represalias en disputas comerciales (Arteaga, 2023). La política comercial se refiere al conjunto de decisiones, estrategias y acciones adoptadas por un país o entidad gubernamental para regular y fomentar el comercio internacional de bienes, servicios y factores de producción. Busca objetivos económicos, políticos y sociales mediante la implementación de medidas comerciales como acuerdos comerciales, aranceles, OTC y BNA, subsidios y regulaciones, entre otras, para promover el desarrollo equitativo de la economía nacional y mejorar las relaciones con el mercado internacional. (Irwin, 2020)

El impacto de las BNA en la competitividad de las empresas ecuatorianas es un aspecto crucial que determina su desempeño en el comercio internacional. Estas barreras, que incluyen regulaciones sanitarias, requisitos técnicos, normas de calidad y procedimientos aduaneros, representan desafíos significativos para las compañías que buscan expandir sus mercados más allá de las fronteras nacionales.

En Ecuador, donde sectores como la agricultura, la manufactura y la agroindustria son fundamentales para la economía y las exportaciones, el cumplimiento de estas BNA a menudo implica costos adicionales y ajustes en los procesos productivos. Las empresas deben invertir en certificaciones, tecnología, infraestructura y capacitación para satisfacer las exigencias de los mercados internacionales, lo que puede afectar especialmente a las pequeñas y medianas empresas que cuentan con recursos limitados.

La complejidad y variabilidad de estas normativas en diferentes países generan incertidumbre y dificultan la planificación estratégica de las exportadoras ecuatorianas. La necesidad de adaptar productos, embalajes y etiquetados, así como de cumplir con estrictos controles sanitarios y fitosanitarios, puede ralentizar el ingreso de productos al mercado y reducir la competitividad en términos de precio y tiempo de entrega.

Sin embargo, superar estas barreras también puede representar una oportunidad para las empresas ecuatorianas. Al cumplir con altos estándares internacionales, no solo se garantiza la seguridad y calidad de los productos, sino que también se mejora la reputación y confianza de los consumidores globales, lo que puede traducirse en acceso a mercados más exigentes y la posibilidad de diversificar destinos comerciales.

Impacto de las barreras no arancelarias en el Comercio Exterior y la competitividad.

Las BNA han emergido como un factor crítico en la configuración del comercio internacional contemporáneo. A diferencia de los aranceles tradicionales, que son impuestos directos sobre las importaciones, las BNA abarcan una amplia gama de políticas y regulaciones que pueden restringir el flujo de bienes y servicios entre países. Estas medidas incluyen cuotas, licencias, normas técnicas, regulaciones sanitarias y fitosanitarias, entre otras. Si bien algunas de estas medidas se implementan con el objetivo legítimo de proteger la salud pública, el medio ambiente o la seguridad nacional, su aplicación puede tener efectos restrictivos en el comercio, generando costos adicionales y complejidad para las empresas**.** (Roca, 2017)

El impacto de las BNA en el comercio exterior es multifacético. Por un lado, pueden aumentar los costos de transacción al requerir que las empresas cumplan con estándares técnicos y sanitarios específicos de cada país. Esto puede ser especialmente problemático para las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que a menudo carecen de los recursos y la experiencia necesarios para navegar por la compleja red de regulaciones

internacionales. Por otro lado, las BNA pueden crear incertidumbre en el comercio al ser menos transparentes que los aranceles y estar sujetas a cambios frecuentes. Esta falta de previsibilidad puede disuadir a las empresas de invertir en mercados extranjeros y limitar el crecimiento del comercio internacional.

Un ejemplo claro de la incidencia de las BNA se observa en el sector agrícola. Las regulaciones sanitarias y fitosanitarias, diseñadas para prevenir la propagación de enfermedades y plagas, pueden actuar como barreras significativas para el comercio de productos agrícolas. Los países importadores a menudo exigen que los productos cumplan con estándares específicos de calidad e inocuidad, lo que puede requerir que los exportadores realicen pruebas costosas y obtengan certificaciones. El incumplimiento de estas regulaciones puede resultar en el rechazo de los envíos, generando pérdidas económicas para los exportadores. (Rubira & Morale, 2025)

