

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera de Profesional de Administración y Negocios internacionales

**BARRERAS QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS  
AGROEXPORTADORAS DEL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA,  
2022**

**Bachiller:**

Cotrina Gil Elton

López León Luis Adolfo Román

**Asesor:**

Mg. Antero Manuel Zelada Chávarry

**Cajamarca – Perú**

**2022**

**UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMO URRELO**



Facultad de Ciencias Empresariales y Administrativas

Carrera de Profesional de Administración y Negocios internacionales

**BARRERAS QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS  
AGROEXPORTADORAS DEL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA,  
2022**

**Tesis presentada en cumplimiento parcial de los requerimientos para optar el  
Título Profesional de Licenciado en Administración y Negocios  
Internacionales**

**Bachiller:**

Cotrina Gil Elton

López León Luis Adolfo Román

**Asesor:**

Mg. Antero Manuel Zelada Chávarry

**Cajamarca – Perú**

**2022**

COPYRIGHT © 2022 by

ELTON COTRINA GIL & LUIS ADOLFO ROMÁN LÓPEZ LEÓN

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

**BARRERAS QUE LIMITAN LA EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS  
AGROEXPORTADORAS DEL DEPARTAMENTO DE CAJAMARCA, 2022**

Presidente: Dr. Carlos Andrés Gil Jáuregui

Secretario: Dr. Isaías Armando Montenegro Cabrera

Vocal: Mg. Antony Rabanal Soriano

Asesor: Mg. Antero Manuel Zelada Chávarry

## **DEDICATORIA**

A Dios, quien como guía estuvo presente en el caminar de mi vida, bendiciéndome y dándome fuerzas para continuar con mis metas trazadas sin desfallecer.

A mis padres Adolfo López y Carmen León, por haberme formado en valores para ser sobre todo una buena persona y siempre me motivaron para que pudiera alcanzar mis sueños; muchas de las cosas que he logrado se las debo a ellos, incluida la presente.

A mis hermanas, por los momentos de felicidad, paz y armonía; las mismas que, fueron un ejemplo de lucha y perseverancia, por haberme demostrado que siempre puedo contar con ellas.

*Luis Adolfo*

Dedico esta Tesis con todo mi amor a Dios quien inspiró mi espíritu para la realización de este estudio, por darme salud y bendición para alcanzar mis metas como persona profesional; a mis padres y a mis hermanos por brindarme apoyo emocional a lo largo de mi trayectoria porque han sido un sustento para culminar mi carrera profesional.

*Elton Cotrina*

## **AGRADECIMIENTOS**

Se lo dedico a

A Dios por permitirnos nacer en hogares llenos de amor, comprensión y paz; convirtiéndose en pilares importantes de nuestro desarrollo personal y profesional.

Agradecer a la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo, por abrir sus puertas y brindarnos la oportunidad de ser mejores personas y buenos profesionales.

A nuestro asesor Mg. Antero Manuel Zelada Chávarry, por su orientación y conocimientos que fueron fundamentales para el desarrollo de nuestra tesis.

Luis Adolfo López León

Elton Cotrina Gil

## **RESUMEN**

La presente tesis tuvo como objetivo determinar las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022. Fue de enfoque cuantitativo y cumple las veces de una de tipo descriptivo, cumpliendo los cánones de una investigación de nivel descriptivo también. La metodología que sigue es la inductiva, cuyo diseño es no experimental transversal. La población seleccionada fueron especialistas pertenecientes a las empresas agroexportadoras situadas en la región Cajamarca durante el año 2022, por su parte la muestra se conformó por 10 de estos especialistas. La técnica de recopilación de datos fue la entrevista y el instrumento al guion de entrevista. Los datos recopilados se obtuvieron a partir del diseño de una guía de entrevista, la misma que se aplicó a 10 expertos del sector, los mismos que actualmente laboran en las principales empresas exportadoras y lo que le ha brindado al estudio un plano práctico sólido fruto de la información que se ha podido obtener de la aplicación de dicho instrumento.

Finalmente, la investigación pudo identificar los principales factores vinculados a los aspectos internos y externos de la actividad de exportación desarrollada por las empresas agrarias de la región Cajamarca.

