

“UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO”



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS
Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales**

**“INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN
LAS EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA
EMPRESA CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021”**

Bachiller:

Huamán Garay Olga Clara
Tirado Medina, José Queivi

Asesor:

Mg, Antero Manuel Zelada Chávarry

Cajamarca – Perú

2021

“UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO”



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas
Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales

**“INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS
EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA
CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021”**

Tesis para optar el título profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios internacionales.

Bachiller:

Bach. Huamán Garay Olga Clara

Bach. Tirado Medina, José Queivi

Asesor:

Mg, Antero Manuel Zelada Chávarry

Cajamarca – Perú

2021

COPYRIGHT © 2021 by
OLGA CLARA HUAMÁN GARAY- JOSÉ QUEIVI TIRADO MEDINA
Todos los derechos reservados

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

APROBACIÓN DE TESIS PARA OPTAR TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

**INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS
EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA
CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021.**

Presidente: Dr. Andrés Gil Jáuregui

Secretario: Mg. Anthony Rabanal Soriano

Vocal: Dr. Armando Montenegro Cabrera

Asesor: Mg. Antero Manuel Zelada Chávarry

DEDICATORIA

A nuestros queridos padres por apoyarnos desde siempre, por enseñarnos a luchar por nuestros sueños y de forma especial a nuestros angelitos en el cielo.

Clara y José

AGRADECIMIENTO

A la UPAGU y a sus profesores, por los aprendizajes recibidos para mi formación profesional.

A Dios por darme vida y salud permitiéndome culminar una etapa muy importante de mi vida.

A mi familia por brindarme su apoyo incondicional siempre

Clara y José

ÍNDICE

DEDICATORIA	iv
AGRADECIMIENTO	v
ÍNDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
RESUMEN	xi
ABSTRACT	xii
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Planteamiento del problema	14
1.1.1. Descripción de la realidad problemática	14
1.2. Formulación del problema	17
1.2.1. Problema General.....	17
1.2.2. Problemas Específicos.....	17
1.3. Objetivos de la investigación	17
1.3.1. Objetivo general	17
1.3.2. Objetivos específicos.....	18
1.4. Justificación de la investigación.....	18
1.4.1. Justificación teórica.....	19
1.4.2. Justificación practica	19
1.4.3. Justificación social	19
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO	21
2.1. Antecedentes del problema.....	22
2.1.1. A nivel internacional	22
2.1.2. A nivel nacional.....	23
2.1.3. A nivel local.....	26
2.2. Teorías que sustentan la investigación	27
2.2.1. Fundamento teórico	27
2.2.1. Teoría de la internacionalización.....	28
2.2.2. Ciclo de vida de las empresas	28
2.3. Bases teóricas	29

2.3.1. Barreras a la exportación	29
2.5. Definición de términos básicos.....	33
2.5. Hipótesis de investigación	34
2.5.1. Hipótesis general	34
2.5.2. Hipótesis específicas.....	34
2.6. Operacionalización de variables	35
CAPÍTULO III. METODO LA INVESTIGACIÓN.....	36
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	43
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
ANEXOS.....	76

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables.....	35
Tabla 2. Nivel de confiabilidad.....	40
Tabla 3. Prueba estadística objetivo general.....	44
Tabla 4. Nivel de asociación de las barreras al comercio y exportaciones.....	44
Tabla 5. Prueba estadística objetivo específico uno.....	45
Tabla 6. Nivel de asociación de las barreras de conocimiento y exportaciones.....	45
Tabla 7. Prueba estadística objetivo específico dos.....	46
Tabla 8. Nivel de asociación de las barreras de conocimiento y exportaciones.....	46
Tabla 9. Prueba estadística objetivo específico tres.....	47
Tabla 10. Nivel de asociación de las barreras exógenas y exportaciones.....	47
Tabla 11. Prueba estadística objetivo específico cuatro.....	48
Tabla 12. Nivel de asociación de las barreras arancelarias y exportaciones.....	48
Tabla 13. Prueba de normalidad.....	49
Tabla 14. Tablas cruzadas barreras al comercio y exportaciones.....	50
Tabla 15. Prueba de chi cuadrado hipótesis general.....	50
Tabla 16. Tablas cruzadas barreras del conocimiento y exportaciones.....	51
Tabla 17. Prueba de chi cuadrado hipótesis específica uno.....	51
Tabla 18. Tablas cruzadas barreras culturales y exportaciones.....	52
Tabla 19. Prueba de chi cuadrado hipótesis específica dos.....	52
Tabla 20. Tablas cruzadas barreras arancelarias y exportaciones.....	53
Tabla 21. Prueba de chi cuadrado hipótesis específica tres.....	53
Tabla 22. Tablas cruzadas barreras exógenas y exportaciones.....	54
Tabla 23. Prueba de chi cuadrado hipótesis específica cuatro.....	54
Tabla 24. Características de las barreras de conocimiento.....	55
Tabla 25. Características de las barreras exógenas.....	56
Tabla 26. Características de las barreras culturales.....	56
Tabla 27. Características de las barreras no arancelarias.....	57
Tabla 28. Características de las barreras no arancelarias.....	58
Tabla 29. Manejo de información de exportación.....	59
Tabla 30. Marketing internacional.....	60
Tabla 31. Fuentes de información internacional.....	61
Tabla 32. Matriz de operacionalización de variables.....	77
Tabla 33. Resumen de casos procesados prueba de confiabilidad.....	80
Tabla 34. Estadística total del instrumento confiabilidad.....	80
Tabla 35. Resumen casos procesados prueba de normalidad.....	81
Tabla 36. Descriptivos prueba de normalidad.....	82
Tabla 37. Resumen de casos procesados hipótesis general.....	93
Tabla 38. Resumen de casos procesados hipótesis específica uno.....	93
Tabla 39. Resumen de casos procesados hipótesis específica dos.....	94
Tabla 40. Resumen de casos procesados hipótesis específica tres.....	95
Tabla 41. Resumen de casos procesados hipótesis específica cuatro.....	95
Tabla 42. Modelo de regresión lineal objetivo general – ANOVA.....	96
Tabla 43. Modelo de regresión lineal objetivo general – Coeficientes.....	96
Tabla 44. Modelo de regresión lineal objetivo general – Estadística de residuos.....	96
Tabla 45. Modelo de regresión lineal objetivo específico uno – ANOVA.....	98
Tabla 46. Modelo de regresión lineal objetivo específico uno – Coeficientes.....	98
Tabla 47. Modelo de regresión lineal objetivo específico uno – Estadística de residuos.....	99
Tabla 48. Modelo de regresión lineal objetivo específico dos – ANOVA.....	99
Tabla 49. Modelo de regresión lineal objetivo específico dos – Coeficientes.....	99
Tabla 50. Modelo de regresión lineal objetivo específico dos – Estadística de residuos.....	99
Tabla 51. Modelo de regresión lineal objetivo específico tres – ANOVA.....	100
Tabla 52. Modelo de regresión lineal objetivo específico tres – Coeficientes.....	100
Tabla 53. Modelo de regresión lineal objetivo específico tres – Estadística de residuos.....	101

Tabla 54. Modelo de regresión lineal objetivo específico cuatro – ANOVA.....	101
Tabla 55. Modelo de regresión lineal objetivo específico cuatro – Coeficientes.....	101
Tabla 56. Modelo de regresión lineal objetivo específico cuatro – Estadística de residuos.....	102
Tabla 57. Cuadro de tabulación del cuestionario	103
Tabla 58. Cuadro de tabulación del cuestionario ponderado	104

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Normalidad barreras del comercio.....	83
Figura 2. Normalidad barreras del comercio.....	84
Figura 3. Normalidades barreras del comercio sin tendencia	84
Figura 4. Normalidad exportaciones	85
Figura 5. Normalidad barreras de exportaciones.....	85
Figura 6. Normalidades exportaciones sin tendencia	86
Figura 7. Normalidades barreras del conocimiento	86
Figura 8. Normalidad barreras del conocimiento.....	87
Figura 9. Normalidad barreras del conocimiento sin tendencia	87
Figura 10. Normalidades barreras exógenas.....	88
Figura 11. Normalidad barreras exógenas.....	88
Figura 12. Normalidad barreras exógenas sin tendencia	89
Figura 13. Normalidades barreras no arancelarias.....	89
Figura 14. Normalidad barreras no arancelarias.....	90
Figura 15. Normalidad barreras no arancelarias sin tendencia.....	90
Figura 16. Normalidades barreras culturales	91
Figura 17. Normalidad barreras culturales	91
Figura 18. Normalidad barreras culturales sin tendencia	91
Figura 19. Recuento de casos procesos hipótesis general.....	93
Figura 20. Recuento de casos procesos hipótesis específica uno.....	94
Figura 21. Recuento de casos procesos hipótesis específica dos	94
Figura 22. Recuento de casos procesos hipótesis específica tres.....	95
Figura 23. Recuento de casos procesos hipótesis específica cuatro	95
Figura 24. Regresión residuo estandarizado exportaciones.....	97
Figura 25. Regresión valor pronosticado exportaciones	98

RESUMEN

El presente trabajo de Investigación “INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021.”, Tuvo por objetivo determinar la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021. Esta investigación es tipo cuantitativo, con diseño no experimental.

La población considerada es de 50 colaboradores y mediante el muestreo no probalístico se estableció que la muestra es de 30 colaboradores que cumplen los criterios de exclusión, en los que se desarrolló el cuestionario previamente estructurado, conformado por 34 preguntas. El instrumento fue diseñado a partir de los indicadores que correspondientes a las dimensiones y variables en estudio. Se alcanzó como principal resultado que existe un nivel de incidencia alto (0.739) entre las barreras al comercio internacional y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 52% (0.520), las variables presentan un comportamiento dependiente. Siendo la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H_0) y se acepta la hipótesis alternativa(H_1).

Palabras clave: Exportaciones, Aguaymanto deshidratado, Barreras al comercio.

ABSTRACT

The present research work "INCIDENCE OF BARRIERS TO INTERNATIONAL TRADE IN EXPORTS OF DEHYDRATED AGUAYMANTO OF THE COMPANY CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021.", Aimed to determine the incidence of barriers to international trade in exports of dehydrated aguaymanto of the company CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021. This research is descriptive, with non-experimental design.

The population considered is 30 collaborators and through non-probabilistic sampling it was established that the sample is 30 collaborators who meet the inclusion and exclusion criteria, in which the previously structured questionnaire was developed, consisting of 34 questions. The instrument was designed based on the indicators corresponding to the dimensions and variables under study. It was achieved as the main result that there is a high level of incidence (0.739) between barriers to international trade and exports, also these variables have an association level of 52% (0.520), the variables present a dependent behavior. Since the bilateral significance is $p=0.000 < 0.05$, the null hypothesis (H_0) is rejected and the alternative hypothesis (H_1) is accepted.

Keywords: Exports, Dehydrated water and mant, Barriers to trade

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del problema

1.1.1. Descripción de la realidad problemática

Más allá del impacto sobre la vida de millones de personas en todo el mundo, la pandemia del nuevo coronavirus también ha asestado un duro golpe sobre la evolución de la economía a nivel global (Deloitte, 2020). La expansión en el contagio del coronavirus ha incrementado el impacto directo sobre los niveles de producción en el continente asiático, en los principales países de Europa, Norteamérica y América latina (Deloitte, 2020).

Existe un denominador común con respecto al impacto de COVID-19 en la agricultura y el incierto mercado de alimentos. Se han producido varios cambios en la industria desde que el mundo comenzó su período de cuarentena. Algunos llegaron para quedarse. La industria alimentaria no será la misma. El nuevo orden sacudirá los cimientos de una industria milenaria (SPACE-AG, 2020). La agricultura en países de la región latinoamericana implementó planes de apertura comercial, los cuales fueron complementados con acuerdos de libre comercio, los cuales han contribuido a mejorar el flujo comercial de productos (Mendoza y Quispe y, 2017).

La crisis global tuvo consecuencias negativas en la agricultura latinoamericana, resultando en la caída del volumen comercial y una drástica contracción de los flujos internacionales de crédito y remesas (Da Silva, 2008). América Latina ha realizado enormes esfuerzos para consolidar la macroeconomía que asegure la estabilidad de las economías. Además, los gobiernos de la región tienen una política de abordar la inestabilidad económica y la mayoría ya en esta dirección (Barrientos, 2010). Esto

afectó a las empresas agro exportadoras, haciendo aún más visible sus falencias y potenciando aún más los problemas y dificultades que les impiden realizar con éxito sus exportaciones (Pinho y Martins, 2010).

Las empresas suelen estar expuestas a una serie de barreras a la exportación, que pueden identificarse a lo largo de las etapas del proceso de internacionalización y que pueden conducir a que no inicien una actividad exportadora, la eliminación de estas barreras, es fundamental para que se obtengan resultados internacionales (Escandón, Hurtado y Castillo, 2013). Las barreras a la exportación, son consideradas como limitaciones de tipo operativo, actitudinal y estructural, que impiden a las empresas dar inicio, expandir o sostener sus operaciones exportadoras (Morgan y Katsikeas, 1997).

El Perú tampoco fue ajeno a la comercialización y exportación de nuestros productos. Es así que nuestro país está considerado uno de los principales exportadores de materias primas, en la que destacamos hoy en día es el tema de minerales y en segundo lugar en productos agrícolas (León, 2018). Las exportaciones agrarias de Perú demostraron ser solidas durante el 2020 pese a la pandemia, es así que hacia el final del 2020 las exportaciones fueron por US\$ 7,791 millones, lo que representó un aumento de 4,4% en comparación a las ventas registradas durante el 2019 (MIDAGRI, 2021). El Ministerio de Agricultura estima que durante el 2021, el costo de los productos agrícolas en el exterior superará la barrera de miles de millones de dólares.

Los productos agrícolas no tradicionales de exportación explican el continuo crecimiento de las agroexportaciones peruanas (Fernández , Leoncio, 2009). Existen varias razones, para que en la actualidad seamos testigos de un resurgimiento de las exportaciones agrícolas, las políticas estatales, la tecnificación e investigación que alienta el fomento de la producción, las políticas de precios reales, los tratados comerciales (León, 2018). El crecimiento de las agroexportaciones fue impulsado por los envíos de arándano, palta, quinua y jengibre, productos que representaron el 37% de la canasta peruana (AGRARIA, 2020)

Si bien es cierto que la empresa CAMPOVIDA FOODS busca tener éxito en la exportación de aguaymanto deshidratado, no cuenta con personal calificado que aporten con sus conocimientos en los diferentes factores que involucran la internacionalización de la empresa y permitan alinear sus objetivos de internacionalización y la gestión estratégica para la exportación, encontrando barreras que limitan la exportación de dicho producto.

El análisis de una las barreras a la exportación, permitirá mejorar la planificación de las exportaciones del aguaymanto deshidratado, en la actualidad el proceso se realiza a través de tercerización, al no existir una adecuada planificación de los procesos de exportación y no contar con personal calificado. Esta deficiencia limita la oferta de los productos en nuevos mercados altamente atractivos que repercute en la escasa competitividad de la empresa, por su falta de conocimientos en procesos de exportación, el desarrollo de la mejora continua, dejando un público insatisfecho.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema General

¿Cómo inciden las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿De qué manera inciden las barreras de conocimiento en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?
- ¿De qué manera inciden las barreras culturales en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?
- ¿De qué manera inciden las barreras exógenas en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?
- ¿De qué manera inciden las barreras no arancelarias en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

1.3.2. Objetivos específicos

- Identificar la incidencia de las barreras de conocimiento en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.
- Identificar la incidencia de las barreras culturales en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.
- Identificar la incidencia de las barreras exógenas en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.
- Identificar la incidencia de las barreras no arancelarias en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

1.4. Justificación de la investigación

La presente investigación se justifica en analizar las barreras a la exportación en la producción de aguaymanto deshidratado; además de poder analizar de qué manera influyen en las exportaciones de los productos de la empresa, siendo esto un tema de relevancia para la misma y a las dedicadas al mismo rubro.

1.4.1. Justificación teórica

El estudio de las barreras al comercio internacional y su incidencia en las exportaciones, permite conocer las medidas adoptadas por los países con el objetivo de proteger las economías nacionales, y que bloquean de cierta forma las importaciones de otros países. Ellas buscan distintos propósitos como son: resguardar a la población en materia de salud; apoyar al exportador nacional; resguardar la seguridad pública; permitir la recaudación de ingresos para los programas o proyectos de gobierno. Al tratarse de un tema relativamente nuevo, esta investigación contribuirá con conocimientos que permitan ampliar las especificaciones teóricas de los elementos que intervienen en las exportaciones.

1.4.2. Justificación practica

Los resultados obtenidos en la investigación, servirán para dar a conocer y brindar especial interés a las barreras que se presentan en el marco del comercio internacional, desarrollando una estrategia que permita poder incrementar los conocimientos de los empresarios sobre dicho proceso para posteriormente aplicar diversas medidas disminuyendo las trabas, riesgos y costos.

1.4.3. Justificación social

La investigación encuentra su justificación social en el análisis de las barreras a la exportación o comercio internacional al permitir analizar cómo afectan éstas directamente a la empresa en estudio, en la manera que permita una mejora de los procesos de comercialización que inciden en la rentabilidad de la empresa.

En cuanto a la relación de viabilidad de la investigación existen notas de información confiables que permitirán la obtención de resultados óptimos.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1. A nivel internacional

Torres (2017), en la investigación *“Las barreras a las exportaciones de productos ecuatorianos y su relación con el sistema económico globalizado”*, tuvo por objetivo determinar las barreras a las exportaciones de productos ecuatorianos y su relación con el sistema económico globalizado, el método que se empleó fue hipotético-deductivo, como muestra se tuvo a 384 personas que laboran en el sector exportador de banano, el enfoque de la investigación es cuantitativo de tipo descriptivo transversal, como instrumento se empleó la encuesta. Se concluyó que las principales barreras a las exportaciones son: la falta de competitividad, información de otras culturas.

Baena (2016), en la investigación *“Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC barreras tradicionales o neoproteccionismo”*; desarrollada bajo la metodología según el análisis documental. Tuvo por objetivo identificar los diversos efectos que trae consigo la implementación de prácticas proteccionistas de este tipo concreto, y para ello serán analizadas algunas de sus principales consecuencias, ahondando específicamente en el apartado de aspectos jurídicos, económicos y sociopolíticos. El estudio alcanzó como principales resultados que el desarrollo económico de los países evidentemente ha estado supeditado al como éstos han explotado sus recursos en general, bajo esta premisa es claro que las condiciones y la dinámica misma del comercio internacional ha venido ofreciendo nuevas oportunidades a ciertos países que disponen efectivamente de ciertas materias primas limitadas. Asimismo, el estudio concluye que la evidencia empírica parece

mostrar llamativamente y en contraste con los flujos comerciales de entrada, al menos por ahora, una superioridad de las BA respecto a las BNA, estas últimas las cuales aún no son tan abundantes respecto a las primeras en su implementación para el caso puntual de los flujos comerciales de salida.

Cedeño (2015), en la investigación “Análisis de la aplicación de restricciones arancelarias en las importaciones ecuatorianas de vehículos, celulares, alcohol, y su efecto en la balanza comercial periodo 2011-2014”; desarrollada bajo la metodología descriptiva. Tuvo por desarrollada bajo la metodología descriptiva. Tuvo por objetivo analizar las nuevas restricciones arancelarias a las importaciones y exportaciones de los vehículos, celulares y alcohol, y sus efectos en la Balanza Comercial. La muestra del estudio estuvo conformada por 10 empresas. El estudio alcanzó como principales resultados que luego del análisis respectivo se puede sostener que existen dos aspectos a tomar en cuenta en la aplicación de las Barreras No Arancelarias en nuestro País, y que afectarían de manera positiva, en otros casos negativamente a nuestra economía dolarizada. Asimismo, el estudio concluye que la recaudación de impuestos durante los periodos analizados tuvo un ligero movimiento tanto para el alza como para la baja de los rubros en cuestión lo que demuestra, que el objetivo de reducir importaciones se cumplió parcialmente ya que es una medida de doble filo al reducir las importaciones y disminuir el ingreso por recaudaciones de impuestos.