Además de las regulaciones técnicas y sanitarias, las BNA también pueden adoptar la forma de medidas comerciales contingentes, como los derechos antidumping y las medidas compensatorias. Estas medidas se utilizan para proteger a las industrias nacionales de la competencia desleal de las importaciones, pero su aplicación puede tener efectos restrictivos en el comercio. Los derechos antidumping, por ejemplo, se imponen a las importaciones que se venden a precios inferiores a su valor justo de mercado, mientras que las medidas compensatorias se aplican a las importaciones que se benefician de subsidios gubernamentales. Si bien estas medidas pueden ser justificadas en ciertos casos, su uso excesivo puede crear barreras artificiales al comercio. (Roca, 2017)

Para mitigar el impacto negativo de las BNA, el gobierno ecuatoriano ha implementado diversas estrategias. Una de ellas es la elaboración de fichas por sector con información sobre las BNA que afectan a las exportaciones ecuatorianas no petroleras, incluyendo hojas de ruta para atender las preocupaciones del sector productivo. Estas acciones buscan apoyar al sector exportador ecuatoriano, que representa el 90% de las exportaciones no petroleras al mundo. (Espinosa, 2023)

Según el estudio de (Jimenez et.al, 2024), las BNA han incrementado los costos de cumplimiento para los exportadores ecuatorianos, lo que afecta su competitividad en otros mercados. Las empresas deben invertir en infraestructura y capacitación para cumplir con estas regulaciones, lo que puede ser especialmente desafiante para las pequeñas y medianas empresas (Díaz et.al, 2021)

Las regulaciones impuestas por países importadores pueden limitar el acceso de los productos ecuatorianos a mercados clave. Por ejemplo, las estrictas normativas fitosanitarias en mercados como Estados Unidos y la Unión Europea pueden resultar en la exclusión de productos nacionales, como el banano y el camarón, que son fundamentales para la economía ecuatoriana. Esto no solo afecta las oportunidades de exportación, sino que también puede llevar a una disminución en los ingresos de los productores locales. (Arteaga, 2023)

Según La capacidad de una organización para competir eficazmente puede ser el elemento clave que defina su éxito o fracaso. Para perdurar en el mercado, es fundamental superar a los competidores mediante el desarrollo de una ventaja competitiva que sea durable y se mantenga vigente a lo largo del tiempo.

METODOLOGÍA

La investigación sobre las barreras no arancelarias (BNA) en el comercio exterior requiere un enfoque metodológico cualitativas ya que se orienta hacia una comprensión detallada de situaciones particulares (Isea , 2024). Se propone un diseño descriptivo y correlacional para analizar la naturaleza de las BNA y su relación con el desempeño comercial. La metodología incluye un análisis documental exhaustivo de fuentes secundarias, la recopilación de datos normativos, encuestas a empresas y expertos del comercio internacional. Este enfoque busca identificar los tipos de BNA más comunes, su impacto en sectores económicos específicos y las percepciones de los actores sobre los costos y estrategias para superar estas barreras.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS

Las barreras no arancelarias (BNA) tienen un impacto significativo en las decisiones de importación y exportación de las empresas, afectando su capacidad para acceder a mercados internacionales y su competitividad. Estas barreras, que incluyen regulaciones sanitarias, fitosanitarias, técnicas y de calidad, requieren que las empresas inviertan recursos considerables para cumplir con los requisitos establecidos por los países importadores. Esto puede incluir la obtención de certificaciones y la adaptación de productos a normativas específicas, lo que lleva a las empresas a evaluar si los costos asociados justifican la entrada a un nuevo mercado. Si los costos son demasiado altos, es probable que decidan no exportar a ese país.

Además, las BNA pueden actuar como obstáculos que limitan el acceso a ciertos mercados. Por ejemplo, regulaciones estrictas sobre la calidad de productos alimenticios pueden excluir a empresas que no cumplen con esos estándares. Esto obliga a las empresas a reconsiderar sus estrategias de exportación, optando por mercados donde las regulaciones sean más favorables o donde tengan una mayor capacidad para cumplir con los requisitos. La capacidad de una empresa para adaptarse a las BNA influye directamente en su competitividad, ya que aquellas que logran cumplir con las normativas pueden diferenciarse de sus competidores, mientras que las que no lo hacen pueden perder oportunidades de negocio y ver afectada su reputación.