Palabras clave: Exportación, Agroexportación, barreras internas, barreras externas.



## **ABSTRACT**

The objective of this thesis was to determine the barriers that limit exports in agro-export companies located in the department of Cajamarca in the year 2022. It was of a quantitative approach and serves as a descriptive type, complying with the canons of a high-level investigation. descriptive too. The methodology that follows is inductive, whose design is non-experimental cross-sectional. The selected population were specialists belonging to agro-export companies located in the Cajamarca region during the year 2022, for their part the sample was made up of 10 of these specialists. The data collection technique was the interview, and the instrument was the interview script. The data collected was obtained from the design of an interview guide, the same one that was applied to 10 experts in the sector, the same ones that currently work in the main exporting companies and which has given the study a solid practical plan as a result of the information that could be obtained from the application of said instrument.

Finally, the investigation was able to identify the main factors linked to the internal and external aspects of the export activity developed by the agricultural companies of the Cajamarca region.

Keywords: Exportation, Agroexportation, internal barriers, external barriers.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

AGRADECIMIENTOS.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	viii
ÍNDICE DE TABLAS.....	xii
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xiii
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN.....	1
1.1. Planteamiento del problema.....	1
1.1.1. Descripción de la realidad problemática.....	1
1.1.2. Formulación del Problema.....	4
1.1.2.1. Problema general.....	4
1.1.2.2. Problemas específicos.....	5
1.1.3. Objetivos.....	5
1.1.3.1. Objetivo general.....	5
1.1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.1.4. Justificación.....	5
1.1.4.1. Justificación teórica.....	5
1.1.4.2. Justificación práctica.....	6
1.1.4.3. Justificación metodológica.....	6
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	7
2.1. Antecedentes.....	7
2.1.1. A nivel internacional.....	7
2.1.2. A nivel nacional.....	9

2.1.3.	A nivel local .....	11
2.2.	Fundamentos teóricos de la investigación .....	13
2.1.1.	Barreras a la exportación.....	13
2.1.1.1.	Barreras interna a la exportación .....	13
2.1.1.2.	Barreras externas a la exportación .....	15
2.3.	Hipótesis .....	17
2.3.1.	Hipótesis general .....	17
2.3.2.	Hipótesis específicas .....	17
2.4.	Operacionalización de la variable.....	18
2.3.1.	Definición de la variable - Barreras de la exportación.....	18
2.3.1.1.	Definición conceptual .....	18
2.3.1.2.	Definición operacional.....	18
2.3.2.	Dimensiones de la variable – Barreras de la exportación .....	18
CAPÍTULO III: MÉTODOS O ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS .....		19
3.1.	Métodos o estrategias metodológicas .....	19
3.1.1.	Tipo y nivel de investigación .....	19
3.1.1.1.	Tipo de Investigación.....	19
3.1.1.2.	Nivel de investigación .....	19
3.1.2.	Método y diseño de investigación.....	20
3.1.2.1.	Método de investigación .....	20
3.1.2.2.	Diseño de investigación .....	20
3.1.3.	Aspectos éticos de la investigación.....	21
3.1.4.	Población y muestra .....	21
3.1.4.1.	Población .....	21

3.1.4.2.	Muestra .....	21
3.1.5.	Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	22
3.1.5.1.	Técnica.....	22
3.1.5.2.	Instrumento .....	22
3.1.6.	Técnicas para el procesamiento y análisis de datos .....	22
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....		24
4.1.	Presentación, análisis e interpretación de resultados.....	24
4.1.1.	Análisis de las variables bajo estudio dentro del entorno de la agroexportación en el país .....	24
4.1.1.1.	Barreras internas .....	24
4.1.1.2.	Barreras internas .....	31
4.1.2.	Resultados del análisis correlacional.....	39
4.1.2.1.	Barreas internas.....	39
4.1.2.2.	Barreras externas.....	44
4.1.3.	Resultados de análisis descriptivos .....	51
4.1.2.1.	Objetivo específico 1 .....	51
4.1.2.2.	Objetivo específico 2 .....	53
4.2.	Discusiones.....	54
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....		59
5.1.	Conclusiones .....	59
5.2.	Recomendaciones .....	61
REFERENCIAS .....		63
ANEXOS .....		69
1.	Matriz de operacionalización de variables .....	69
2.	Matriz de consistencia .....	70