2.1.2. A nivel nacional

León (2018), en la investigación “Barreras en el comercio internacional y su influencia en sus exportaciones en la empresa EUROFRESH PERU S.A.C, Chancay-2017”; desarrollada bajo la metodología descriptiva. Tuvo por objetivo determinar identificar la relación entre las barreras en el comercio internacional y la exportación de la empresa Eurofresh Perú S.A.C, 2017. La muestra del estudio estuvo conformada por 1 empresa. El estudio alcanzo como principales resultados que el segundo factor, está asociado principalmente a las barreras de conocimiento, y de acuerdo a la clasificación general corresponden a las barreras de carácter interno. Asimismo, el estudio concluye que la significancia asintótica 0,002 es menor que el nivel de significación 0.05, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna (hipótesis del investigador). Es decir, Existe relación significativa entre las barreras en el comercio internacional y la exportación de la empresa Eurofresh Perú S.A.C, 2017. Además, la correlación de Rho de Spearman es 0.647, de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y alta.

Lazo (2016), en la investigación “La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la unión europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la región la libertad, 2014-2015”; desarrollada bajo la metodología descriptiva. Tuvo por objetivo determinar la influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015. La muestra del estudio estuvo conformada por 270 empresas. El estudio alcanzo como principales resultados que el Fundo El Pedregal ubicado en Ica es líder en producción de fruta fresca en el Perú con su producto como es la uva que registro un total de US\$ 6,252 miles; con una variación

positiva de 10.8 % respecto al periodo anterior. El volumen de exportación en dichos periodos creció en 23.32%. Asimismo, el estudio concluye que las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen positivamente en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015. Desde el punto de vista, es positivo porque las empresas buscan diversificarse a nuevos mercados, por lo tanto, tienen que conocer los requisitos que el país impone. Desde el punto de vista negativo, las empresas tienen un mayor costo de inversión en el proceso de la obtención o adaptación de dichos requisitos, pero que finalmente están obligados a cumplirlos.

Calderón (2016), en la investigación “Las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la región Tacna, 2015”. Desarrollada bajo la metodología descriptiva. Tuvo por objetivo determinar analizar y establecer el impacto de las barreras no arancelarias como problemática en el proceso de exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la Región Tacna, para medir la implicancia y los efectos de estos resultados en el comercio internacional de este producto. La muestra del estudio estuvo conformada por 5 empresas. El estudio alcanzo como principales resultados que existen evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, error absoluto del 5% y observado el resultado de P- Valor es 0,046, la cual es menor que 0,05, por lo tanto, concluimos que se rechaza la hipótesis nula y, se confirma la hipótesis de investigación: existe una relación entre las barreras no arancelarias como problemática que dificultan a las empresas exportadoras de la Región Tana, la exportación de aceite de oliva. Asimismo, el estudio concluye que el supuesto planteado con la hipótesis específico 2 que dice:

“Las barreras no arancelarias representan un problema y dificultad en la exportación de aceite de oliva”, con los resultados obtenidos, según las opciones formuladas en la preguntas 8,9 y 10 del cuestionario, se confirma que el nivel de influencia de estas medidas es alta con respecto a las otras medidas presentadas, ya que todas representan cierto nivel de dificultad para los exportadores, según su experiencia, en la exportación a mercados ya establecidos y futuros consumidores externos.

2.1.3. A nivel local

Ruiz (2018), en la investigación “Percepción de barreras a la exportación de los empresarios del sector manufactura, rubro fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca, año 2018”. Desarrollada bajo la metodología descriptiva. Tuvo por objetivo determinar las barreras a la exportación percibida por los empresarios del sector manufactura, rubro fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca, año 2018. La muestra del estudio estuvo conformada por 11 empresas. El estudio alcanzó como principales resultados que la principal barrera de conocimiento que limitan la exportación en el sector manufactura rubro fabricación de prendas de vestir en el distrito de Cajamarca es: El 55 %, de los empresarios encuestados determina que, La falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora es una barrera de conocimiento que limita en gran medida para poder exportar. Asimismo, el estudio concluye que las principales barreras a la exportación percibidas por los empresarios son: La barrera de recursos y la barrera de procedimiento.

2.2. Teorías que sustentan la investigación

2.2.1. Fundamento teórico

El curso de la pandemia por COVID-19 ha evidenciado cambios en los hábitos de consumo de la población (FAO, 2020). La alimentación es uno de los factores que con más intensidad condiciona no sólo el bienestar físico, sino la salud, el rendimiento y la productividad de la persona, contribuyendo al desarrollo y futura mejora de las colectividades (Contreras, 1995).

El fenómeno de lo saludable se encuentra totalmente integrado en un mundo cada vez más globalizado. Surgen tendencias, avaladas o no por nutricionistas, que desde el punto de vista publicitario se impulsan a ser prototipos de estilos de vida saludables (López, 2020). La industria alimentaria está innovando al crear nuevos productos sin azúcar, grasas trans saturadas, colorantes artificiales y libres de GMO, carnes sin uso de antibióticos y reducción de los conservantes (Iglesias y Maria, 2019).

Las empresas enfrentan un gran reto al querer posicionarse en el mercado competitivo y algunos factores como la tecnología, la innovación, han obligado a las organizaciones a realizar cambios a corto plazo y a largo plazo también, encaminados siempre a mejorar su capacidad competitiva (Sánchez, 2016). Debido al avance que han tenido las Tecnologías de la Información y la Comunicación se ha facilitado la difusión de información en la sociedad (Barrón, 2016).

2.2.1. Teoría de la internacionalización

En el mundo actual las empresas pueden expandir sus acciones fuera de su país de origen con gran facilidad. La globalización permite a los emprendedores, por pequeños que sean, llevar su negocio a cualquier parte del mundo (Spencer, 2018). El concepto de internacionalización es usado frecuentemente en la literatura, eso no quiere decir que sea dable esperar la existencia de una definición única, consistente y compartida en forma general (Spencer, 2018).

Turnbull (1987), que dice que la internacionalización es el movimiento de las operaciones internacionales de la empresa hacia el exterior. La definición de Welch y Luostarinen (1988), por su parte, se enfoca exclusivamente en el nivel de involucramiento internacional, señalando que la internacionalización es el proceso de aumentar el compromiso o la participación de las operaciones internacionales.

Históricamente la internacionalización tiene sus orígenes en la teoría clásica del comercio internacional la cual indica que los países tienden a especializarse para producir bienes y servicios en los cuales tienen menores costos de producción (Cardoso y Chavarro, 2013).

2.2.2. Ciclo de vida de las empresas

En palabras de Spencer (2018), a través de la teoría del ciclo de vida del producto se pueden explicar dos dimensiones de la internacionalización: el cuándo y el dónde. Esta teoría fue introducida por primera vez por Vernon (1966) y después fue elaborada por Wells (1972), Vernon (1979) y Teece (1976).

En palabras de Spencer (2018), en dicha teoría se ve a la IED como una manera para explotar la innovación tecnológica en el mundo. Inicialmente la empresa desarrolla y produce sus productos en el país de origen. Primero, porque se asume que los consumidores domésticos son exigentes y tienen un alto nivel de ingresos y, por lo tanto, empujan la innovación (Vernon 1966), por lo que la teoría supone implícitamente que el país de origen es un país desarrollado.

Para mantener el control sobre la innovación, la empresa prefiere ubicar la investigación y desarrollo (I+D) en ese mismo país (de origen). Segundo, puesto que se produce mayormente para el mercado doméstico en esta fase, tiene mayor sentido ubicar la producción también en el país de origen, a fin de minimizar los costos logísticos y captar directamente las reacciones de los consumidores al producto nuevo (Vernon 1966).

En la siguiente fase la empresa comienza a vender en otros países desarrollados que tienen consumidores igualmente exigentes y, para asegurar la cercanía, instala también una filial productiva en dichos países. Más tarde, cuando el producto está completamente desarrollado y estandarizado, la empresa lo produce y vende en países emergentes, con el objeto de bajar los costos de producción, mientras va bajando la producción en las filiales ubicadas en los países desarrollados de (Spencer,2018).

2.3. Bases teóricas

2.3.1. Barreras a la exportación

Las barreras a la exportación, son consideradas como limitaciones de tipo operativo, actitudinal y estructural, que impiden a las empresas dar inicio, expandir o sostener sus operaciones exportadoras (Morgan y Katsikeas, 1997).

Barreras de Conocimiento, conformado por la falta de conocimiento sobre aspectos como los procedimientos de la exportación y las habilidades para hacer frente a problemas específicos que puedan surgir durante la exportación (Escandón, 2013).

La segunda dimensión, Barreras Competitivas, está conformada por los obstáculos que surgen por la competencia de otras empresas en los mercados extranjeros y la falta de capacidad productiva dedicada a sostener la comercialización hacia mercados extranjeros, incluyendo diferentes factores que reflejan la percepción empresarial de la competitividad de las empresas en términos de tecnología, servicios postventa, precio y calidad del producto (Escandón, 2013).

La tercera dimensión está relacionada con las Barreras Gubernamentales, resaltando la falta de apoyo del gobierno, la carencia de incentivos fiscales y la aplicación de agresivas leyes que obstaculizan las exportaciones (Escandón, 2013). Dentro de las Barreras Legales, se mencionan barreras comerciales respecto a las tarifas arancelarias, políticas de financiamiento internacional y políticas nacionales de exportación, que no ofrecen incentivos a los países exportadores (Escandón, 2013).

La cuarta dimensión, corresponde a las Barreras Culturales, dado que la falta de exposición a otras culturas y el desconocimiento de otros idiomas, impiden que

los países aprovechen las oportunidades de comercialización en el extranjero (Escandón, 2013).

En cuanto a las Barreras Externas, están conformadas por las barreras culturales, económicas, competitivas, legales y logísticas, al considerar la diferencia en los gustos de los consumidores, las diferencias en idiomas, las condiciones competitivas de los mercados, la legislación internacional, las diferencias de moneda, el impacto de las tasas de cambio y las dificultades para distribuir los productos (Leonidou, 2000).

Las barreras a la exportación, son consideradas como limitaciones u obstáculos, que impiden a los empresarios dar inicio o expandir sus operaciones exportadoras hacia mercados extranjeros, de igual manera es así que los instrumentos proteccionistas que los gobiernos de diferentes países utilizan para ,restringir, obstaculizar e impedir el acceso a mercados de destino del país, en ello se identifica las barreras que resguardan a las personas en materia de salud, bienestar social, bienestar económico y político (Ruiz,2018).

Gestión de la exportación

Muñoz (2006), explica que la gestión de la producción se intenta ordenar el flujo de materiales en las empresas productoras o industriales, esto quiere decir que en una empresa las materias primas que recorren las instalaciones de la fábrica, para ser procesadas y dan como resultado un producto final.

Formas de exportación

Exportación indirecta: La exportación indirecta es utilizada por aquellas empresas que no tienen mucha experiencia o bien están al inicio de realizar transacciones en los mercados internacionales (SUNAT, 2016).

Exportación directa: Es la modalidad más ambiciosa, donde el exportador debe administrar todo el proceso de exportación, desde la identificación del mercado hasta el cobro de lo vendido. Las ventajas de una exportación directa son: mayor control ejercido sobre todo el proceso de exportación, potencialmente mayores ganancias, relación directa con los mercados y con los clientes (SUNAT, 2016).

Documentación aduanera para exportar

La documentación aduanera necesaria para gestionar una exportación se encuentra regulada por el Procedimiento General y Específicos procedimientos específicos vigentes y aplicables al régimen de exportación, los mismos que se encuentran aprobados por la SUNAT y publicados en su página web institucional (SUNAT, 2016). Los más importantes son:

- Declaración Simplificada de Exportación.
- Declaración Aduanera de Mercancías (DAM) o Declaración Única de Aduanas (DUA): Formato oficial exigido por la Aduana en las exportaciones de mercancías con carácter comercial.
- Boleta de Venta: La Boleta de Venta puede ser utilizada únicamente para exportaciones por los usuarios del RUS con las limitaciones establecidas por las disposiciones aduaneras y para el sistema Exporta Fácil.

- Factura Comercial: Documento privado que el exportador extiende al importador como constancia de venta, en la cual se indican los pormenores de la mercancía embarcada (descripción, precio, cotizaciones, etc.).

2.5. Definición de términos básicos

- Aguaymanto: La planta conocida como uchuva, aguaymanto, uvilla o bien ushun es una planta herbácea perteneciente a la familia Solanaceae, por lo tanto, posee características similares a las plantas de papa, tomate y tabaco.
- Barrera comercial: Es el obstáculo de carácter legal o práctico que impide o limita el acceso a terceros mercados.
- Comercio exterior: el intercambio de bienes y servicios que realiza la economía de un país o el área regional con las economías de diferentes países o áreas regionales comerciales.
- Competitividad capacidad de una empresa para ofrecer un producto o servicio de mejor manera que sus competidores gutiérrez
- Estándares: conjunto de reglas que deben cumplir los productos, procedimientos o investigaciones que afirmen ser compatibles con el mismo producto. Los estándares ofrecen muchos beneficios, reduciendo las diferencias entre los productos y generando un ambiente de estabilidad, madurez y calidad en beneficio de consumidores e inversores.
- Exportación: es cualquier bien o servicio enviado fuera del territorio nacional. Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización.

- Globalización: proceso dinámico de interconexión financiera, económica, social, política y cultural que afecta y acerca a la mayoría de los países del mundo acrecentando su interdependencia Gutiérrez.
- Obstáculo: Cosa que dificulta el cumplimiento de un propósito o acción, impedimento, dificultad, traba.

2.5. Hipótesis de investigación

2.5.1. Hipótesis general

Es significativa la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

2.5.2. Hipótesis específicas

- Las barreras de conocimiento inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.
- Las barreras culturales inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.
- Las barreras exógenas inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.
- Las barreras no arancelarias inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

2.6. Operacionalización de variables

Tabla 1.

Operacionalización de variables

Definición conceptual	Definición operacional	VARIABLE (1): BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL	Instrumentos
Leonidou (1995) define a las barreras de exportación: como las limitaciones que tienen las empresas para iniciarse, desarrollarse o mantener en la actividad de la exportación	Las barreras al comercio internacional están relacionadas a los conocimientos, factores culturales, exógenos y la política arancelaria de cada uno de los países. La variable será analizada mediante la aplicación de un cuestionario (escala de Likert) a los colaboradores de Campovida Foods, a través del cual se podrá realizar un diagnóstico de las situaciones y experiencias a partir de estas limitaciones al comercio internacional.	INDICADORES: - Conocimiento - Culturales - Exógenas - No Arancelarias	Técnicas de recolección de datos: Encuesta.
Definición de variables	Definición operacional	VARIABLE (2): EXPORTACIONES	Análisis interpretación de la información: Prueba correlacional
Cerviño (2012) define a la exportación: es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos y servicios fuera de los límites territoriales de país al que pertenece el oferente.	Las exportaciones son: directas, indirectas. La variable será examinada a través de un cuestionario (escala de Likert) a los colaboradores de la empresa compuesta por 34 preguntas, lo que permitirá conocer la percepción de los mismos acerca de las actividades comerciales internacionales.	INDICADORES: - Características de la exportación - Tipos de exportación Información de exportación	
Nota:	elaboración		propia

CAPÍTULO III. METODO LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo y nivel de investigación

3.1.1. Enfoque de investigación.

Según Hernández (2018) el enfoque cuantitativo se aplica cuando la investigación utiliza la recolección de datos mediante instrumentos previamente diseñados, asimismo se realiza el análisis estadístico a través de una medición numérica.

3.1.2. Tipo de investigación

Hernández (2018) la investigación básica busca ampliar el conocimiento teórico y general, mientras que la investigación aplicada propone sobre todo, entregar soluciones que impacten a la sociedad.

3.1.3. Diseño de investigación

El propósito principal de los estudios correlacionales es saber cómo se puede comportar una variable en relación a otras variables (Hernández,2018).

3.1.4. Según nivel de manipulación de la variable

La investigación no experimental se realiza cuando, durante el estudio, el investigador no puede controlar, manipular o alterar a los sujetos, sino que se basa en la interpretación o las observaciones para llegar a una conclusión”.

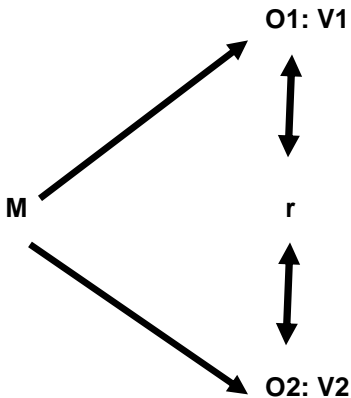
3.2. Método y diseño de la investigación

3.2.1. Método de la investigación

El modelo hipotético-deductivo. En breve, consiste en la generación de hipótesis a partir de dos premisas, una universal y otra empírica, para llevarla a la contrastación empírica (Popper, 2008). Tiene la finalidad de comprender los fenómenos y explicar el origen o las causas que la generan. Sus otros objetivos son la

predicción y el control, que serían una de las aplicaciones más importantes con sustento, asimismo, en las leyes y teorías científicas (Sánchez, 2018).

3.2.2. Diagrama de la investigación



Donde:

- **M: Muestra:** conformada por los colaboradores de la empresa.
- **O1: Variable (1):** Barreras al comercio internacional
- **O2: Variable (2):** Exportaciones
- **r:** Relación

El diseño de la investigación del presente estudio presenta: un enfoque cuantitativo, de tipo no experimental y presenta además un diseño correlacional al determinar la relación entre las barreras al comercio internacional y las exportaciones de la empresa CAMPOVIDA FOODS de la ciudad de Cajamarca.

3.3. Población y muestra de la investigación

3.3.1. Población

De acuerdo a Hernández (2018) “La población refiere al universo sobre el que se investigará. Describe las características de la misma”. Tomando en cuenta esto se consideró los 50 colaboradores de la empresa CAMPOVIDA FOODS.

3.3.2. Muestra

El muestreo no probabilístico (o muestreo no aleatorio) es la técnica de muestreo donde los elementos son elegidos a juicio del investigador. No se conoce la probabilidad con la que se puede seleccionar a cada individuo (Otzen y Manterola, 2017).

El criterio a tomar en cuenta para determinar la muestra de la presente investigación es el siguiente:

Criterio de exclusión: se considera a todos los trabajadores de la empresa que actualmente se encuentren laborando en la misma a pesar de la pandemia; sin embargo el principal criterio de exclusión para no ser considerado en la muestra es no encontrarse en su centro de labores por mantenerse en estado de suspensión perfecta de labores según lo dispuesto por el gobierno en la lucha para evitar la propagación del virus. En tal sentido se consideró a 30 colaboradores que se encontraban presentes en la empresa CAMPOVIDA FOODS.

3.4. Técnicas e instrumentos de la recolección de datos

3.4.1. Técnicas

En relación a la técnica que se empleará para la recolección de la información pertinente es:

La encuesta es una técnica que se lleva a cabo mediante la aplicación de un cuestionario a una muestra de personas, éstas proporcionan información sobre las opiniones, actitudes; etc. (Lozada, 2014).

3.4.2. Instrumentos

Un cuestionario se define como un instrumento de investigación que consiste en un conjunto de preguntas u otros tipos de indicaciones con el objetivo de recopilar información de un encuestado (Hernández,2018).

Durante el proceso de recolección de información se aplicó el cuestionario compuesto por 34 ítems, que permitió determinar las características de las barreras a la exportación. El cuestionario fue evaluado según la siguiente escala de Likert:

- 1) Nunca 2) Pocas Veces 3) Algunas veces 4) Casi siempre 5) Siempre

Tabla 2.