Finalmente, las BNA también influyen en las estrategias de entrada al mercado y en la percepción del riesgo asociado con la importación y exportación. Las empresas deben considerar no solo las oportunidades de venta, sino también las barreras que podrían enfrentar al evaluar un nuevo mercado. Esto puede llevar a decisiones estratégicas, como buscar socios locales con experiencia en cumplimiento normativo o adaptar productos a las demandas específicas del mercado. Además, la incertidumbre en las regulaciones puede hacer que las empresas sean más cautelosas, resultando en una menor diversificación de mercados y una dependencia excesiva de aquellos más accesibles. En este contexto, las BNA pueden impulsar la innovación, ya que las empresas que invierten en investigación y desarrollo para cumplir con las regulaciones pueden beneficiarse al ofrecer productos diferenciados que satisfacen las necesidades de los consumidores.

Las barreras no arancelarias (BNA) están adquiriendo una importancia creciente en el comercio internacional, impactando tanto el volumen de comercio como la competitividad de las empresas. Estas regulaciones incluyen medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias que pueden incrementar los costos y complicar el acceso a mercados, alterando las dinámicas comerciales. Las tendencias actuales en la regulación de BNA muestran un aumento en las regulaciones técnicas, un enfoque en la sostenibilidad, la digitalización del comercio electrónico y un incremento en la cooperación internacional para armonizar regulaciones. Sin embargo, el proteccionismo también ha llevado a la implementación de BNA más estrictas, lo que puede limitar las oportunidades para empresas extranjeras.

El impacto de las BNA en el futuro del comercio internacional y la competitividad empresarial es significativo. Las empresas deberán invertir más en cumplir con las

regulaciones, lo que puede afectar su rentabilidad, especialmente para las pequeñas y medianas empresas. A pesar de esto, las BNA también pueden crear oportunidades para aquellas empresas que logren adaptarse, permitiéndoles acceder a nuevos mercados. La innovación y la adaptación se vuelven cruciales, ya que las empresas que invierten en cumplir con las regulaciones pueden diferenciarse en el mercado. Sin embargo, las BNA pueden exacerbar las desigualdades entre países desarrollados y en desarrollo, lo que obliga a las empresas a reevaluar sus estrategias de entrada al mercado y considerar colaboraciones locales para mejorar su competitividad.

CONCLUSIONES

Las barreras no arancelarias (BNA) representan un desafío significativo para el comercio internacional, afectando tanto el volumen de comercio exterior como la competitividad de las empresas en el mercado global. Estas regulaciones, que abarcan aspectos técnicos, sanitarios, fitosanitarios y de calidad, pueden limitar el acceso a mercados internacionales y aumentar los costos de cumplimiento (Alvarado et.al, 2024). Como resultado, las empresas que no logran adaptarse a estas normativas pueden verse excluidas de oportunidades comerciales, lo que puede llevar a una disminución en sus exportaciones e importaciones y, en última instancia, afectar su rentabilidad.

La capacidad de las empresas para cumplir con las BNA es crucial para su competitividad en el mercado global. Aquellas que logran adaptarse y demostrar un compromiso con la calidad y la seguridad pueden diferenciarse de sus competidores, lo que les permite acceder a mercados más amplios y aumentar su participación en el comercio internacional. Sin embargo, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) a menudo enfrentan mayores dificultades para cumplir con estas regulaciones debido a la falta de recursos, lo que puede resultar en una concentración del mercado en manos de empresas más grandes y con mayores capacidades.

A pesar de los desafíos que presentan las BNA, también pueden impulsar la innovación y la adaptación dentro de las empresas. La necesidad de cumplir con regulaciones cambiantes puede llevar a las empresas a invertir en investigación y desarrollo, lo que les permite ofrecer productos diferenciados que satisfacen las necesidades de los consumidores. Además, la reevaluación de estrategias de entrada al mercado y la búsqueda de alianzas estratégicas pueden ayudar a las empresas a navegar mejor las BNA, mejorando su competitividad y abriendo nuevas oportunidades comerciales. En este

contexto, es fundamental que las empresas comprendan y gestionen eficazmente las BNA para maximizar su potencial en el comercio internacional.