Nivel de confiabilidad.

Alfa de Cronbach	N de elementos
,799	34

Nota: elaboración propia

Los resultados obtenidos teniendo en cuenta el índice de correlación de el Alfa de Cronbach es igual a 0.799; se considera que los resultados tienen una confiabilidad alta.

3.4.3. Análisis de información

Según Queirós et. All (2017), señala que el análisis de datos es la realización de operaciones que debe dirigir el tesista para alcanzar sus objetivos científicos. En la

presente investigación se utilizará técnicas importantes como son la estadística descriptiva.

El coeficiente de correlación de Spearman es una medida no paramétrica de la correlación de rango (dependencia estadística del ranking entre dos variables). Se utiliza principalmente para el análisis de datos. Mide la fuerza y la dirección de la asociación entre dos variables clasificadas.

La prueba chi-cuadrado, también llamada Ji cuadrado (X^2), e considera una prueba no paramétrica que mide la discrepancia entre una distribución observada y otra teórica (bondad de ajuste), indicando en qué medida las diferencias existentes entre ambas, de haberlas, se deben al azar en el contraste de hipótesis. También se utiliza para probar la independencia de dos variables entre sí, mediante la presentación de los datos en tablas de contingencia.

Durante del proceso estadístico se utilizó el sistema informático Excel versión 2016 y SPSS 25 para la realización de las pruebas estadísticas de Spearman, Chi cuadrado, Normalidad y confiabilidad, asimismo la organización, presentación y descripción de la información numérica. Posteriormente se realizará el análisis inferencial, para arribar a generalizaciones y conclusiones, el cual permitió contrastar con la hipótesis.

3.5. Aspectos éticos de la investigación

Los aspectos éticos se basarán de acuerdo al informe Belmont. La conducción de la investigación se realizará de forma honesta y veraz, garantizando los derechos fundamentales de todos los que intervengan en la misma. El sustento

de los resultados de la investigación se encuentra contenido en los protocolos, los instrumentos empleados y validados por los expertos, los materiales utilizados, los datos de los experimentos y las observaciones documentadas durante el proceso.

CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis estadístico de las variables

En relación al objetivo general:

Determinar la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Tabla 3.

Prueba estadística objetivo general

		Barreras	Exportaciones
Rho de Spearman	Barreras al comercio internacional	1,000	f,739**
			,000
		30	30
	Exportaciones	,739**	1,000
		,000	.
		30	30

Nota: elaboración propia

Tabla 4.

Nivel de asociación de las barreras al comercio y exportaciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,721 ^a	,520	,503	,325

a. Predictores: (Constante), Barreras al comercio internacional
b. Variable dependiente: exportaciones

Nota: elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior existe un nivel de incidencia en un nivel alto (0.739) entre las barreras al comercio internacional y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 52% (0.520).

En relación al objetivo específico uno:

Identificar la incidencia de las barreras de conocimiento en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa **CAMPOVIDA FOODS**, Cajamarca-2021.

Tabla 5.

Prueba estadística objetivo específico uno

			Exportaciones	Conocimiento
Rho de Spearman	Exportaciones	Coefficiente de correlación	1,000	,409*
		Sig. (bilateral)	.	,025
		N	30	30
	Barreras de Conocimiento	Coefficiente de correlación	,409*	1,000
		Sig. (bilateral)	,025	.
		N	30	30

Nota: elaboración propia

Tabla 6.

Nivel de asociación de las barreras de conocimiento y exportaciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,456 ^a	,208	,180	,418

a. Predictores: (Constante), Barreras de Conocimiento
b. Variable dependiente: exportaciones

Nota: elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior existe un nivel de incidencia en un nivel medio (0.409) entre las barreras del conocimiento y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 20% (0.208).

En relación al objetivo específico dos:

Identificar la incidencia de las barreras culturales en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa **CAMPOVIDA FOODS**, Cajamarca-2021.

Tabla 7.

Prueba estadística objetivo específico dos

			Exportaciones	Barreras Culturales
Rho de Spearman	Exportaciones	Coefficiente de correlación	1,000	,210
		Sig. (bilateral)	.	,266
		N	30	30
	Barreras Culturales	Coefficiente de correlación	,210	1,000
		Sig. (bilateral)	,266	.
		N	30	30

Nota: elaboración propia

Tabla 8.

Nivel de asociación de las barreras de conocimiento y exportaciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,241 ^a	,058	,024	,456

a. Predictores: (Constante), Barreras culturales
b. Variable dependiente: Exportaciones

Nota: elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior existe un nivel de incidencia en un nivel bajo (0.241) entre las barreras culturales y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 1% (0.058).

En relación al objetivo específico tres:

Identificar la incidencia de las barreras exógenas en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa **CAMPOVIDA FOODS**, Cajamarca-2021.

Tabla 9.

Prueba estadística objetivo específico tres

			Exportaciones	Barreras Exógenas
Rho de Spearman	Exportaciones	Coefficiente de correlación	1,000	,389*
		Sig. (bilateral)	.	,034
		N	30	30
	Barreras exógenas	Coefficiente de correlación	,389*	1,000
		Sig. (bilateral)	,034	.
		N	30	30

Nota: elaboración propia

Tabla 10.

Nivel de asociación de las barreras exógenas y exportaciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,389 ^a	,151	,121	,432

a. Predictores: (Constante), Barreras exógenas
b. Variable dependiente: exportaciones

Nota: elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior existe un nivel de incidencia en un nivel medio (0.389) entre las barreras exógenas y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 15% (0.151).

En relación al objetivo específico cuatro:

Identificar la incidencia de las barreras no arancelarias en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Tabla 11.

Prueba estadística objetivo específico cuatro

Correlaciones				
			Exportaciones	Barreras no arancelarias
Rho de Spearman	Exportaciones	Coefficiente de correlación	1,000	,640**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	30	30
	Barreras no arancelarias	Coefficiente de correlación	,640**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	30	30

Nota: elaboración propia

Tabla 12.

Nivel de asociación de las barreras no arancelarias y exportaciones

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,662 ^a	,439	,419	,352

a. Predictores: (Constante), no arancelarias
b. Variable dependiente: exportaciones

Nota: elaboración propia

Como se observa en la tabla anterior existe un nivel de incidencia en un nivel alto (0.640) entre las barreras no arancelarias y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 43% (0.439).

4.3. Contrastación de hipótesis

4.3.2. Prueba de normalidad

Se considero a la prueba de Shapiro Wilk al ser la muestra menor a 50 encuestados (30), por lo tanto, se plantea las siguientes hipótesis para demostrar la normalidad.

Ho: La información de las barreras al comercio y exportación no provienen de una distribución normal.

H1: La información de las barreras al comercio y exportación provienen de una distribución normal.

Tabla 13.

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Barreras	,404	30	,000
Exportaciones	,619	30	,000
Conocimiento	,710	30	,000
Exógenas	,652	30	,000
No Arancelarias	,433	30	,000
Culturales	,778	30	,000

Nota: elaboración propia

Se considera la regla de decisión lógica:

$p < 0.05$, se rechaza la Ho.

$p > 0.05$, no se rechaza la H1.

De acuerdo con la prueba de Shapiro Wilk y según el nivel de significancia bilateral $p(0.00) < 0.05$; se considera que la información de las barreras al comercio y exportación provienen de una distribución normal

4.3.1. Hipótesis general se formulan las hipótesis estadísticas

Se formulan las hipótesis estadísticas:

H1: Es significativa la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Ho: No es significativa la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Tabla 14.

Tablas cruzadas barreras al comercio y exportaciones

		Exportaciones			Total
		Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	
Barreras al comercio	Algunas veces	1	23	2	26
	Casi siempre	0	0	4	4
Total		1	23	6	30

Nota: elaboración propia

Tabla 15.

Prueba de chi cuadrado hipótesis general

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,462 ^a	2	,000
Razón de verosimilitud	15,922	2	,000
Asociación lineal por lineal	15,073	1	,000
N de casos válidos	30		

Nota: elaboración propia

A un nivel de la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Es significativa la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

4.3.2. Hipótesis específicas:

Hipótesis específica uno

Se formulan las hipótesis estadísticas:

H1: Las barreras de conocimiento inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Ho: Las barreras de conocimiento no inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Tabla 16.

Tablas cruzadas barreras del conocimiento y exportaciones

		Exportaciones			Total
		Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	
Barreras de Conocimiento	Pocas veces	1	0	0	1
	Algunas veces	0	16	2	18
	Casi siempre	0	7	4	11
Total		1	23	6	30

Nota: elaboración propia

Tabla 17.

Prueba de chi cuadrado hipótesis específica uno

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	32,745 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	11,359	4	,023
Asociación lineal por lineal	6,029	1	,014
N de casos válidos	30		

Nota: elaboración propia

A un nivel de significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Las barreras de conocimiento inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Hipótesis específica dos

Se formulan las hipótesis estadísticas:

H1: Las barreras culturales inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Ho: Las barreras culturales no inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Tabla 18.

Tablas cruzadas barreras culturales y exportaciones

		Exportaciones			Total
		Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	
Barreras culturales	Pocas veces	1	0	0	1
	Algunas veces	0	14	3	17
	Casi siempre siempre	0	8	3	11
Total		1	23	6	30

Nota: elaboración propia

Tabla 19.

Prueba de chi cuadrado hipótesis específica dos

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	30,670 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	9,603	6	,142
Asociación lineal por lineal	1,680	1	,195
N de casos válidos	30		

Nota: elaboración propia

A un nivel de significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Las barreras culturales inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Hipótesis específica tres

Se formulan las hipótesis estadísticas:

H1: Las barreras no arancelarias inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Ho: Las barreras no arancelarias no inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Tabla 20.

Tablas cruzadas barreras no arancelarias y exportaciones

		Exportaciones			Total
		Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	
Barreras no arancelarias	Pocas veces	1	0	0	1
	Algunas veces	0	23	4	27
	Casi siempre	0	0	2	2
Total		1	23	6	30

Nota: elaboración propia

Tabla 21.

Prueba de chi cuadrado hipótesis específica tres

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	38,519 ^a	4	,000
Razón de verosimilitud	15,686	4	,003
Asociación lineal por lineal	12,725	1	,000
N de casos válidos	30		

Nota: elaboración propia

A un nivel de significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa Las barreras no arancelarias inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Hipótesis específica cuatro

Se formulan las hipótesis estadísticas:

H1: Las barreras exógenas inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa **CAMPOVIDA FOODS**, Cajamarca-2021.

Ho: Las barreras exógenas no inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa **CAMPOVIDA FOODS**, Cajamarca-2021.

Tabla 22.

Tablas cruzadas barreras exógenas y exportaciones

		Exportaciones			Total
		Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	
Barreras exógenas	Pocas veces	0	5	0	5
	Algunas veces	1	18	4	23
	Casi siempre	0	0	2	2
Total		1	23	6	30

Nota: elaboración propia

Tabla 23.

Prueba de chi cuadrado hipótesis específica cuatro

	Valor	Df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,679 ^a	4	,046
Razón de verosimilitud	9,249	4	,055
Asociación lineal por lineal	4,387	1	,036
N de casos válidos	30		

Nota: elaboración propia

A un nivel de significancia bilateral $p=0,046 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Las barreras exógenas inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa **CAMPOVIDA FOODS** Cajamarca-2021.

4.4. Análisis descriptivo de las barreras al comercio

4.4.1. Barreras de conocimiento

Tabla 24.

Características de las barreras de conocimiento

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
La empresa conoce la importancia de los mercados potenciales	10%	27%	13%	17%	33%
La empresa cuenta con personal para planificar la actividad exportadora.	0%	53%	43%	3%	0%
La empresa conoce la ayuda a la exportación disponibles.	7%	20%	13%	50%	10%
La empresa conoce los beneficios económicos y no económicos que puede generar la exportación.	0%	33%	10%	50%	7%
La empresa conoce en general los pasos que conforman la exportación.	7%	13%	23%	13%	43%
La empresa cuenta con información sobre las oportunidades de los productos en los mercados exteriores	0%	43%	33%	23%	0%
	4%	32%	23%	26%	16%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 32% menciona que pocas veces la empresa cuenta personal calificado en exportación, un 26% considera que casi siempre la empresa cuenta con información sobre las oportunidades de los productos en los mercados del exterior, un 23% menciona que algunas veces la empresa conoce el proceso de exportación, un 16% refiere que siempre conoce la importancia de los mercados potenciales y un 4% menciona que nunca conocen los beneficios económicos y no económicos de las exportaciones.

4.4.2. Barreras exógenas

Tabla 25.

Características de las barreras exógenas

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
Existe un riesgo por la variación de los tipos de cambio de las monedas.	7%	33%	20%	17%	23%
Variación en el valor de la moneda nacional	0%	50%	40%	7%	3%
Riesgo de perder dinero al vender en el extranjero.	10%	27%	13%	17%	33%
Inestabilidad política en los países de destino.	0%	53%	43%	3%	0%
	4%	41%	29%	11%	20%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 41% menciona que pocas veces considera la inestabilidad política del país destino para realizar sus exportaciones, un 29% considera que algunas veces considera el riesgo de perder dinero al exportar, 20% menciona que siempre le preocupa la variación del valor de la moneda nacional, un 11% establece que casi siempre existe un riesgo de variación según el tipo de cambio.

4.4.4. Barreras Culturales

Tabla 26.

Características de las barreras culturales

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
Diferencias culturales con los países a los que se va a exportar	7%	20%	13%	50%	10%
Diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos.	0%	33%	10%	50%	7%
Diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos.	7%	13%	23%	13%	43%
	4%	22%	16%	38%	20%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 38% casi siempre observa las diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos, un 22% menciona que pocas veces considera las diferencias en las

costumbres sobre el uso de los productos, un 20% menciona que siempre analiza las diferencias culturales con los países a los que se va a exportar

4.4.3. Barreras no arancelarias

Tabla 27.

Características de las Barreras no arancelarias

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
Se encuentran barreras relativas a la normalización y a la homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares	0%	20%	43%	37%	0%
Se encuentran barreras no arancelarias a las exportaciones peruanas.	0%	33%	37%	20%	10%
Burocracia en requisitos y documentación en la actividad exportadora	10%	27%	13%	17%	33%
La empresa cuenta con un grado de competitividad de precios en el mercado de exportación y dentro de la industria.	0%	53%	43%	3%	0%
Existe intervención del Gobierno peruano en el mercado de exportación	7%	20%	13%	50%	10%
	3%	31%	30%	25%	11%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 31% menciona que pocas veces se encuentran barreras relativas a la normalización y a la homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares, un 30% menciona que algunas veces se encuentran barreras no arancelarias a las exportaciones peruanas, un 25% considera que casi siempre existe burocracia en requisitos y documentación en la actividad exportadora, un 11% menciona que siempre la empresa cuenta con un grado de competitividad de precios en el mercado de exportación y dentro de la industria y un 3% menciona que nunca existe intervención del Gobierno peruano en el mercado de exportación

4.5. Análisis descriptivo del conocimiento de la exportación

4.5.1. Conocimiento de exportación

Tabla 28.

Conocimiento de exportación

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
¿Su empresa tiene un producto o servicio que se ha vendido con éxito en el mercado externo?	0%	33%	10%	50%	7%
¿Tiene su empresa o está preparando un plan de marketing internacional con los objetivos y estrategias definidas?	7%	13%	23%	13%	43%
¿Su empresa tiene suficiente capacidad de producción para atender el mercado de exportación?	7%	27%	13%	20%	33%
¿Su empresa cuenta con los recursos financieros para apoyar activamente la comercialización de sus productos en los mercados extranjeros objetivos?	0%	53%	40%	3%	3%
	3%	32%	22%	22%	22%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 32% menciona que pocas veces la empresa tiene un producto o servicio que se ha vendido con éxito en el mercado externo, un 22% menciona que algunas veces prepara un plan de marketing internacional, un 22% considera que casi siempre la empresa tiene suficiente capacidad de producción para atender mercados de exportación, un 22% refiere que siempre cuenta con los recursos financieros para apoyar activamente la comercialización de sus productos en los mercados del extranjero.

4.5.2. Manejo de información

Tabla 29.

Manejo de información de exportación

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
Está la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso?	10%	27%	13%	17%	33%
¿Su empresa está comprometida a proporcionar el mismo nivel de servicio prestado a sus clientes nacionales?	0%	53%	43%	3%	0%
Su empresa tiene un conocimiento adecuado en la modificación de los envases y los ingredientes del producto para cumplir con las regulaciones de importación extranjeros y preferencias culturales?	7%	20%	13%	50%	10%
¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero, así como la identificación y selección de agentes de carga internacional y coste de flete?	0%	33%	10%	50%	7%
	4%	33%	20%	30%	13%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 33% menciona que pocas veces la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación, un 30% menciona que casi siempre está comprometida a proporcionar el mismo nivel de servicio prestado a sus clientes nacionales, un 20% menciona que algunas veces su empresa tiene un conocimiento adecuado en la modificación de los envases y los ingredientes del producto para cumplir con las regulaciones de importación

extranjeros, un 13% menciona que siempre tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero.

4.5.3. Marketing internacional

Tabla 30.

Marketing internacional

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	Siempre
¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado de los mecanismos de pago de exportación, tales como el desarrollo y la negociación de las cartas de crédito?	7%	13%	23%	13%	43%
¿Dispone su empresa de material gráfico promocional, como identidad corporativa, catálogos, página web, fotografía de productos, etc.?	0%	20%	43%	37%	0%
¿Sabe cómo reducir los costos de gestión de las exportaciones por medio de la planificación fiscal internacional?	0%	33%	37%	20%	10%
¿Aprovecha los mecanismos de los acuerdos internacionales y los tratados de libre comercio para reducir las barreras del comercio exterior?	0%	30%	33%	37%	0%
	2%	24%	34%	27%	13%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 34% menciona que algunas veces tiene un conocimiento adecuado de los mecanismos de pago de exportación, un 27 % menciona que casi siempre su empresa cuenta con material gráfico promocional, como identidad corporativa, catálogos, página web, fotografía de producto para ser utilizado a nivel internacional, un 24% menciona que pocas veces sabe cómo reducir los costos de gestión de las

exportaciones, un 13% menciona que siempre aprovecha los mecanismos de los acuerdos internacionales y los tratados de libre comercio para reducir las barreras del comercio exterior

4.5.4. Fuentes de información internacional

Tabla 31.

Fuentes de información internacional

Pregunta	Nunca	Pocas veces	Algunas veces	Casi siempre	siempre
¿Conoce las leyes de importación del país al cual quiere exportar?	0%	0.2	0.4	0.4	0%
¿Ha implantado en su empresa una metodología para evaluar periódicamente la competitividad de la gestión de exportación?	0%	0.2	0.3	0.4	0%
¿Conoce formas distintas de tener contacto con los importadores en sus países respectivos?	0.1	0.3	0.1	0.2	0.3
¿Conoce fuentes de información para la gestión de internacionalización	0%	0.5	0.4	0.0	0%
	3%	31%	33%	25%	8%

Nota: elaboración propia

Del 100% de colaboradores encuestados de la empresa CAMPOVIDA FOODS un 33% menciona que algunas veces conoce las leyes de importación del país al cual quiere exportar, un 31% menciona que pocas veces ha implantado en su empresa una metodología para evaluar periódicamente la competitividad de la gestión, un 25% menciona que casi siempre conoce formas distintas de tener contacto con los importadores en sus países respectivos, un 8% menciona que siempre conoce fuentes de información para la gestión de internacionalización.

4.5. Discusión

Mucho se ha hablado sobre el impacto de la propagación de Covid 19 en los sectores del turismo, la hostelería, la aviación y el petróleo, pero una de las áreas que luchan financieramente durante esta crisis es el comercio exterior. Entre las excepciones planteadas por el decreto de cuarentena, no ha experimentado un buen impulso en sus operaciones debido al cierre de mercados y fronteras nacionales. Una de las formas más efectivas de lidiar con esta crisis es brindar información precisa y oportuna. Las personas informadas pueden tomar decisiones acertadas, incluso en asuntos comerciales.

Existe un nivel de incidencia alto (0.739) entre las barreras al comercio internacional y las exportaciones, se establece que las variables presentan un comportamiento dependiente 52% (0.520). Estos resultados coinciden con León (2018), que existe relación significativa entre las barreras en el comercio internacional y la exportación de la empresa Eurofresh Perú S.A.C, 2017; la correlación de Rho de Spearman es 0.647, de acuerdo a la escala de Bisquerra dicha correlación es positiva y alta; igualmente. Igualmente, se establece que la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa.

Existe un nivel de incidencia medio (0.409) entre las barreras del conocimiento y las exportaciones, se establece que las variables presentan un comportamiento dependiente 20% (0.208). Se coincide con Calderón (2016), que establecieron que existen evidencias estadísticas a un nivel de confianza del 95%, error absoluto del 5% y observado el resultado de P- Valor es 0,046, la cual es menor

que 0,05, por lo tanto, concluimos que se rechaza la hipótesis nula y, se confirma la hipótesis de investigación. Igualmente, se establece que la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Las barreras de conocimiento inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.

Existe un nivel de incidencia bajo (0.241) entre las barreras culturales y las exportaciones, se establece que las variables presentan un comportamiento dependiente 1% (0.058). Igualmente, se establece que la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Las barreras culturales inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021. Estos resultados coinciden con Ruiz (2018), el estudio alcanzó como principales resultados que la principal barrera de conocimiento que limitan la exportación en el sector manufactura rubro fabricación de prendas de vestir en el distrito de Cajamarca es: El 55 %, de los empresarios encuestados determina que, la falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora es una barrera de conocimiento que limita en gran medida para poder exportar.

Existe un nivel de incidencia medio (0.389) entre las barreras exógenas y las exportaciones, se establece que las variables presentan un comportamiento dependiente 15% (0.151). Igualmente, se establece que la significancia bilateral $p=0,046 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa: Las barreras exógenas inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS Cajamarca-2021. Estos resultados

coinciden con Lazo (2016), que establece que las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea influyen positivamente en las exportaciones de productos agroalimentarios frescos, es positivo porque las empresas buscan diversificarse a nuevos mercados, por lo tanto, tienen que conocer los requisitos que el país impone.

Existe un nivel de incidencia alto (0.640) entre las barreras no arancelarias y las exportaciones, se establece que las variables presentan un comportamiento dependiente del 43% (0.439). Igualmente, se establece que la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Las barreras no arancelarias inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidratado de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021. Se coincide con Baena (2016), la ejecución de restricciones no arancelarias a la exportaciones suelen ser una medida estratégica que los gobiernos imponen políticamente y comercialmente, bajo esta premisa es claro que las condiciones y la dinámica misma del comercio internacional ha venido ofreciendo nuevas oportunidades a ciertos países que disponen efectivamente de ciertas materias primas limitadas. Estos resultados son similares a los determinados en la empresa CAMPOVIDA FOODS: un 38% casi siempre observa las diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos, un 22% menciona que pocas veces considera las diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos, un 20% menciona que siempre analiza las diferencias culturales con los países a los que se va a exportar.

Se coincide con Torres (2017), en su estudio indica que el 62,9% cree que existe una barrera respecto al conocimiento y una barrera sociocultural del 22,9%.

Además un 22.7% menciona que la inestabilidad política es otra limitante muy importante para realizar los envíos. Así mismo el 55.6% de los encuestados encuentra que la diferencia en el idioma afecta a las exportaciones de diversos productos, entre ellos el banano. Estos resultados coinciden con los obtenidos en el presente estudio donde se evidenció que existe un nivel de incidencia medio (0.409) entre las barreras de conocimiento y las exportaciones de aguaymanto deshidratado. Sin embargo el 29% de los encuestados en Campovida Foods considera tan sólo algunas veces la inestabilidad política del país de destino como limitante para poder realizar los envíos un 29% considera que algunas veces considera el riesgo de perder dinero al exportar, 20% menciona que siempre le preocupa la variación del valor de la moneda nacional, un 11% establece que casi siempre existe un riesgo de variación según el tipo de cambio. También un 34% menciona que algunas veces aprovechan los tratados de libre comercio para reducir las barreras del comercio exterior, en contraste con los productores de Guayaquil que indican que no tienen un conocimiento claro ni la información actualizada sobre las oportunidades en mercados exteriores. (Torres, 2017),

Las barreras fitosanitarias son los verdaderos soportes instalados por SENASA, protegiendo zonas peligrosas y previniendo epidemias provocadas por plagas, para lo que se aplican medidas fitosanitarias, un 33% menciona que pocas veces la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación, un 30% menciona que casi siempre está comprometida a proporcionar el mismo nivel de servicio prestado a sus clientes nacionales, un 20% menciona que algunas veces su empresa tiene un conocimiento adecuado en la

modificación de los envases y los ingredientes del producto para cumplir con las regulaciones de importación extranjeros, un 13% menciona que siempre tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero.

Un 31% menciona que pocas veces se encuentran barreras relativas a la normalización y a la homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares, un 30% menciona que algunas veces se encuentran barreras no arancelarias a las exportaciones peruanas, un 25% considera que casi siempre existe burocracia en requisitos y documentación en la actividad exportadora, un 11% menciona que siempre la empresa cuenta con un grado de competitividad de precios en el mercado de exportación y dentro de la industria y un 3% menciona que nunca existe intervención del Gobierno peruano en el mercado de exportación. Las Barreras burocráticas impuestas por agencias gubernamentales, cuyo propósito es regular, limitar o interferir con el acceso y la economía de permanencia de los agentes. Todas las solicitudes, requisitos, restricciones, prohibiciones y cargos. Puede influir en lo que se controla en el mercado y en la formulación de procedimientos regulatorios que sigan reglas y principios que aseguren la simplificación de la gestión.

CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Se demostró que existe un nivel de incidencia alto (0.739) entre las barreras al comercio internacional y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 52% (0.520), las variables presentan un comportamiento dependiente. Siendo la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1).
- Se demostró que existe un nivel de incidencia medio (0.409) entre las barreras del conocimiento y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 20% (0.208), las variables presentan un comportamiento dependiente. Siendo la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1).
- Se demostró que existe un nivel de incidencia bajo (0.241) entre las barreras culturales y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 1% (0.058), las variables presentan un comportamiento dependiente. Siendo la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1).
- Se demostró que existe un nivel de incidencia medio (0.389) entre las barreras exógenas y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 15% (0.151), las variables presentan un comportamiento dependiente. Siendo la significancia bilateral $p=0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula(H0) y se acepta la hipótesis alternativa(H1).
- Se demostró que existe un nivel de incidencia alto (0.640) entre las barreras no arancelarias y las exportaciones, igualmente dichas variables presentan un nivel de asociación del 43% (0.439), las variables presentan un comportamiento

dependiente. Siendo la significancia bilateral $p=0,046 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1).

- Se concluye que es de suma importancia brindar capacitaciones constantes al personal en relación al manejo del idioma inglés puesto que facilitará al cierre de negociaciones por parte de la empresa principalmente al verse inmersos en el marco del comercio internacional; así como también proporcionar orientaciones referidas a las nuevas regulaciones impuestas por los diferentes gobiernos a nivel mundial en las diferentes actividades comerciales (exportaciones-importaciones); además de ofrecer asesorías acerca de los Incoterms (términos de negociación internacional) aprovechando de esta forma al máximo las oportunidades y a su vez incrementar los niveles de competitividad.

5.2. Recomendaciones

- Se recomienda a la gerencia de la empresa CAMPOVIDA FOODS el desarrollo e implementación de un plan de capacitaciones de marketing internacional.
- Se recomienda a la gerencia de la empresa CAMPOVIDA FOODS el contar con personal especializado en el manejo del marketing internacional, exportaciones y manejo de productos.
- Se recomienda a la gerencia de la empresa CAMPOVIDA FOODS el desarrollo aplicaciones comerciales para mejorar los procesos de exportación.

- Se recomienda a la gerencia de la empresa CAMPOVIDA FOODS realizar una investigación de mercados, para el ingreso a nuevos mercados, a través del conocimiento y manejo de las principales barreras al comercio internacional del país importador.
- Se recomienda a la gerencia de la empresa CAMPOVIDA FOODS que desarrolle capacitaciones constantes, firma de convenios con las instituciones del estado para capacitar a los colaboradores de forma permanente.
- Mantener constantemente actualizado al personal de la empresa CAMPOVIDA FOODS en temas referentes al proceso de exportación, términos de negociación internacional (Incoterms); lugar, momento específico para la entrega de mercancía y demás obligaciones, de acuerdo al periodo correspondiente; dado que la Cámara de Comercio Internacional renueva y publica nuevas versiones cada 10 años para una correcta aplicación y evitar de esta manera el menor riesgo posible en sus operaciones comerciales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGRARIA. (2020). *Agencia Agraria de noticias* . Obtenido de <https://agraria.pe/noticias/exportaciones-peruanas-de-productos-agricolas-crecieron-en-v-22780>
- Baena Rojas, J. (2016). *Las restricciones y los aranceles a las exportaciones de mercancías en el Derecho de la OMC ¿barreras tradicionales o neoproteccionismo?* Tesis de grado, Universidad de Barcelona, Barcelona. Recuperado el 22 de Octubre de 2021, de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/397711/JJBR_TESIS.pdf;jsessionid=C24B8F68A09AF92C1130341B432C0C83?sequence=1
- Barrientos, P. (2010). *El comportamiento de las empresas agrarias exportadoras peruanas en la crisis internacional actual*. Lima.
- Barrón, Á;. (2016). *Internet y Redes Sociales: ¿caminamos hacia una nueva comunicación? Mundos emergentes: cambios, conflictos y expectativas*.
- Calderón Ramos, P. (2016). *las barreras no arancelarias como problemática para la exportación de aceite de oliva de las mypes formales de la región Tacna, 2015*. Tesis de grado, Tacna.
- Cardoso, P., & Chavarro, A. (2013). Teorías de internacionalización. *Panorama*, 1(3).
- Cedeño Quiñones, M. (2015). *Análisis de la aplicación de restricciones arancelarias en las importaciones ecuatorianas de vehículos, celulares, alcohol, y su efecto en la balanza comercial periodo 2011-2014*. Tesis de grado , Colombia.

Contreras, J. (1995). *Alimentación y cultura, necesidades, gustos y costumbres*. Barcelona: Universidad de Barcelona.

Da Silva, J. (2008). Obtenido de <http://search.proquest.com/docview/199554699?accountid=43847>

Deloitte. (2020). *Deloitte*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/es/es/pages/about-deloitte/articles/impacto-economico-del-covid19.html>

Escandón, Diana Marcela; Hurtado Ayala, Andrea; Castillo Caicedo, Maribel. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. 38-55.

FAO. (2020). *Sistemas alimentarios y COVID-19 en América Latina y el Caribe: Hábitos de consumo de alimentos y malnutrición*.

Fernández, Leoncio. (2009). Estrategias para la competitividad en la agroexportación de alcachofa. *Anales científicos UNALM*, 70(3).

Gómez, M. (2006). *Introducción a la metodología de la investigación científica* (Primera ed.). Córdoba: Brujas.

Hernández, R. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. México: McGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

Iglesias Mazuelos, Maria Cecilia; Maria Vieira, Samara. (2019). *Green Bean: una nueva propuesta saludable*. Tesis de grado, Piura.

Lazo Bejar, L. (2016). *La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la unión europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la región la libertad, 2014-2015*. Tesis de grado, Trujillo.

- León Espinoza, L. (2018). *Barreras en el comercio internacional y su influencia en sus exportaciones en la empresa EUROFRESH PERU S.A.C, Chancay- 2017*. Tesis de grado, Huacho.
- López Fernández, Lucía. (2020). *La estrategia de comunicación de los movimientos de alimentación saludables*. Tesis de grado, Sevilla.
- Lozada, J. (2014). Investigación Aplicada: Definición, Propiedad Intelectual e Industria. Recuperado el 8 de Mayo de 2020, de www.dialnet.unirioja.es
- Mendoza Galván , Lady Mayra; Quispe rojas, Marité milagros. (2017). *Barreras a la exportación y la relación con el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua*. Tesis de grado , Universidad San Ignacio de Loyola, Lima.
- MIDAGRI. (2021). *Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego*.
- Morgan, R., & Katsikeas, C. (1997). Obstacles to Export Initiation and Expansion. *The International Journal of Management Science*, 25(6), 677-693.
- Muñoz, M. (2006). Gestión de la producción . En M. A. Pérez, *Gestión de la producción* (pág. 11).
- Otzen, T., & Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Morphol*, 35(1), 227-232.
- Pinho , J., & Martin , L. (2010). Exporting barriers: insights from Portuguese small-and medium- sized exporters and non-exporters. 8(3), 254-272.
- Popper, K. (2008). *La lógica de la investigación científica* (Tercera ed., Vol. III). Madrid: Tecnos.

- Queirós, A., Faria, D., & Almeida, F. (2017). *STRENGTHS AND LIMITATIONS OF QUALITATIVE AND QUANTITATIVE RESEARCH METHODS*. Portugal: European Journal of Education Studies. doi:<https://zenodo.org/record/887089#.X4eg8tBKjIW>
- Ruiz Salazar, A. (2018). *Percepción de barreras a la exportación de los empresarios del sector manufactura, rubro fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca, año 2018*. Tesis de grado, Cajamarca.
- Sánchez Flores, Fabio Anselmo. (2018). Fundamentos Epistémicos de la Investigación Cualitativa y Cuantitativa: Consensos y Disensos. *Revista digital de investigación en docencia universitaria*.
- Sánchez, M. F. (2016). *Gestiopolis*. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/benchmarking-herramienta-desarrollo-la-empresa/>
- SPACE-AG. (2020). *Agroindustria*. Obtenido de <https://www.spaceag.co/post/transformar-y-crecer-impacto-de-la-crisis-covid-19-en-las-agro-exportaciones>
- Spencer Ruff, E. (2018). *Síntesis de teorías sobre la internacionalización de empresas: estudio en base a empresas de países desarrollados y emergentes*. Santiago de Chile.
- SUNAT. (2016). *SUNAT*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/index.html>
- Torres, J. (Agosto de 2017). *UNIVERSIDAD DE GUAYAQUIL FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVA INGENIERÍA EN COMERCIO EXTERIOR*. Obtenido de LAS BARRERAS A LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ECUATORIANOS Y SU RELACION CON EL SISTEMA ECONOMICO GLOBALIZADO:

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/47796/1/tesis%20Las%20Barreras%20a%20las%20Exportaciones%20de%20Productos%20Ecuatorianos%20y%20su%20Relaci%C3%B3n%20con%20el%20Sistema%20Eco.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de operacionalización de variables

Tabla 32.

Matriz de operacionalización de variables

TÍTULO: “INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021”

MATRIZ DE CONSISTENCIA LÓGICA						
PROBLEMA(S)	OBJETIVO(S)	HIPÓTESIS	Definición de variables	Definición operacional	VARIABLE (1): BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL	Metodología
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL				
¿Cómo inciden las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?	Determinar la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Es significativa la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Leonidou (1995) define a las barreras de exportación: como las limitaciones que tienen las empresas para iniciarse, desarrollarse o mantener en la actividad de la exportación	Las barreras al comercio internacional están relacionadas a los conocimientos, factores culturales, exógenos y la política arancelaria de cada uno de los países.	INDICADORE S: B. Conocimiento B. Culturales B. Exógenas B. No Arancelarias	1. Enfoque de la Investigación: Cuantitativo 2. Tipo de Investigación: Básica 3. Diseño de Investigación - No experimental 4. Nivel de Investigación: Correlacional 5. Método de investigación: Hipotético deductivo 6. Población: 50 colaboradores 7. Muestra: 30 colaboradores 8. Técnicas de recolección de datos: Encuesta. 9. Análisis interpretación de la información: Prueba correlacional
PROBLEMA ESPECÍFICOS	OBJETIVO ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	Definición de variables	Definición operacional	VARIABLE (2): EXPORTACIONES	
¿De qué manera inciden las barreras de conocimiento en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?	Identificar la incidencia de las barreras de conocimiento en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Las barreras de conocimiento inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.				
¿De qué manera inciden las barreras culturales en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?	Identificar la incidencia de las barreras culturales en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Las barreras culturales inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.				
¿De qué manera inciden las barreras exógenas en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?	Identificar la incidencia de las barreras exógenas en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Las barreras exógenas inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Cerviño (2012) define a La exportación: es una actividad vital dentro de los negocios internacionales y consiste en comercializar los productos y servicios fuera de los límites territoriales de país al que pertenece el oferente.	Las exportaciones son directas, indirecta y concertada.	INDICADORE S: Características de la exportación Tipos de exportación Información de exportación	
¿De qué manera inciden las barreras no arancelarias en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021?	Identificar la incidencia de las barreras no arancelarias en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.	Las barreras no arancelarias inciden significativamente en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021.				

Nota: elaboración propia

Anexo 2. Cuestionario de recolección de información



Estimado colaborador: El presente cuestionario tiene como finalidad determinar la incidencia de las barreras al comercio internacional en las exportaciones de aguaymanto deshidrato de la empresa CAMPOVIDA FOODS, Cajamarca-2021, marca con una X la respuesta de acuerdo a la siguiente escala: 1) Nunca 2)

Pocas Veces 3) Algunas veces 4) Casi siempre 5) Siempre

1. Información general

Género: M F **Edad:**

2. Cuestionario de barreras de la exportación

Barrera de la exportación		Escala de evaluación				
		Nunca (1)	Pocas veces (2)	Algunas veces (3)	Casi siempre (4)	siempre (5)
Barrera de conocimiento						
1	La empresa conoce la importancia de los mercados potenciales					
2	La empresa cuenta con personal para planificar la actividad exportadora.					
3	La empresa conoce las ayudas a la exportación disponibles.					
4	La empresa conoce los beneficios económicos y no económicos que puede generar la exportación.					
5	La empresa conoce en general los pasos que conforman la exportación.					
6	La empresa cuenta con información sobre las oportunidades de los productos en los mercados exteriores					
Barreras exógenas						
7	Existe un riesgo por la variación de los tipos de cambio de las monedas.					
8	Variación en el valor de la moneda nacional					
9	Riesgo de perder dinero al vender en el extranjero.					
10	Inestabilidad política en los países de destino.					
Barreras culturales						
11	Diferencias culturales con los países a los que se va a exportar					
12	Diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos.					
13	Diferencias lingüísticas con los países a los que se va a exportar					
Barreras no arancelarias						
14	Se encuentran barreras relativas a la normalización y a la homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares					
15	Se encuentran barreras no arancelarias a las exportaciones peruanas.					
16	Burocracia en requisitos y documentación en la actividad exportadora					
17	La empresa cuenta con un grado de competitividad de precios en el mercado de exportación y dentro de la industria.					
18	Existe intervención del Gobierno peruano en el mercado de exportación					

3. Cuestionario conocimiento de exportación

Conocimiento de exportación		Escala de evaluación				
		Nunca (1)	Pocas veces (2)	Algunas veces (3)	Casi siempre (4)	siempre (5)
1	¿Su empresa tiene un producto o servicio que se ha vendido con éxito en el mercado interno?					
2	¿Tiene su empresa o está preparando un plan de marketing internacional con los objetivos y estrategias definidas?					
3	¿Su empresa tiene suficiente capacidad de producción para acometer el mercado de exportación?					
4	¿Su empresa cuenta con los recursos financieros para apoyar activamente la comercialización de sus productos en los mercados extranjeros objetivos?					
5	¿Está la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso?					
6	¿Su empresa está comprometida a proporcionar el mismo nivel de servicio prestado a sus clientes nacionales?					
7	¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en la modificación de los envases y los ingredientes del producto para cumplir con las regulaciones de importación extranjeras y preferencias culturales?					
8	¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero, así como la identificación y selección de agentes de carga internacional y coste de flete?					
9	¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado de los mecanismos de pago de exportación, tales como el desarrollo y la negociación de las cartas de crédito?					
10	¿Dispone su empresa de material gráfico promocional, como identidad corporativa, catálogos, página web, fotografía de productos, etc.?					
11	¿Sabe cómo reducir los costos de gestión de las exportaciones?					
12	¿Aprovecha los mecanismos de los acuerdos internacionales y los tratados de libre comercio para reducir las barreras del comercio exterior?					
13	¿Conoce las leyes de importación del país al cual quiere exportar?					
14	¿Ha implantado en su empresa una metodología para evaluar periódicamente la competitividad de la gestión de exportación?					
15	¿Conoce formas distintas de tener contacto con los importadores en sus países respectivos?					
16	¿Conoce fuentes de información para la gestión de internacionalización?					