BIBLIOGRAFÍA

Acaro, L., & Córdova, A. (2021). Evolución en las exportaciones de banano e impacto del desarrollo económico, provincia de El Oro 2011 - 2020, pre-pandemia, pandemia; aplicando series de tiempo. *Dominio De Las Ciencias, 7*(3), 1558–1577. doi:https://doi.org/10.23857/dc.v7i3.2074

ALADI. (2020). *Medidas no arancelarias.* Montevideo: Serie Fichas ALADI. Obtenido de https://www2.aladi.org/nsfaladi/estudios.nsf/5b189d44e520606803256aa7006aa4a9/908f74a2a19e8e64032586e200637f50/$FILE/05_MNA.pdf

Alvarado , M., Peña, H., Pereira, J., Valladares, E., & Mendez , M. (2024). Impacto de las barreras no arancelarias en las agroexportaciones de Latinoamérica (2018-2023). *Gaceta Científica, 10*(2), 64-75. doi:https://doi.org/10.46794/gacien.10.2.2187

Arteaga, S. (2023). Análisis de los factores que inciden en la competitividad de las exportaciones del banano ecuatoriano en el periodo 2021 – 2023. *"Tesis de grado".* UNIVERSIDAD LAICA VICENTE ROCAFUERTE DE GUAYAQUIL, Guayaquil, Ecuador. Obtenido de http://repositorio.ulvr.edu.ec/handle/44000/6469

Baena, J. (2018). Barreras arancelarias y no arancelarias como restricciones al comercio internacional. *Revista Venezolana de Gerencia, 23*(83), 543-562. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/290/29058775003/html/

Baena, J. (2019). La política de comercio exterior y las exportaciones colombianas. *Revista de Economía Institucional, 21*(41), 51–70. doi:https://doi.org/10.18601/01245996.v21n41.03.

Baena, J., & Londoño, A. (2020). Tariff barriers and non-tariff barriers: appraising Colombia's protectionism. *World Customs Journal, 14*(1), 71-94. doi:https://doi.org/10.55596/001c.116310

Caballero, A., Gardner, G., Moeller, E., Segura, S., & Nava, K. (2021). Regulaciones y restricciones no arancelarias: el impacto de la modificación del beneficio de la "carta de no comercialización" en empresas importadoras mexicanas. *Revista*

Academia & Negocios, 7(2), 139-154. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=9395426

Cedeño, L., Ibáñez, M., Mora, G., Robles, D., Rosero, S., & Calva, E. (2023). Creación de una microempresa para la elaboración y comercialización de cacao orgánico a base de Ishpingo con sabores de frutas autóctonas amazónicas para la ciudad de El Coca, en el año 2023. *"Tesis de grado".* Universidad Internacional del Ecuador, Quito, Ecuador. Obtenido de https://repositorio.uide.edu.ec/handle/37000/6360

Chávez, N., & Lee, P. (2019). Lo que el poder se llevó: la geoeconomía de los recursos energéticos entre China y América Latina. *Estado & comunes, revista de políticas y problemas públicos,, 2*(9), 211-227. doi:https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v2.n9.2019.126

Díaz, G., Quintana, M., & Fierro, D. (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal, 6*(1), 145-161. doi:https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465

DRIP. (25 de septiembre de 2021). *Barreras no arancelarias | Definición e implicaciones en el comercio exterior*. Obtenido de DRIP BLOG: https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/barreras-no-arancelarias

El Comercio. (25 de agosto de 2024). *Los aranceles cobrados por Ecuador bajaron*. Obtenido de El Comercio: https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/aranceles-cobrados-ecuador-bajaron.html

Espinosa, J. (2023). *005 MPCEIP-Identificación de Medidas No Arancelarias que afectan a las principales exportaciones del Ecuador.* Quito, Ecuador: Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www.produccion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2023/09/Identificacion-de-Medidas-No-Arancelarias-que-afectan-a-las-principales-exportaciones-del-Ecuador.pdf

Esteve, S., Gil, S., & Llorca, R. (2020). Does the GATT/WTO promote trade? After all, Rose was righ. *Review of World Economics, 156*(2), 377–405. doi:https://doi.org/10.1007/s10290-019-00367-w

Gómez, H. (2021). Las medidas de salvaguardia en la Comunidad Andina. *Revista Derecho Público Económico, 1*(1), 45-68. doi:https://doi.org/10.18259/dpe.2021004

Irwin, D. (2020). Trade Policy in American Economic History. *Annual Review of Economics, 12*, 23-44. doi:https://doi.org/10.1146/annurev-economics-070119-024409

Isea , J. (2024). Enfoque cualitativo y cuantitativo para abordar la realidad. *METANOIA: REVISTA DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN, 10*(2), 1-2. doi:https://doi.org/10.61154/metanoia.v10i2.3629