Gracias por su colaboración

Anexo 3. Prueba de confiabilidad

Tabla 33.

Resumen de casos procesados prueba de confiabilidad

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

Nota: elaboración propia

Tabla 34.

Estadística total del instrumento confiabilidad

Cuestionario	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
La empresa conoce la importancia de los mercados potenciales	82,533	84,838	,076	,805
La empresa cuenta con personal para planificar la actividad exportadora.	82,467	82,410	,383	,791
La empresa conoce las ayudas a la exportación disponibles.	83,133	78,410	,666	,780
La empresa conoce los beneficios económicos y no económicos que puede generar la exportación.	81,867	81,124	,344	,792
La empresa desconoce en general los pasos que conforman la exportación.	82,400	80,400	,372	,790
La empresa cuenta con información sobre las oportunidades de los productos en los mercados exteriores	82,200	90,171	-,219	,817
Existe un riesgo por la variación de los tipos de cambio de las monedas.	82,933	88,352	-,129	,807
Variación en el valor de la moneda nacional	82,933	82,781	,287	,794
Riesgo de perder dinero al vender en el extranjero.	82,867	86,267	,024	,804
Inestabilidad política en los países de destino.	82,467	82,410	,383	,791
Diferencias culturales con los países a los que se va a exportar	82,000	82,143	,214	,799
Diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos.	81,933	79,781	,403	,789
Diferencias lingüísticas con los países a los que se va a exportar	82,333	81,810	,385	,791
Se encuentran barreras relativas a la normalización y a la homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares	82,467	85,695	,134	,799
Se encuentran barreras no arancelarias a las exportaciones peruanas.	82,600	88,257	-,135	,806
Burocracia en requisitos y documentación en la actividad exportadora	82,467	82,410	,383	,791
La empresa cuenta con un grado de competitividad de precios en el mercado de exportación y dentro de la industria.	83,133	78,410	,666	,780
Existe intervención del Gobierno peruano en el mercado de exportación	82,600	87,114	-,018	,803
¿Su empresa tiene un producto o servicio que se ha vendido con éxito en el mercado interno?	83,133	78,410	,666	,780
¿Tiene su empresa o está preparando un plan de marketing internacional con los objetivos y estrategias definidas?	81,867	81,124	,344	,792
¿Su empresa tiene suficiente capacidad de producción para acometer el mercado de exportación?	82,400	80,400	,372	,790

¿Su empresa cuenta con los recursos financieros para apoyar activamente la comercialización de sus productos en los mercados extranjeros objetivos?	82,600	91,829	-,410	,816
Está la dirección de su empresa comprometida con el desarrollo de los mercados de exportación y dispuesta a dedicar recursos humanos para el proceso?	83,133	78,410	,666	,780
¿Su empresa está comprometida a proporcionar el mismo nivel de servicio prestado a sus clientes nacionales?	81,867	81,124	,344	,792
Su empresa tiene un conocimiento adecuado en la modificación de los envases y los ingredientes del producto para cumplir con las regulaciones de importación extranjeras y preferencias culturales?	82,400	80,400	,372	,790
¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado en el envío de su producto en el extranjero, así como la identificación y selección de agentes de carga internacional y coste de flete?	82,800	84,314	,154	,800
¿Su empresa tiene un conocimiento adecuado de los mecanismos de pago de exportación, tales como el desarrollo y la negociación de las cartas de crédito?	82,467	82,410	,383	,791
¿Dispone su empresa de material gráfico promocional, como identidad corporativa, catálogos, página web, fotografía de productos, etc.?	82,867	83,267	,236	,796
¿Sabe cómo reducir los costos de gestión de las exportaciones por medio de la planificación fiscal internacional?	83,067	81,067	,485	,788
¿Aprovecha los mecanismos de los acuerdos internacionales y los tratados de libre comercio para reducir las barreras del comercio exterior?	82,533	79,695	,458	,787
¿Conoce las leyes de importación del país al cual quiere exportar?	83,133	78,410	,666	,780
¿Ha implantado en su empresa una metodología para evaluar periódicamente la competitividad de la gestión de exportación?	82,600	87,114	-,018	,803
¿Conoce formas distintas de tener contacto con los importadores en sus países respectivos?	83,133	78,410	,666	,780
¿conoce fuentes de información para la gestión de internacionalización	81,867	81,124	,344	,792

Nota: elaboración propia

Anexo 4. Prueba de normalidad de la información

Tabla 35.

Resumen casos procesados prueba de normalidad

	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
barreras	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%
exportaciones	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%
Conocimiento	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%
Exógenas	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%
No arancelarias	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%
Culturales	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

Nota: elaboración propia

Tabla 36.

Descriptivos prueba de normalidad

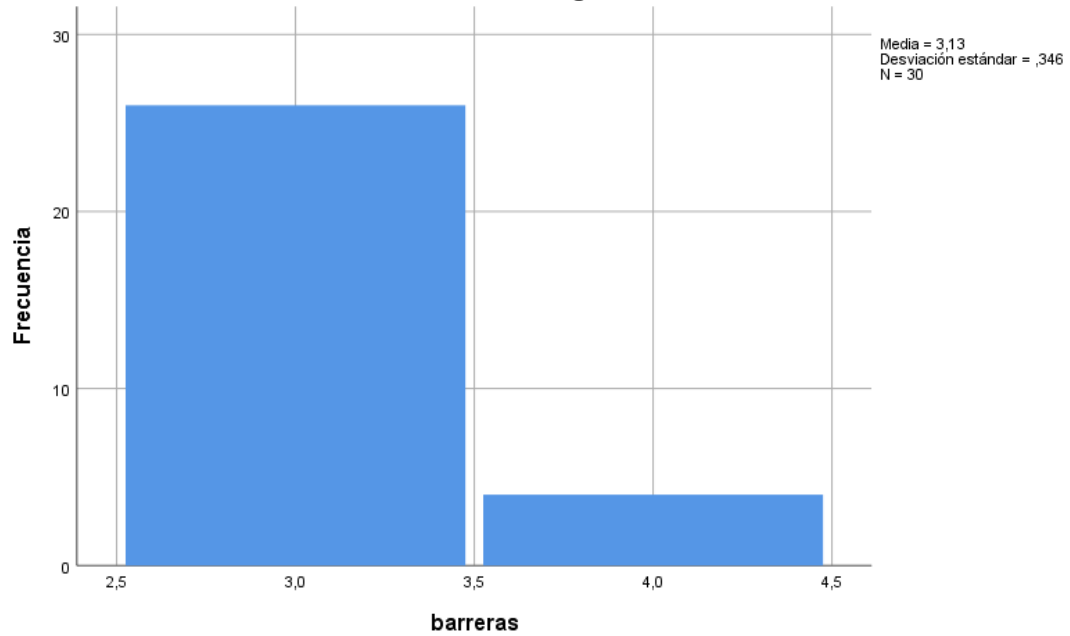
				Estadístico	Desv. Error			
Barreras al comercio	al	Media		3,13	,063			
		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	3,00				
			Límite superior	3,26				
		Media recortada al 5%		3,09				
Exportaciones		Mediana		3,00				
		Varianza		,120				
		Desv. Desviación		,346				
		Mínimo		3				
		Máximo		4				
		Rango		1				
		Rango intercuartil		0				
		Asimetría		2,273		,427		
		Curtosis		3,386		,833		
		Media		3,17		,084		
		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	2,99				
			Límite superior	3,34				
		Media recortada al 5%		3,17				
		Mediana		3,00				
		Varianza		,213				
		Desv. Desviación		,461				
Mínimo		2						
Máximo		4						
Rango		2						
Rango intercuartil		0						
Asimetría		,670	,427					
Curtosis		1,132	,833					
Barreras de Conocimiento	de	Media		3,33	,100			
		95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	3,13				
			Límite superior	3,54				
		Media recortada al 5%		3,35				
		Mediana		3,00				
		Varianza		,299				
		Desv. Desviación		,547				
		Mínimo		2				
		Máximo		4				
		Rango		2				
		Rango intercuartil		1				
		Asimetría		,050		,427		
		Curtosis		-699		,833		
		Barreras exógenas		Media			2,90	,088
				95% de intervalo de confianza para la media		Límite inferior	2,72	
						Límite superior	3,08	
Media recortada al 5%				2,89				
Mediana				3,00				
Varianza				,231				
Desv. Desviación				,481				
Mínimo				2				
Máximo				4				
Rango				2				
Rango intercuartil				0				
Asimetría				-319	,427			
Curtosis				1,599	,833			
Barreras arancelarias	no			Media		3,03	,058	
				95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	2,91		
					Límite superior	3,15		
		Media recortada al 5%		3,02				
		Mediana		3,00				
		Varianza		,102				
		Desv. Desviación		,320				
		Mínimo		2				
		Máximo		4				
		Rango		2				
		Rango intercuartil		0				
		Asimetría		,793	,427			
		Curtosis		8,363	,833			
		Barreras culturales		Media		3,40		,113
				95% de intervalo de confianza para la media	Límite inferior	3,17		
					Límite superior	3,63		
Media recortada al 5%				3,39				
Mediana				3,00				
Varianza				,386				
Desv. Desviación				,621				
Mínimo				2				
Máximo				5				

Rango	3	
Rango intercuartil	1	
Asimetría	,406	,427
Curtosis	,148	,833

Nota: elaboración propia

Figura 1.

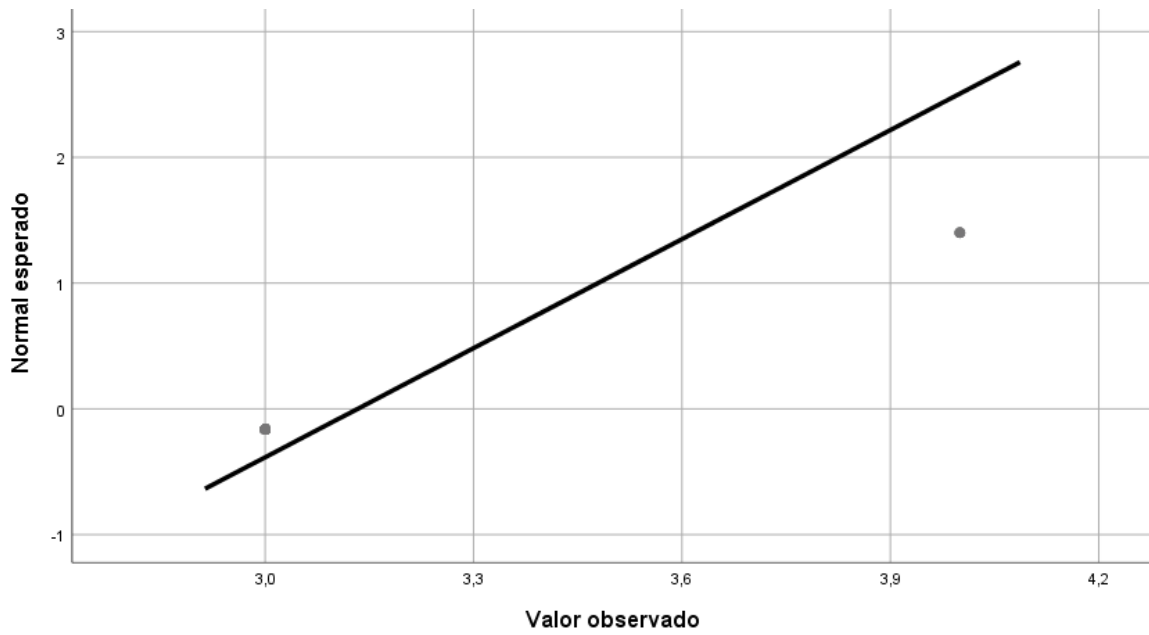
Normalidades barreras del comercio



Nota: elaboración propia

Figura 2.

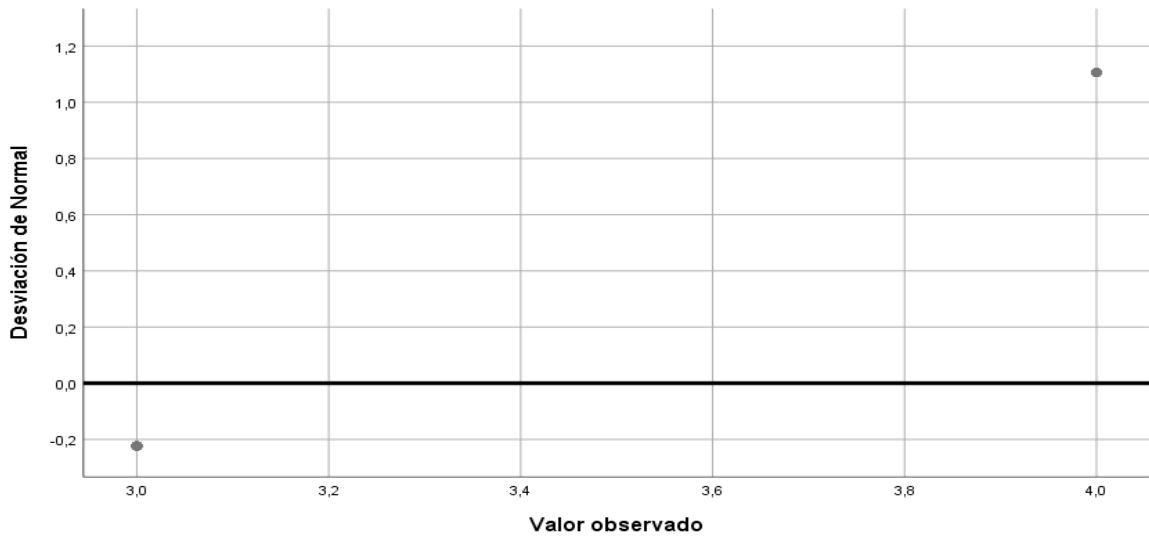
Normalidades barreras del comercio



Nota: elaboración propia

Figura 3.

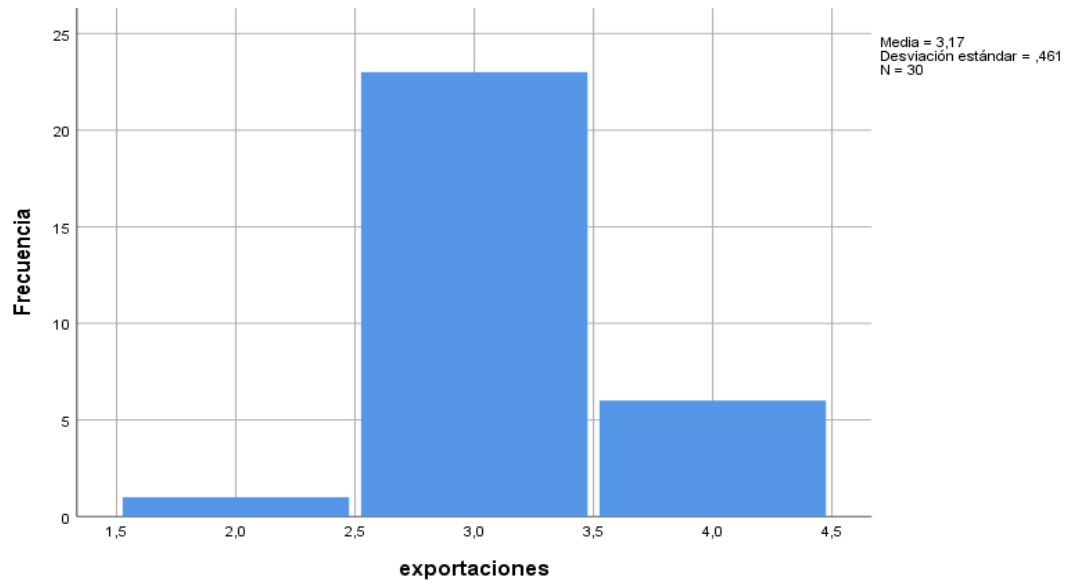
Normalidades barreras del comercio sin tendencia



Nota: elaboración propia

Figura 4.

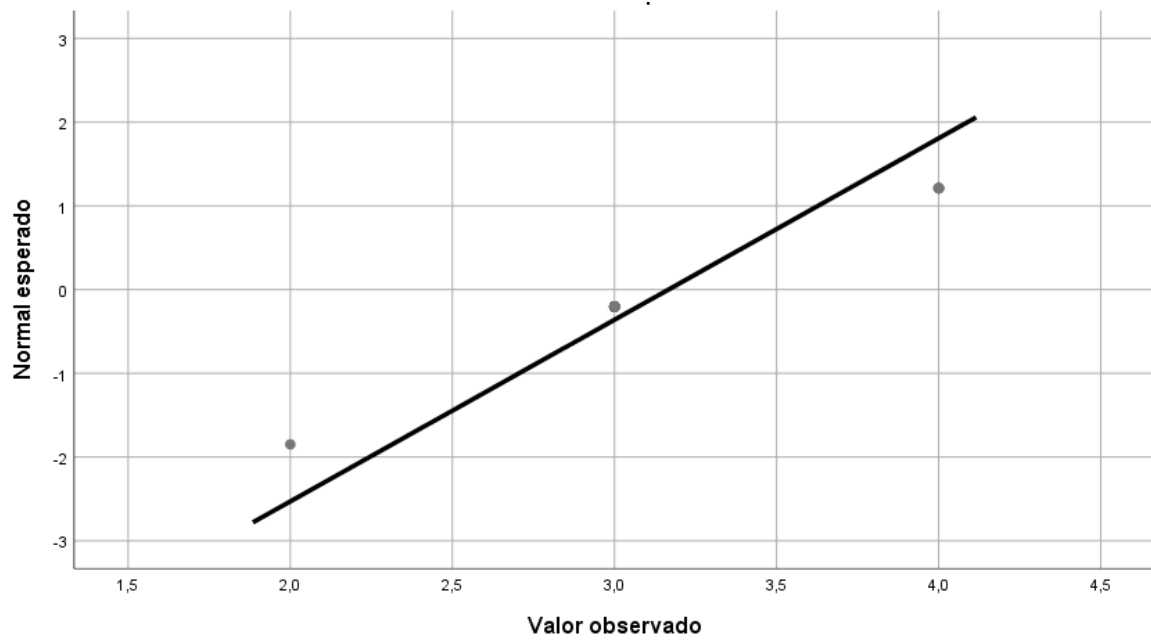
Normalidad exportaciones



Nota: elaboración propia

Figura 5.

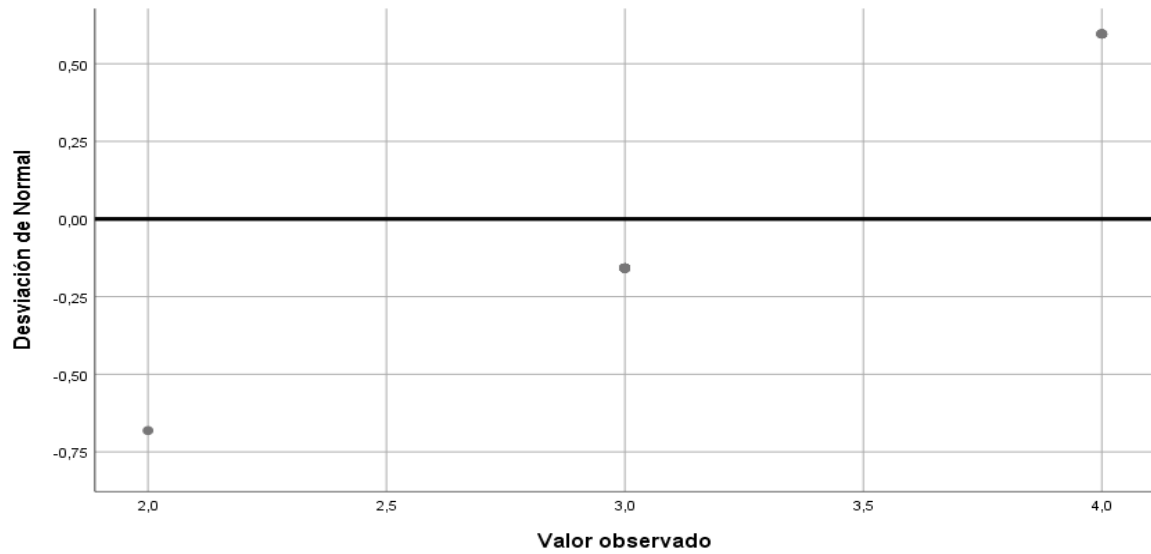
Normalidad barreras de exportaciones



Nota: elaboración propia

Figura 6.

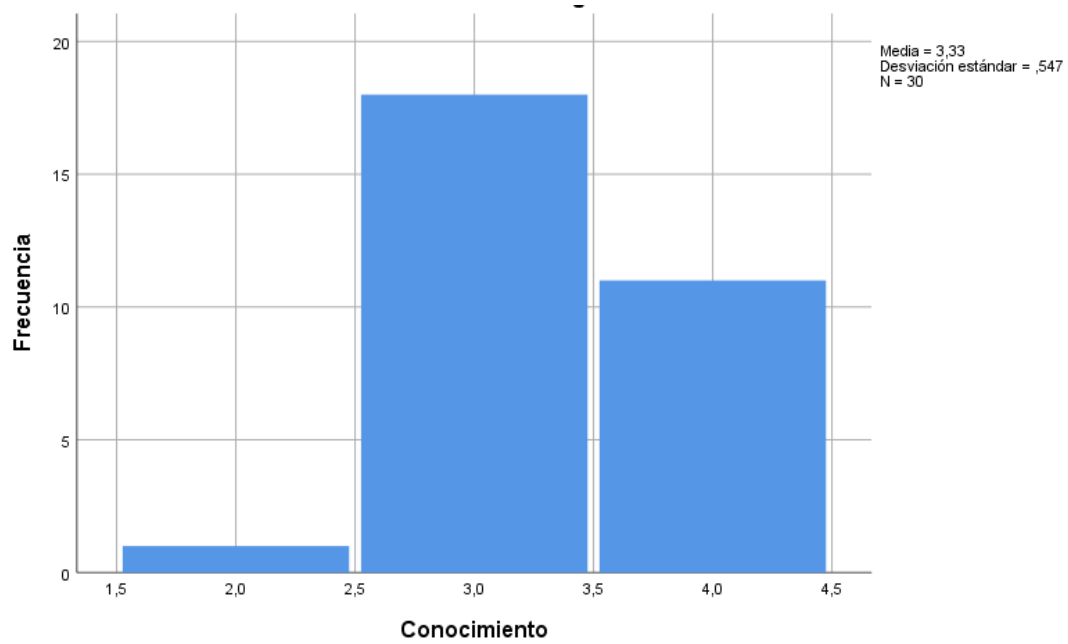
Normalidades exportaciones sin tendencia



Nota: elaboración propia

Figura 7.

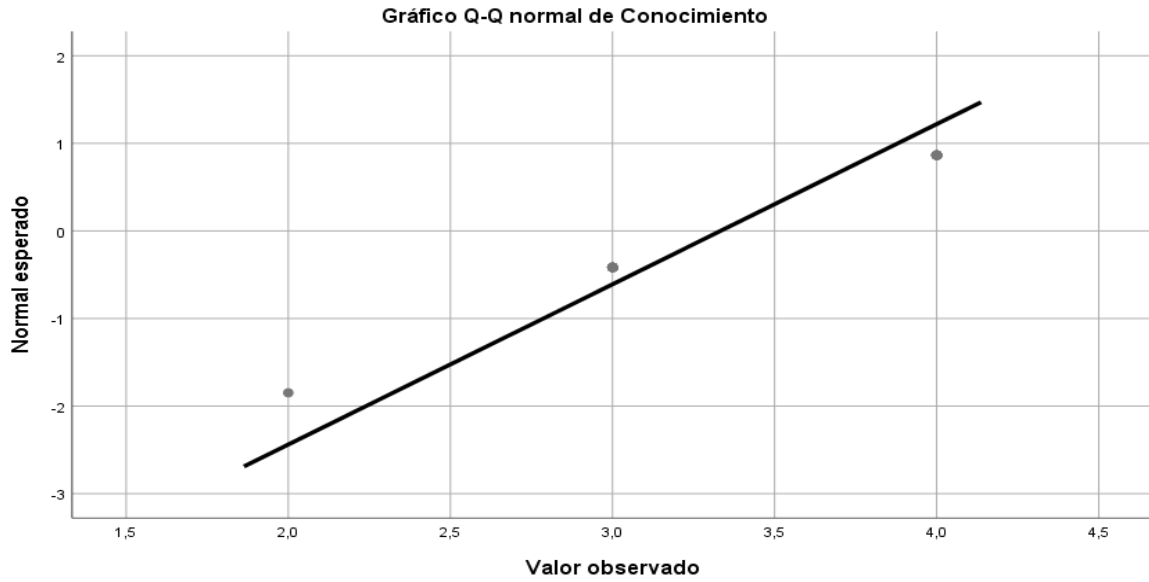
Normalidades barreras del conocimiento



Nota: elaboración propia

Figura 8.

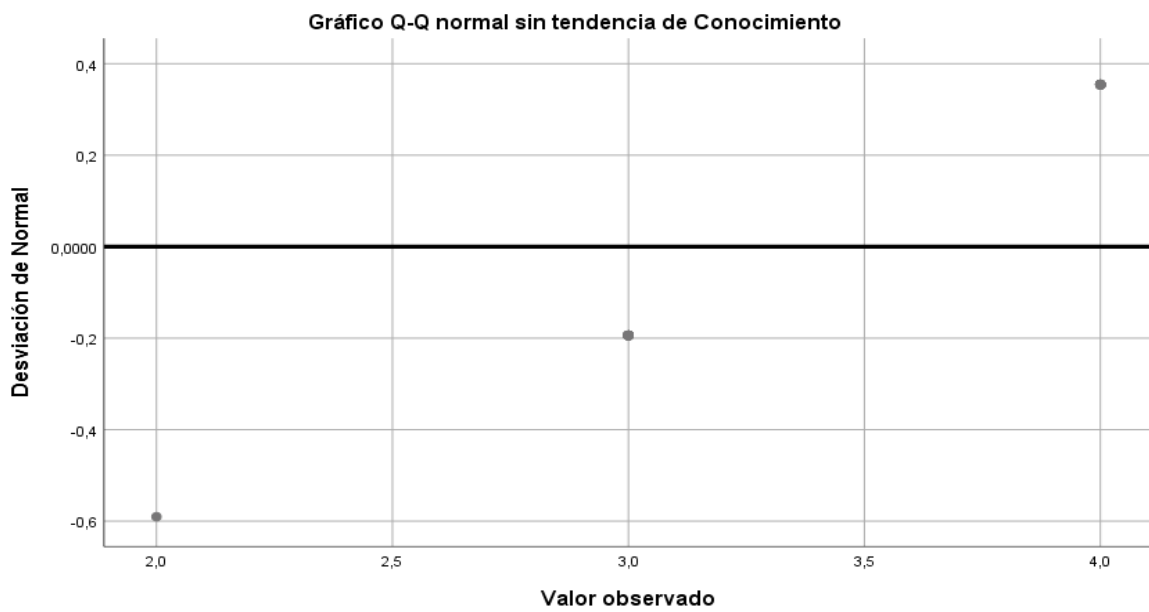
Normalidades barreras del conocimiento



Nota: elaboración propia

Figura 9.

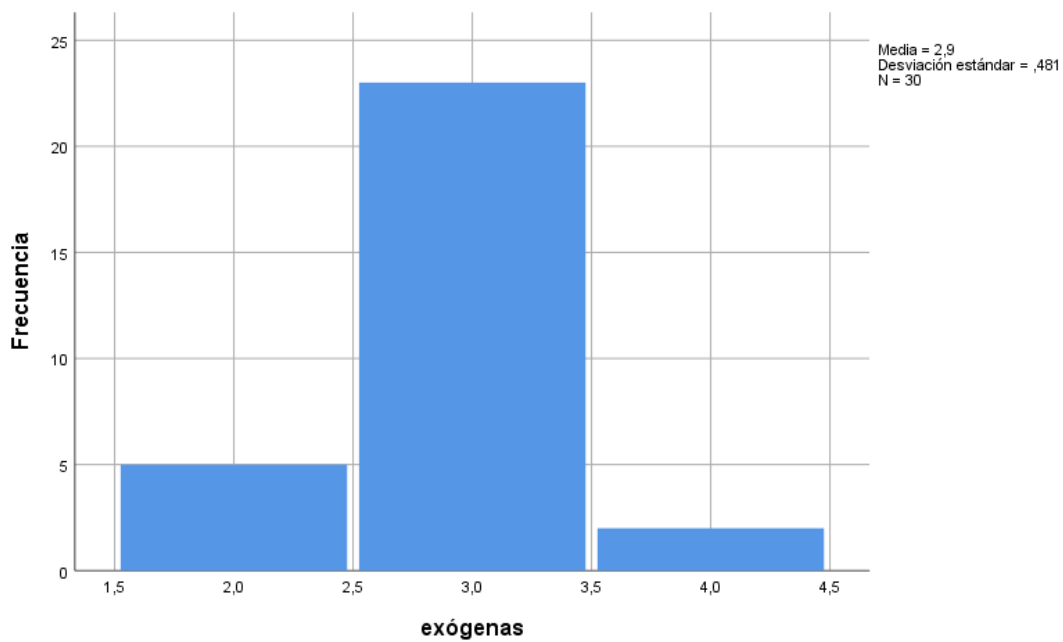
Normalidades barreras del conocimiento sin tendencia



Nota: elaboración propia

Figura 10.

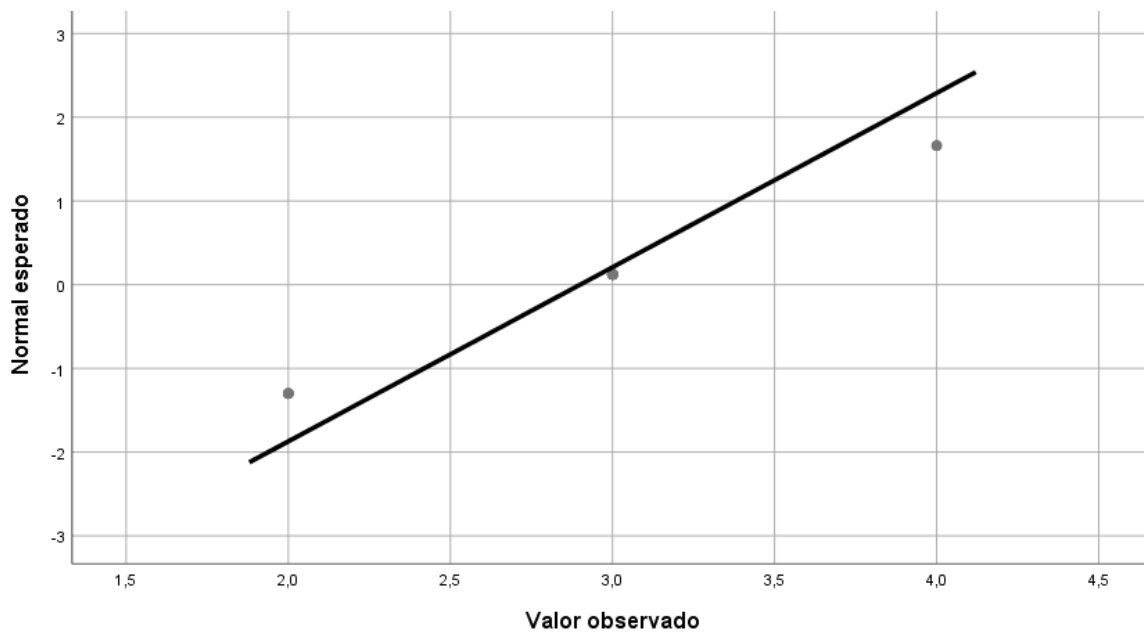
Normalidades barreras exógenas



Nota: elaboración propia

Figura 11.

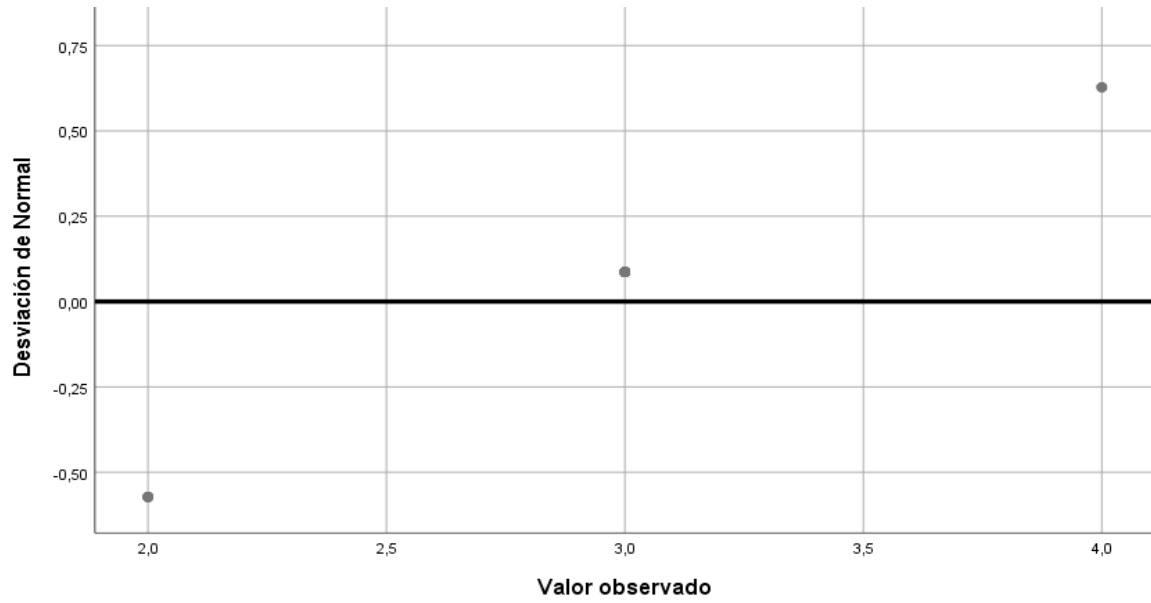
Normalidades barreras exógenas



Nota: elaboración propia

Figura 12.

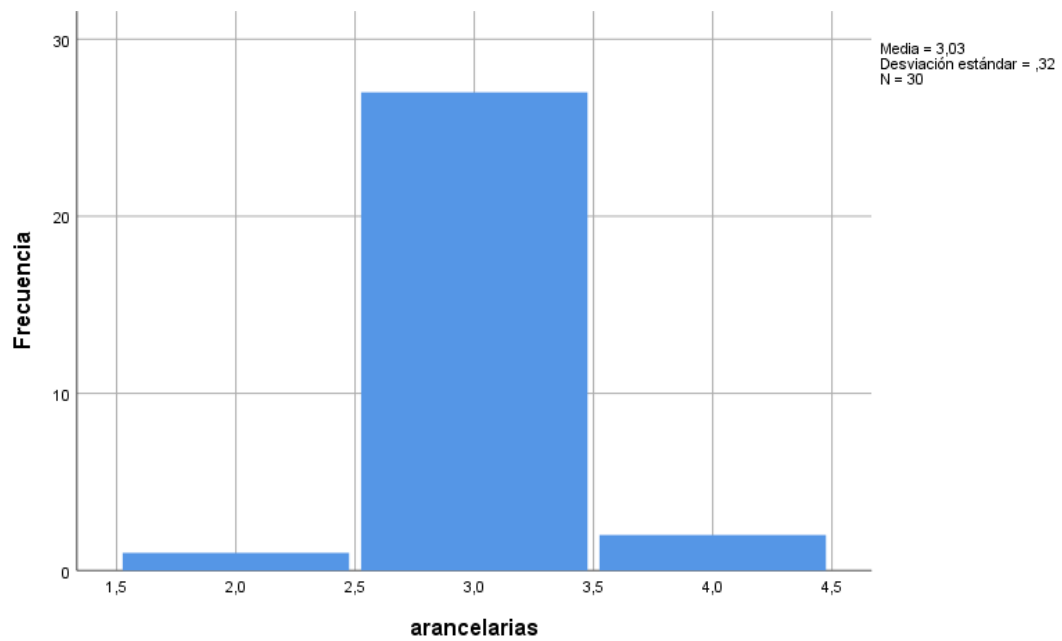
Normalidad barreras exógenas sin tendencia



Nota: elaboración propia

Figura 13.

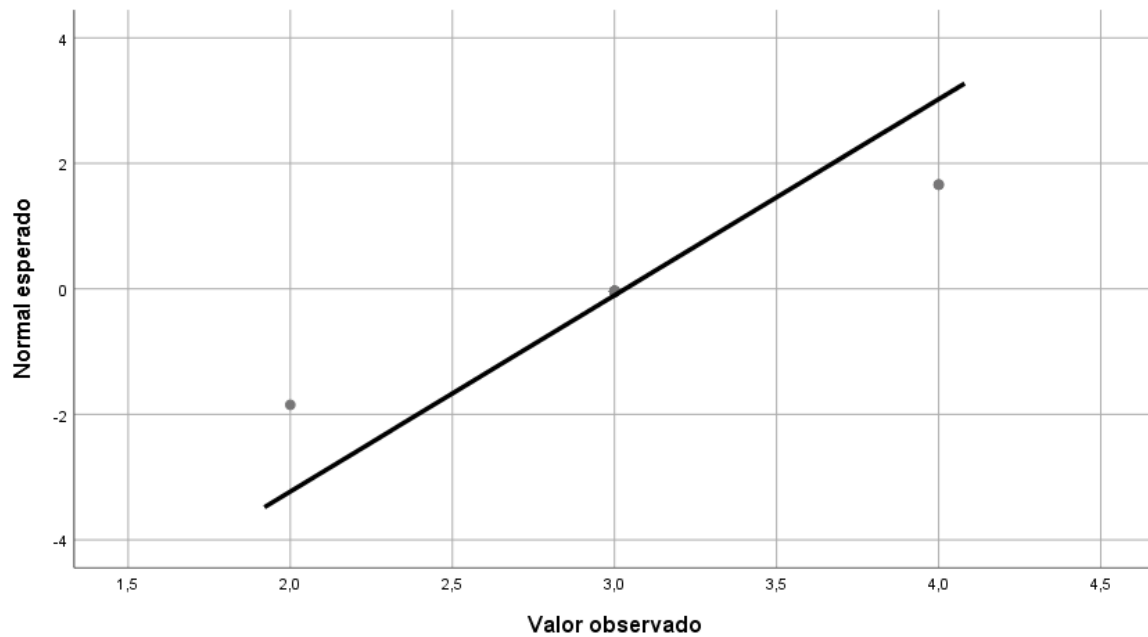
Normalidades barreras no arancelarias



Nota: elaboración propia

Figura 14.