Jimenez, J., Vargas, D., & Zamora , M. (2024). Barreras arancelarias y no arancelarias y su impacto en las empresas ecuatorianas exportadoras de banano hacia EEUU en el 2023. *Revista InveCom, 5*(2), 1–14. doi:https://doi.org/10.5281/zenodo.13170611

Maldonado, E., & Tonon, L. (2024). Consequences of the application of technical barriers to imports in Latin America. *INNOVAResearch Journa, 9*(1), 52-71. doi:https://doi.org/10.33890/innova.v9.n1.2024.2405

Roca, L. (2017). *ECUADOR: INFORME SOBRE LAS MEDIDAS NO ARANCELARIAS EN LA REGIÓN PARA DETERMINADOS PRODUCTOS.* Montevideo – Uruguay: ALADI. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://www2.aladi.org/biblioteca/Publicaciones/ALADI/Secretaria_General/SEC_Estudios/218.pdf

Rubira, A., & Morale, L. (2025). Análisis de las barreras no arancelarias en la exportación de flores ecuatorianas. *Revista Instituto Superior Tecnológico Vicente Rocafuerte (REVISTVR), 1*(1), 1-23. Obtenido de https://revista.istvr.edu.ec/article/view/272

Torres , S. (2017). Impactos sectoriales en Uruguay de la firma de un tratado de libre comercio entre el Mercosur y China. *Estado & Comunes, 1*(4), 199-215. doi:https://doi.org/10.37228/estado_comunes.v1.n4.2017.50

Valencia , E. (2024). FACILITACIÓN DEL COMERCIO INTRARREGIONAL: DIAGNÓSTICO DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y PROPUESTAS DE COOPERACIÓN REGULATORIA EN EL MARCO ACUERDO DE COMPLEMENTACIÓN ECONÓMICA. *Revista De La*

Facultad De Ciencias Económicas,, *6*(7), 44–67. doi:https://doi.org/10.53591/fce.v6n7.20243

ANEXOS

RESPUESTA DE LA ENCUESTA DEL PRODUCTOR:

1. **¿Cuáles son las principales barreras no arancelarias que enfrenta su empresa al exportar o importar productos?**

Como productor, las barreras no arancelarias que enfrentamos incluyen regulaciones de calidad, normas de seguridad alimentaria y requisitos de etiquetado. También nos encontramos con restricciones relacionadas con la sostenibilidad y el medio ambiente, que pueden variar según el país de destino.

2. **¿Cómo afectan estas barreras a la competitividad de sus productos en el mercado internacional?**

Estas barreras pueden limitar nuestra capacidad para competir en precios, ya que los costos de cumplimiento pueden ser altos. Además, si no cumplimos con las regulaciones, nuestros productos pueden ser rechazados en el mercado, lo que afecta nuestra reputación y nuestras ventas.

3. **¿Qué medidas ha tomado su empresa para adaptarse a las regulaciones no arancelarias en los mercados de destino?**

Hemos implementado un programa de capacitación para nuestro personal sobre las normativas de calidad y seguridad alimentaria. También hemos establecido alianzas con laboratorios de pruebas para asegurarnos de que nuestros productos cumplan con los estándares requeridos antes de la exportación.

4. **¿Ha experimentado su empresa un aumento en los costos operativos debido a las barreras no arancelarias? Si es así, ¿en qué medida?**

Sí, hemos visto un aumento en nuestros costos operativos, que estimamos en un 10-15%. Esto se debe a la necesidad de realizar pruebas adicionales, obtener certificaciones y adaptar nuestros procesos de producción para cumplir con las normativas.

5. **¿Qué impacto tienen las barreras no arancelarias en la decisión de su empresa de ingresar a nuevos mercados?**

Las barreras no arancelarias son un factor clave en nuestra decisión de ingresar a nuevos mercados. Antes de considerar la expansión, realizamos un análisis exhaustivo de las

regulaciones y requisitos de cada país. Si las barreras son demasiado complejas o costosas, es probable que decidamos no entrar en ese mercado.

6. **¿Considera que las barreras no arancelarias son más un obstáculo o una oportunidad para su empresa? ¿Por qué?**

Considero que las barreras no arancelarias son más un obstáculo que una oportunidad. Aunque pueden fomentar la calidad y la seguridad de los productos, la complejidad y los costos asociados a menudo superan los beneficios. Sin embargo, si logramos adaptarnos y cumplir con estas regulaciones, podemos diferenciarnos de la competencia y acceder a nichos de mercado que valoran la calidad y la conformidad.

RESPUESTA DE LA ENCUESTA DEL EXPORTADOR

1. **¿Cuáles son las principales barreras no arancelarias que enfrenta su empresa al exportar o importar productos?**

Como exportador, las principales barreras no arancelarias que enfrentamos incluyen regulaciones sanitarias y fitosanitarias, requisitos de etiquetado y certificaciones de calidad. Estas regulaciones varían significativamente de un país a otro, lo que complica la planificación y ejecución de nuestras exportaciones. Además, las restricciones técnicas y las normas de seguridad también son obstáculos que debemos considerar.

2. **¿Cómo afectan estas barreras a la competitividad de sus productos en el mercado internacional?**

Estas barreras afectan negativamente nuestra competitividad, ya que incrementan el tiempo y los costos asociados con la exportación. Por ejemplo, si un producto requiere certificaciones específicas que no están disponibles en nuestro país, debemos invertir tiempo y recursos en obtenerlas, lo que puede retrasar nuestra entrada al mercado y dar ventaja a competidores que ya cumplen con esos requisitos.

3. **¿Qué medidas ha tomado su empresa para adaptarse a las regulaciones no arancelarias en los mercados de destino?**

Hemos implementado un sistema de gestión de cumplimiento normativo que nos permite monitorear y adaptarnos a las regulaciones de cada mercado. Esto incluye la capacitación de nuestro personal en normativas específicas y la colaboración con consultores locales que nos ayudan a entender mejor los requisitos. También hemos establecido relaciones con laboratorios de certificación para facilitar el proceso de obtención de las certificaciones necesarias.

4. **¿Ha experimentado su empresa un aumento en los costos operativos debido a las barreras no arancelarias? Si es así, ¿en qué medida?**

Sí, hemos experimentado un aumento significativo en nuestros costos operativos, estimado en un 15-20% en promedio. Esto se debe a los gastos relacionados con la obtención de certificaciones, la adaptación de productos a las normativas locales y el tiempo adicional que se requiere para cumplir con los requisitos de documentación.

5. **¿Qué impacto tienen las barreras no arancelarias en la decisión de su empresa de ingresar a nuevos mercados?**

Las barreras no arancelarias son un factor determinante en nuestra decisión de ingresar a nuevos mercados. Antes de considerar la expansión, realizamos un análisis exhaustivo de las regulaciones y requisitos de cada país. Si las barreras son demasiado complejas o costosas, es probable que decidamos no entrar en ese mercado.

6. **¿Considera que las barreras no arancelarias son más un obstáculo o una oportunidad para su empresa? ¿Por qué?**

En general, considero que las barreras no arancelarias son más un obstáculo que una oportunidad. Aunque pueden fomentar la calidad y la seguridad de los productos, la complejidad y los costos asociados a menudo superan los beneficios. Sin embargo, si logramos adaptarnos y cumplir con estas regulaciones, podemos diferenciarnos de la competencia y acceder a nichos de mercado que valoran la calidad y la conformidad.

..

RESPONSABILIDAD DE AUTORÍA

Yo, Balcázar Añazco Raquel Elizabeth, estudiante de la Maestría en Comercio Exterior, declaro bajo protesta de decir verdad que el presente trabajo final de titulación titulado: "ANALISIS DE LAS BARRERAS NO ARANCELARIAS Y SU IMPACTO EN EL COMERCIO EXTERIOR", es de mi completa autoría.

Asimismo, manifiesto que no he incurrido en plagio total ni parcial de textos, ideas, datos o resultados contenidos en otras tesis, trabajos académicos o publicaciones científicas, y que todas las fuentes utilizadas han sido debidamente citadas conforme a las normas académicas vigentes.

Asumo la responsabilidad ética y académica por el contenido del trabajo, y reconozco las consecuencias que pudieran derivarse en caso de comprobarse lo contrario.

Machala, 09 de julio del 2025

Firma:

Firmado electrónicamente por:
RAQUEL ELIZABETH
BALCAZAR ANAZCO
Validar únicamente con FirmaEC

Raquel Balcázar Añazco