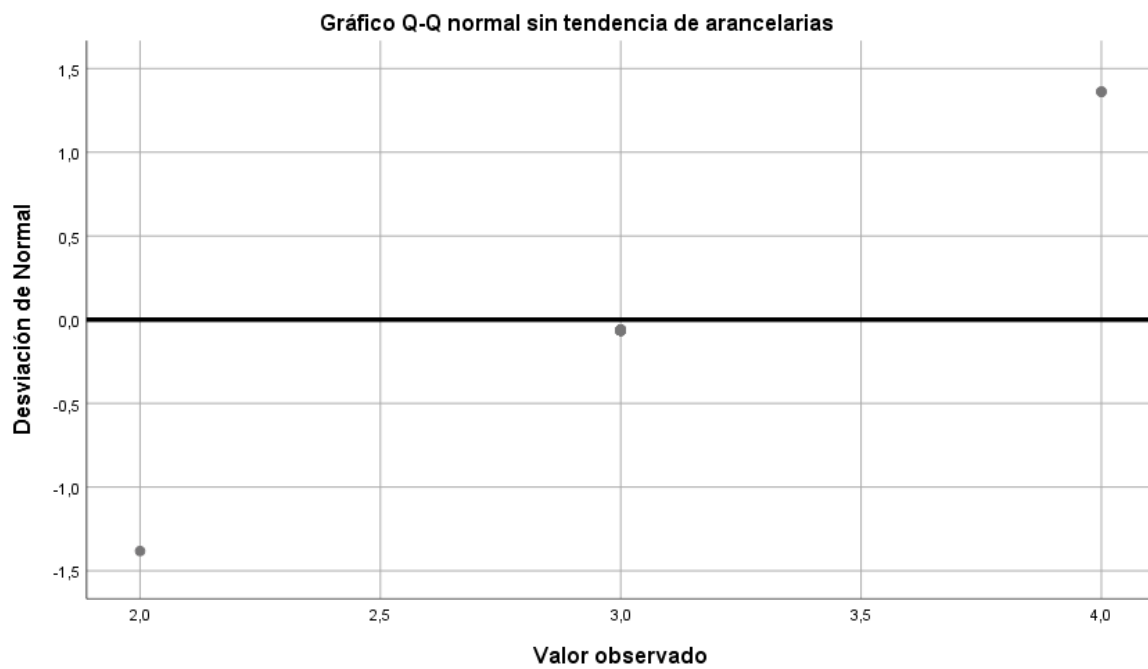
Normalidades barreras no arancelarias



Nota: elaboración propia

Figura 15.

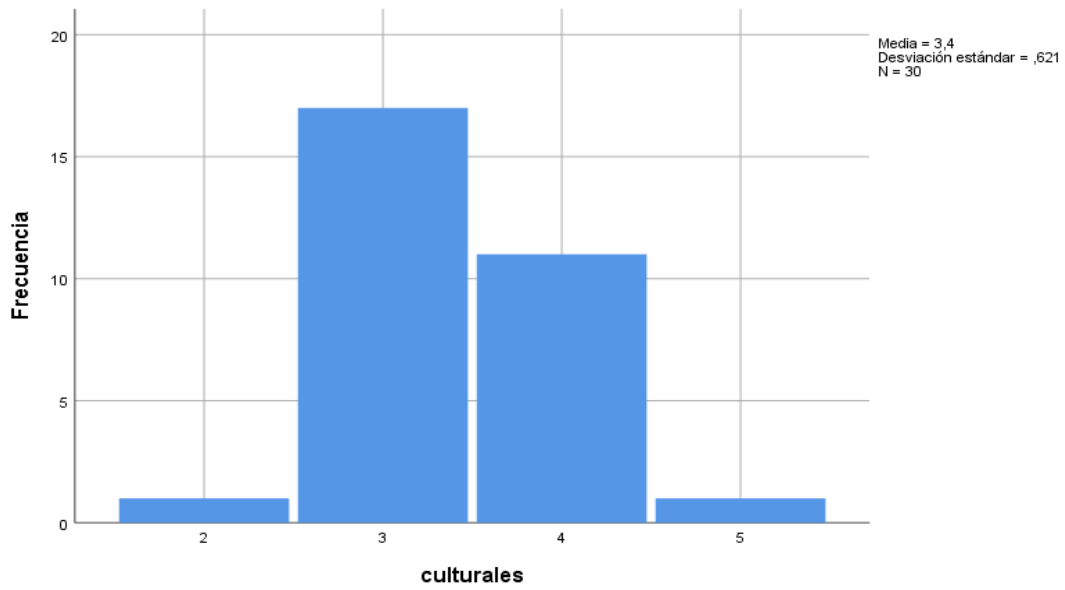
Normalidades barreras no arancelarias sin tendencia



Nota: elaboración propia

Figura 16.

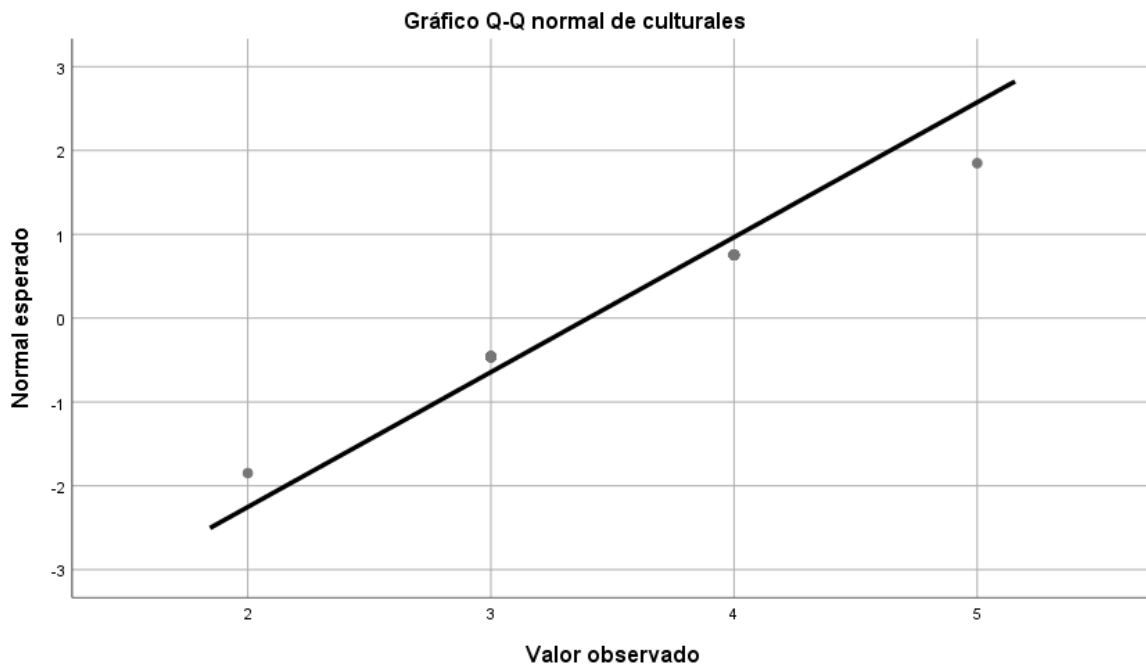
Normalidades barreras culturales



Nota: elaboración propia

Figura 17.

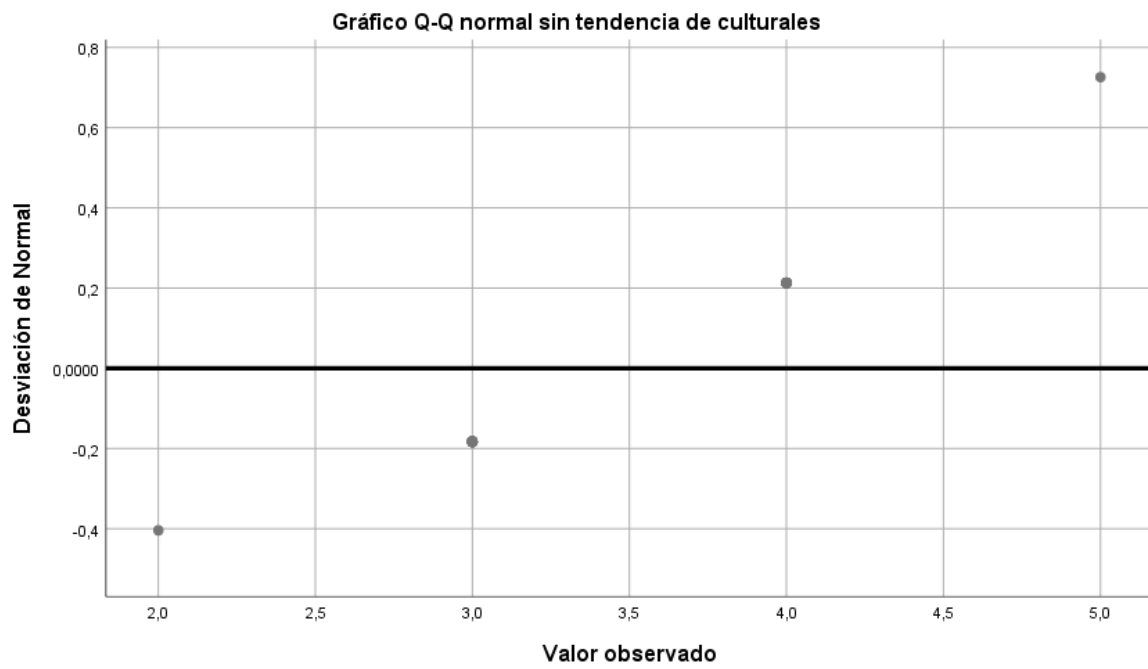
Normalidad barreras culturales



Nota: elaboración propia

Figura 18.

Normalidades barreras culturales sin tendencia



Nota: elaboración propia

Anexo 5. Prueba de chi cuadrado

Tabla 37.

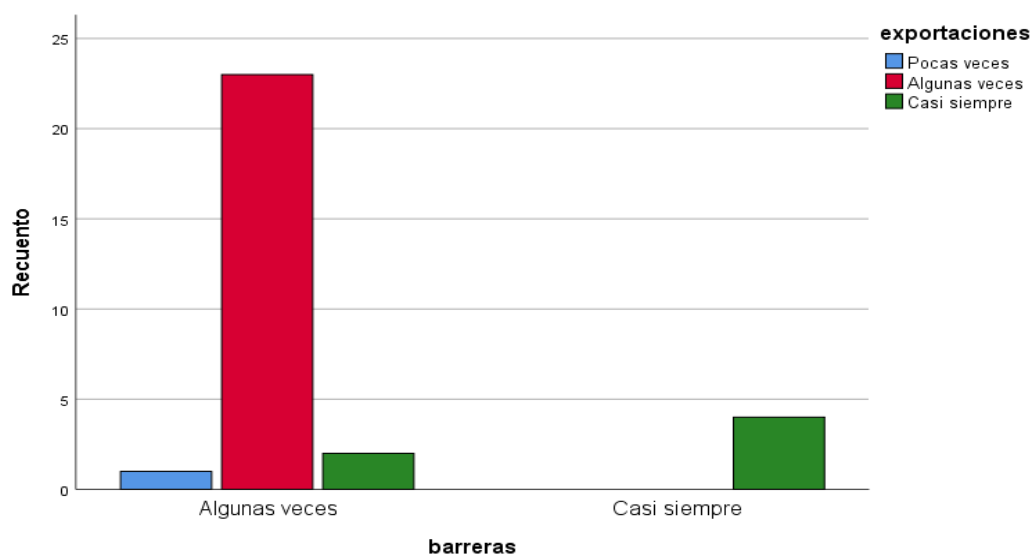
Resumen de casos procesados hipótesis general

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Barreras al comercio * Exportaciones	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

Nota: elaboración propia

Figura 19.

Recuento de casos procesos hipótesis general



Nota: elaboración propia

Tabla 38.

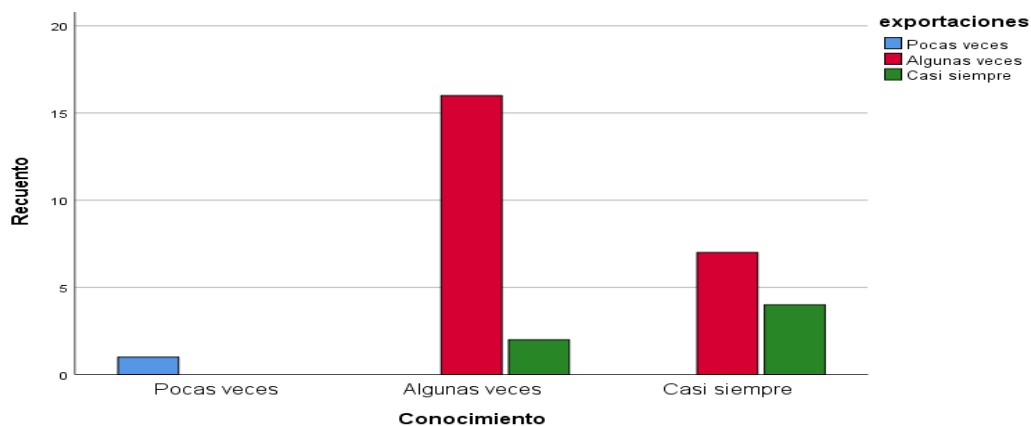
Resumen de casos procesados hipótesis específica uno

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Barreras de conocimiento * Exportaciones	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

Nota: elaboración propia

Figura 20.

Recuento de casos procesos hipótesis específica uno



Nota: elaboración propia

Tabla 39.

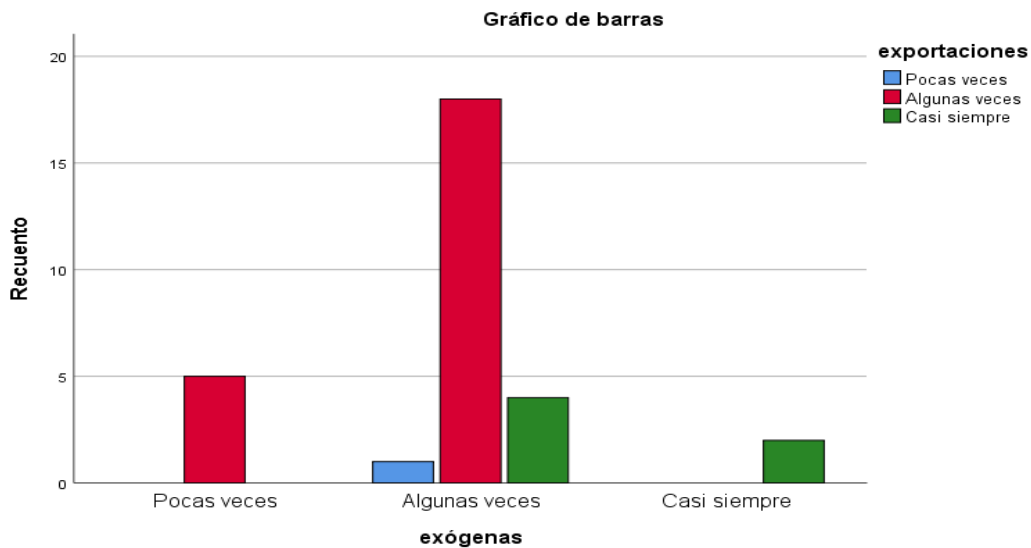
Resumen de casos procesados hipótesis específica dos

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Barreras exógenas * Exportaciones	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

Nota: elaboración propia

Figura 21.

Recuento de casos procesos hipótesis específica dos



Nota: elaboración propia

Tabla 40.

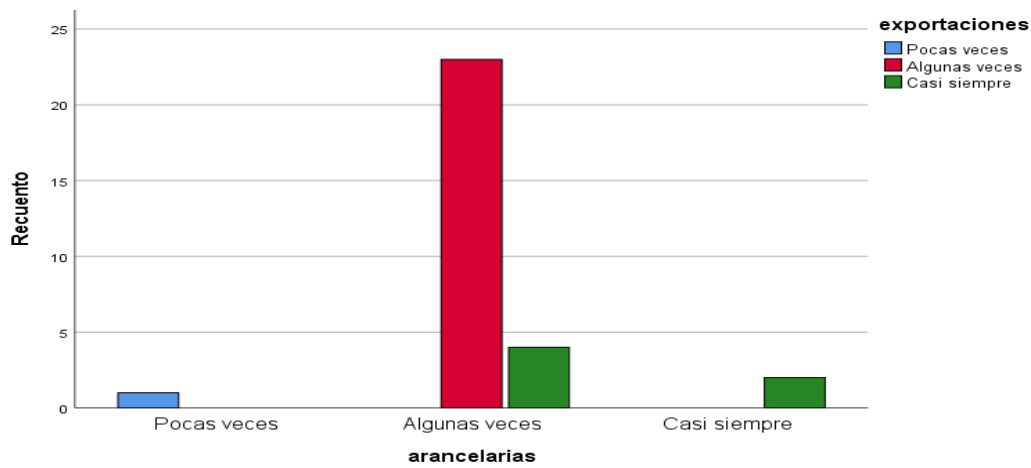
Resumen de casos procesados hipótesis específica tres

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Barreras no arancelarias * Exportaciones	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

Nota: elaboración propia

Figura 22.

Recuento de casos procesos hipótesis específica tres



Nota: elaboración propia

Tabla 41.

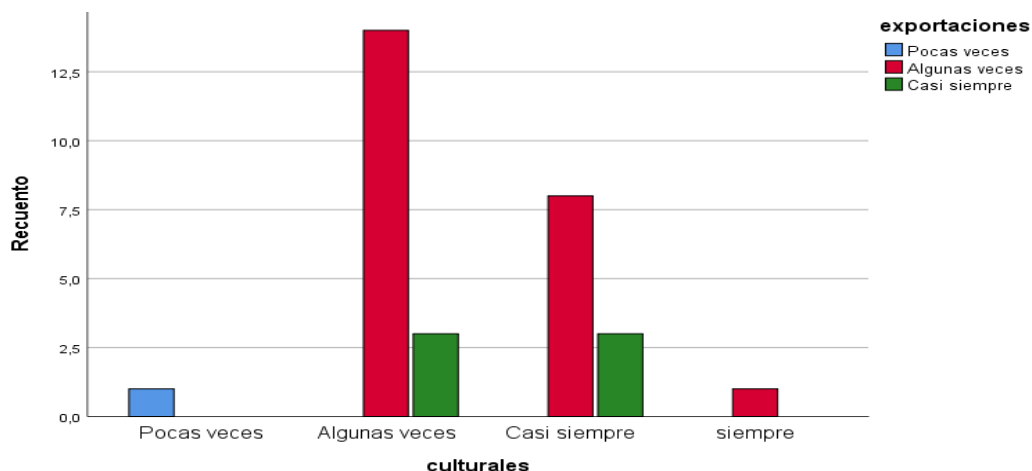
Resumen de casos procesados hipótesis específica cuatro

	Válido		Perdido		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Barreras culturales * Exportaciones	30	100,0%	0	0,0%	30	100,0%

Nota: elaboración propia

Figura 23.

Recuento de casos procesos hipótesis específica cuatro



Nota: elaboración propia

Anexo 6. Prueba de correlación de variables

Tabla 42.

Modelo de regresión lineal objetivo general – ANOVA

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	3,205	1	3,205	30,303	,000 ^b
	Residuo	2,962	28	,106		
	Total	6,167	29			

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

b. Predictores: (Constante), barreras

Tabla 43.

Modelo de regresión lineal objetivo general – Coeficientes

Modelo		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Desv. Error			
1	(Constante)	,154	,551		,279	,782
	barreras	,962	,175	,721	5,505	,000

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 44.

Modelo de regresión lineal objetivo general – Estadística de residuos

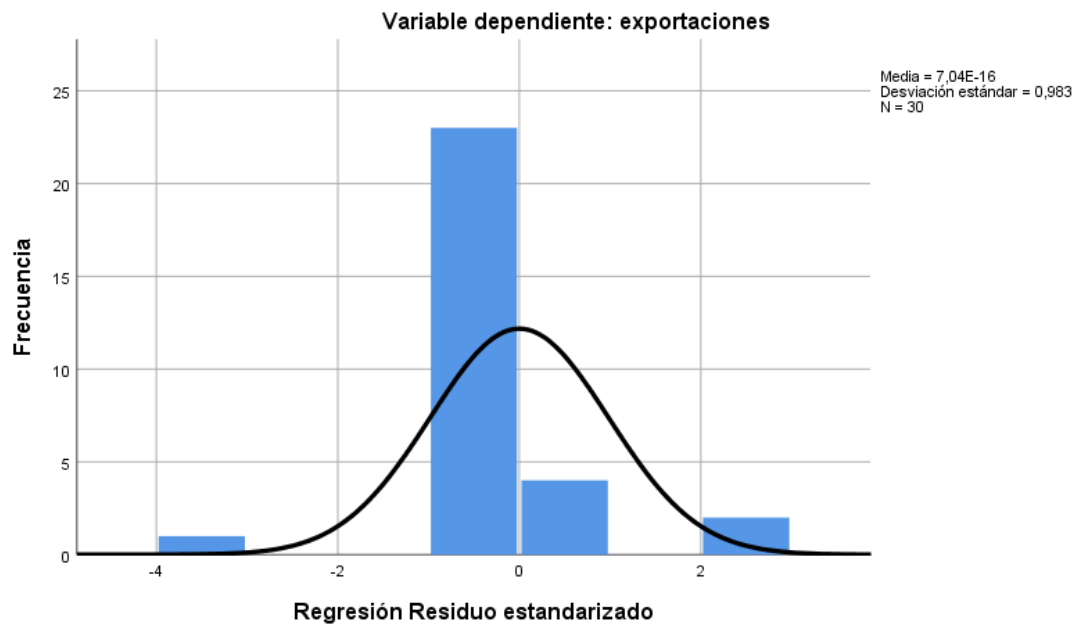
	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	3,04	4,00	3,17	,332	30
Desv. Valor pronosticado	-,386	2,507	,000	1,000	30
Error estándar de valor pronosticado	,064	,163	,077	,034	30
Valor pronosticado corregido	3,00	4,00	3,17	,333	30
Residuo	-1,038	,962	,000	,320	30
Desv. Residuo	-3,193	2,957	,000	,983	30
Residuo estud.	-3,256	3,015	,000	1,002	30
Residuo eliminado	-1,080	1,000	,000	,332	30
Residuo eliminado estud.	-4,057	3,603	,014	1,214	30
Distancia Mahal.	,149	6,283	,967	2,121	30
Distancia de Cook	,000	,212	,019	,059	30
Valor de influencia centrado	,005	,217	,033	,073	30

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Figura 24.

Regresión residuo estandarizado exportaciones



Nota: elaboración propia

Figura 25.

Regresión valor pronosticado exportaciones



Nota: elaboración propia

Tabla 45.

Modelo de regresión lineal objetivo específico uno – ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	1,282	1	1,282	7,349	,011 ^b
Residuo	4,885	28	,174		
Total	6,167	29			

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

b. Predictores: (Constante), Conocimiento

Tabla 46.

Modelo de regresión lineal objetivo específico uno – Coeficientes

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
1 (Constante)	1,885	,479		3,934	,001
Conocimiento	,385	,142	,456	2,711	,011

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 47.

Modelo de regresión lineal objetivo específico uno – Estadística de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	2,65	3,42	3,17	,210	30
Desv. Valor pronosticado	-2,439	1,219	,000	1,000	30
Error estándar de valor pronosticado	,090	,204	,105	,024	30
Valor pronosticado corregido	2,86	3,46	3,17	,202	30
Residuo	-,654	,962	,000	,410	30
Desv. Residuo	-1,565	2,302	,000	,983	30
Residuo estud.	-1,794	2,357	-,007	1,028	30
Residuo eliminado	-,859	1,008	-,007	,450	30
Residuo eliminado estud.	-1,872	2,585	,009	1,076	30
Distancia Mahal.	,372	5,949	,967	1,085	30
Distancia de Cook	,000	,504	,051	,096	30
Valor de influencia centrado	,013	,205	,033	,037	30

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 48.

Modelo de regresión lineal objetivo específico dos – ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	,357	1	,357	1,721	,200 ^b
Residuo	5,810	28	,207		
Total	6,167	29			

Nota: elaboración propia

Tabla 49.

Modelo de regresión lineal objetivo específico dos – Coeficientes

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
1 (Constante)	2,560	,470		5,444	,000
culturales	,179	,136	,241	1,312	,200

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 50.

Modelo de regresión lineal objetivo específico dos – Estadística de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	2,92	3,45	3,17	,111	30
Desv. Valor pronosticado	-2,253	2,575	,000	1,000	30
Error estándar de valor pronosticado	,099	,233	,114	,030	30
Valor pronosticado corregido	3,05	3,61	3,18	,123	30
Residuo	-,917	,905	,000	,448	30
Desv. Residuo	-2,012	1,986	,000	,983	30
Residuo estud.	-2,262	2,035	-,011	1,030	30
Residuo eliminado	-1,158	,950	-,011	,493	30
Residuo eliminado estud.	-2,457	2,165	,004	1,080	30
Distancia Mahal.	,414	6,629	,967	1,366	30
Distancia de Cook	,001	,673	,054	,129	30
Valor de influencia centrado	,014	,229	,033	,047	30

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 51.

Modelo de regresión lineal objetivo específico tres – ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	,933	1	,933	4,990	,034 ^b
Residuo	5,234	28	,187		
Total	6,167	29			

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

b. Predictores: (Constante), exógenas

Tabla 52.

Modelo de regresión lineal objetivo específico tres – Coeficientes

Modelo	Coeficientes no estandarizados	Coeficientes estandarizados	t	Sig.
--------	--------------------------------	-----------------------------	---	------

		B	Desv. Error	Beta		
1	(Constante)	2,085	,491		4,248	,000
	exógenas	,373	,167	,389	2,234	,034

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 53.

Modelo de regresión lineal objetivo específico tres – Estadística de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	2,83	3,58	3,17	,179	30
Desv. Valor pronosticado	-1,872	2,289	,000	1,000	30
Error estándar de valor pronosticado	,081	,200	,103	,043	30
Valor pronosticado corregido	2,80	3,46	3,16	,175	30
Residuo	-1,204	,796	,000	,425	30
Desv. Residuo	-2,785	1,841	,000	,983	30
Residuo estud.	-2,835	1,874	,012	1,010	30
Residuo eliminado	-1,247	,825	,011	,449	30
Residuo eliminado estud.	-3,296	1,968	,012	1,078	30
Distancia Mahal.	,043	5,237	,967	1,745	30
Distancia de Cook	,004	,166	,030	,048	30
Valor de influencia centrado	,001	,181	,033	,060	30

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 54.

Modelo de regresión lineal objetivo específico cuatro – ANOVA

Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	2,706	1	2,706	21,894	,000 ^b
Residuo	3,461	28	,124		
Total	6,167	29			

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

b. Predictores: (Constante), no arancelarias

Tabla 55.

Modelo de regresión lineal objetivo específico cuatro – Coeficientes

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta		
1 (Constante)	,270	,622		,433	,668
No arancelarias	,955	,204	,662	4,679	,000

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Tabla 56.

Modelo de regresión lineal objetivo específico cuatro – Estadística de residuos

	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Desviación	N
Valor pronosticado	2,18	4,09	3,17	,305	30
Desv. Valor pronosticado	-3,231	3,022	,000	1,000	30
Error estándar de valor pronosticado	,065	,220	,079	,045	30
Valor pronosticado corregido	2,30	4,14	3,17	,304	30
Residuo	-,180	,865	,000	,345	30
Desv. Residuo	-,511	2,461	,000	,983	30
Residuo estud.	-,656	2,503	-,008	1,003	30
Residuo eliminado	-,296	,895	-,007	,361	30
Residuo eliminado estud.	-,650	2,790	,035	1,100	30
Distancia Mahal.	,011	10,438	,967	2,923	30
Distancia de Cook	,003	,140	,023	,043	30
Valor de influencia centrado	,000	,360	,033	,101	30

Nota: elaboración propia

a. Variable dependiente: exportaciones

Anexo 7. Tabulación estadística

Tabla 57.

Cuadro de tabulación del cuestionario

COLABORADORES	BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL																		EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO															
	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P1 0	P1 1	P1 2	P1 3	P1 4	P1 5	P1 6	P1 7	P1 8	P1 9	P2 0	P2 1	P2 2	P2 3	P2 4	P2 5	P2 6	P2 7	P2 8	P2 9	P3 0	P3 1	P3 2	P3 3	P3 4
	E1	1	3	2	2	5	4	2	2	1	3	2	2	5	4	3	1	3	2	2	5	4	5	1	3	2	2	5	4	3	4	4	2	1
E2	2	2	5	4	5	2	3	4	2	2	5	4	5	3	4	2	2	5	4	5	2	2	2	2	5	4	5	3	4	2	3	4	2	2
E3	3	3	4	4	5	4	4	5	3	3	4	4	5	3	4	3	3	4	4	5	3	3	3	3	4	4	5	3	4	3	3	3	3	3
E4	2	3	4	3	2	3	2	2	2	3	4	3	2	4	3	2	3	4	3	2	3	2	2	3	4	3	2	4	3	4	4	4	2	3
E5	4	2	3	3	3	2	3	3	4	2	3	3	3	2	2	4	2	3	3	3	3	4	2	4	2	3	3	3	2	2	2	4	4	2
E6	5	2	4	4	4	2	2	3	5	2	4	4	4	3	2	5	2	4	4	4	5	2	5	2	4	4	4	3	2	3	3	3	5	2
E7	3	2	1	5	3	4	4	2	3	2	1	5	3	3	5	3	2	1	5	3	3	2	3	2	1	5	3	3	5	3	3	3	3	2
E8	2	3	4	4	5	3	5	2	2	3	4	4	5	4	3	2	3	4	4	5	2	3	2	3	4	4	5	4	3	4	4	2	2	3
E9	5	2	4	4	5	2	3	2	5	2	4	4	5	3	4	5	2	4	4	5	5	2	5	2	4	4	5	3	4	2	3	4	5	2
E10	1	3	2	2	5	4	2	3	1	3	2	2	5	3	4	1	3	2	2	5	1	3	1	3	2	2	5	3	4	3	3	3	1	3
E11	5	3	2	4	2	3	5	2	5	3	2	4	2	4	3	5	3	2	4	2	5	3	5	3	2	4	2	4	3	4	4	4	5	3
E12	5	2	4	2	3	2	1	3	5	2	4	2	3	2	2	5	2	4	2	3	5	2	5	2	4	2	3	2	2	2	2	4	5	2
E13	5	4	3	3	4	2	5	3	5	4	3	3	4	3	2	5	4	3	3	4	5	4	5	4	3	3	4	3	2	3	3	3	5	4
E14	2	3	4	4	3	4	5	2	2	3	4	4	3	3	5	2	3	4	4	3	2	3	2	3	4	4	3	3	5	3	3	3	2	3
E15	3	2	2	2	3	2	5	4	3	2	2	2	3	2	2	3	2	2	2	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	2	4	3	2
E16	2	3	4	4	2	3	2	3	2	3	4	4	2	4	3	2	3	4	4	2	2	3	2	3	4	4	2	4	3	4	4	4	2	3
E17	4	2	3	2	5	2	3	2	4	2	3	2	5	4	2	4	2	3	2	5	4	2	4	2	3	2	5	4	2	4	4	4	4	2
E18	4	2	5	2	1	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	4	2	5	2	1	4	2	4	2	5	2	1	2	3	2	2	2	4	2
E19	2	3	4	4	5	3	4	2	2	3	4	4	5	4	3	2	3	4	4	5	2	3	2	3	4	4	5	4	3	4	4	2	2	3
E20	5	2	4	4	4	2	2	3	5	2	4	4	4	4	3	2	5	2	4	4	4	5	2	5	2	4	4	4	3	2	3	3	5	2
E21	3	2	1	5	3	4	4	2	3	2	1	5	3	3	5	3	2	1	5	3	3	2	3	2	1	5	3	3	5	3	3	3	3	2
E22	2	3	4	4	5	3	5	2	2	3	4	4	5	4	3	2	3	4	4	5	2	3	2	3	4	4	5	4	3	4	4	2	2	3
E23	5	2	4	4	5	2	3	2	5	2	4	4	5	3	4	5	2	4	4	5	5	2	5	2	4	4	5	3	4	2	3	4	5	2
E24	1	3	2	2	5	4	2	3	1	3	2	2	5	3	4	1	3	2	2	5	1	3	1	3	2	2	5	3	4	3	3	3	1	3
E25	5	3	2	4	2	3	5	2	5	3	2	4	2	4	3	5	3	2	4	2	5	3	5	3	2	4	2	4	3	4	4	4	5	3
E26	5	2	4	2	3	2	1	3	5	2	4	2	3	2	2	5	2	4	2	3	5	2	5	2	4	2	3	2	2	2	2	4	5	2
E27	4	2	3	2	5	2	3	2	4	2	3	2	5	4	2	4	2	3	2	5	4	2	4	2	3	2	5	4	2	4	4	4	2	2
E28	4	2	5	2	1	3	2	3	4	2	5	2	1	2	3	4	2	5	2	1	4	2	4	2	5	2	1	2	3	2	2	2	4	2
E29	2	3	4	4	5	3	4	2	2	3	4	4	5	4	3	2	3	4	4	5	2	3	2	3	4	4	5	4	3	4	4	2	2	3
E30	5	2	4	4	4	2	3	5	2	4	4	4	4	3	2	5	2	4	4	4	5	2	5	2	4	4	4	3	2	3	3	3	5	2

Nota: elaboración propia

Tabla 58.

Cuadro de tabulación del cuestionario ponderado

barreras al comercio internacional	exportaciones de aguaymanto	barreras de conocimiento	barreras exógenas	barreras no arancelarias	barreras culturales
3	3	3	2	3	3
3	3	3	3	3	5
4	4	4	4	3	4
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
3	3	4	3	3	4
3	3	3	2	3	3
3	3	4	3	3	4
4	4	4	3	4	4
3	3	3	2	3	3
3	4	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
4	4	4	4	3	3
3	3	3	3	3	4
3	2	2	3	2	2
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
3	3	4	3	3	4
3	3	4	3	3	4
3	3	3	2	3	3
3	3	4	3	3	4
4	4	4	3	4	4
3	3	3	2	3	3
3	4	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3
3	3	4	3	3	4
3	3	4	3	3	4

Nota: elaboración propia

Anexo 8. Documento de autorización

"AÑO DEL BICENTENARIO DEL PERÚ: 200 AÑOS DE INDEPENDENCIA"

SOLICITUD PARA REALIZAR TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Señor: Wilmer Medina Gálvez

Yo, Olga Clara Huamán Garay identificada con DNI N°73475560 y José Queivi Tirado Medina identificado con DNI 75822717, en calidad de egresados de la Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas, Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, reciba nuestro saludo cordial y a la vez exponemos lo siguiente:

Que, ante la necesidad de culminar el proyecto de investigación para la obtención de la licenciatura, solicitamos brinde la autorización correspondiente para la aplicación de las encuestas correspondientes a la tesis titulada **"INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021"**

Cajamarca, 2 de julio del 2021

DNI.

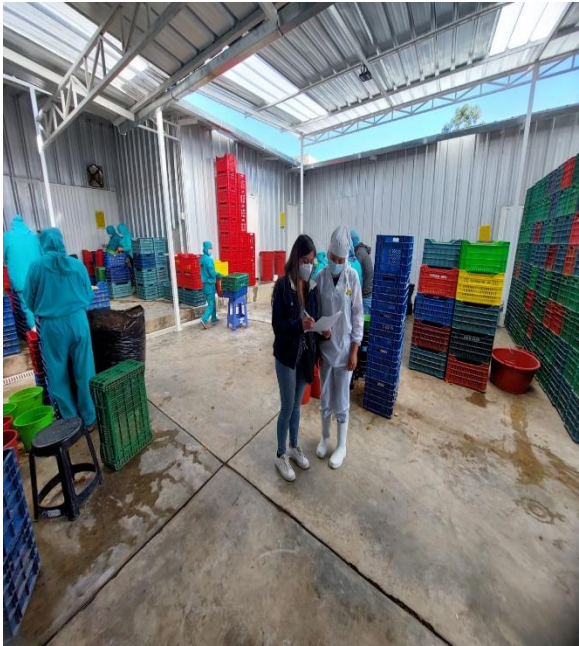

CAMPOVIDA FOODS S.R.L.

Wilmer Medina Gálvez
GERENTE GENERAL



Anexo 9. Material fotográfico







Anexo 10. Validación de instrumentos

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS

Informe: Juicio de experto para medir la Primera Variable: Barreras al comercio internacional INTERNACIONAL

TÍTULO: "INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021"

AUTOR DEL INSTRUMENTO: BACH. Huamán Garay Olga Clara
BACH. Tirado Medina, José Queivi

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 0-20				REGULAR 21-40				BUENA 41-60				MUY BUENA 61-80				EXCELENTE 81-100			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado																	X			
2. Objetividad	Esta expresado en directivas observables																	X			
3. Actualidad	Adecuado al avance de la administración																	X			
4. Organización	Contiene una estructura lógica																	X			
5. Suficiencia	Comprende los elementos en cantidad y calidad																	X			
6. Intencionalidad	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados																	X			
7. Consistencia	Utiliza suficientes referentes bibliográficos																	X			
8. Coherencia	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores																	X			
9. Metodología	Cumple con los lineamientos metodológicos																	X			
10. Pertinencia	Es asertivo y funcional para la ciencia																	X			

II. OPINIÓN DE LA APLICACIÓN: Excelente

Firma del experto.....

III. PROMEDIO DE LA VALIDACIÓN: 85

Apellidos y Nombres: Armando Montenegro Cabrera

Lugar y Fecha: Cajamarca, 23 de julio 2021

DNI: 26675663

FORMATO DE JUICIO DE EXPERTOS

Informe: Juicio de experto para medir la Segunda Variable: Exportaciones

INTERNACIONAL

TITULO: "INCIDENCIA DE LAS BARRERAS AL COMERCIO INTERNACIONAL EN LAS EXPORTACIONES DE AGUAYMANTO DESHIDRATADO DE LA EMPRESA CAMPOVIDA FOODS, CAJAMARCA-2021"

AUTOR DEL INSTRUMENTO: BACH. Huamán Garay Olga Clara
BACH. Tirado Medina, José Queivi

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 0-20				REGULAR 21-40				BUENA 41-60				MUY BUENA 61-80				EXCELENTE 81-100			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100
1. Claridad	Esta formulado con lenguaje apropiado																	X			
2. Objetividad	Esta expresado en directivas observables																	X			
3. Actualidad	Adecuado al avance de la administración																	X			
4. Organización	Contiene una estructura lógica																	X			
5. Suficiencia	Comprende los elementos en cantidad y calidad																	X			
6. Intencionalidad	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados																	X			
7. Consistencia	Utiliza suficientes referentes bibliográficos																	X			
8. Coherencia	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores																	X			
9. Metodología	Cumple con los lineamientos metodológicos																	X			
10. Pertinencia	Es asertivo y funcional para la ciencia																	X			

II. OPINIÓN DE LA APLICACIÓN: Excelente

Firma del experto: 

III. PROMEDIO DE LA VALIDACIÓN: 85

Apellidos y Nombres: Armando Montenegro Cabrera

Lugar y Fecha: Cajamarca, 23 de julio 2021

DNI: 26675663