3. Instrumento de recopilación de datos .....	71
4. Validación de los instrumentos .....	74

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Dimensiones y subdimensiones de la variable Barreras de la exportación .....	18
Tabla 2. Ranking de exportaciones en los que el Perú destaca en el mundo.....	31
Tabla 3 Países con los que mantienen relaciones de comercio exterior .....	38
Tabla 4 Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación ...	39
Tabla 5 Valoración de que la producción y logística generan un efecto en la exportación .....	40
Tabla 6 Valoración de que el aspecto financiero genera un efecto en la exportación....	41
Tabla 7 Valoración de que las barreras de conocimientos generan un efecto en la exportación .....	43
Tabla 8 Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación ...	44
Tabla 9 Valoración de que las barreras económicas generan un efecto en la exportación .....	45
Tabla 10 Valoración de que las barreras culturales generan un efecto en la exportación .....	47
Tabla 11 Valoración de que las restricciones nacionales generan un efecto en la exportación .....	48
Tabla 12 Valoración de que la promoción de la exportación genera un efecto en la exportación .....	49
Tabla 13 Análisis de los subdimensiones para identificar a la de mayor relevancia.....	51
Tabla 14 Análisis de los subdimensiones para identificar a la de mayor relevancia.....	53
Tabla 15. Matriz de operacionalización de variables .....	69

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Estadísticas de exportaciones y salarios del sector agrario entre 2004 y 2019. .....	24
Figura 2. Sembrado por hectárea para la campaña 2021-2022.....	25
Figura 3. Estadísticas de la agroexportación no tradicional enero-junio 2022 (US\$ millones). .....	26
Figura 4. Productores agropecuarios que accedieron a crédito. ....	27
Figura 5. Evolución mensual de la inflación (var. % último doce meses) .....	28
Figura 6. Tasa de interés de referencia nominal y expectativas de inflación (%) .....	28
Figura 7. Acceso a crédito según el tipo de fuente (%).....	29
Figura 8. Comparación entre las exportaciones de palta a China en los periodos de enero y setiembre de los años 2021 y 2022.....	30
Figura 9. Datos históricos USD/PEN. ....	33
Figura 10. Destinos de las agroexportaciones del Perú en el mundo. ....	35
Figura 11. Idiomas con los que el Perú mantiene contacto por sus relaciones comerciales agroexportadoras. ....	35
Figura 12. Exportaciones agrícolas del Perú. ....	36
Figura 13. Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación .....	39
Figura 14. Valoración de que la producción y logística generan un efecto en la exportación. ....	40
Figura 15. Valoración de que el aspecto financiero genera un efecto en la exportación. .....	42
Figura 16. Valoración de que las barreras de conocimientos generan un efecto en la exportación .....	43
Figura 17. Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación	44
Figura 18. Valoración de que las barreras económicas generan un efecto en la exportación .....	46
Figura 19. Valoración de que las barreras culturales generan un efecto en la exportación .....	47

Figura 20. Valoración de que las restricciones nacionales generan un efecto en la exportación .....	48
Figura 21. Valoración de que las restricciones nacionales generan un efecto .....	49



# **CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN**

## **1.1. Planteamiento del problema**

### **1.1.1. Descripción de la realidad problemática**

La globalización, como fenómeno contemporáneo, condiciona el estudio de nuevos modelos de gestión de las organizaciones, uno de los cuales encamina a las empresas hacia su internacionalización dándoles apertura hacia el mercado mundial, con la intención de generar valor para sí misma, incentivando su crecimiento y coadyubando al desarrollo económico de su país de procedencia (FMI, 2020).

Las exportaciones permiten a las empresas participar en los mercados internacionales, pero existen grandes restricciones ligadas a las acciones de protección de los mercados internos traducidas en barreras de exportaciones que pueden aparecer de forma súbita durante el proceso de internacionalización, ocasionando una respuesta inmediata que, dependiendo de en qué etapa del dicho proceso se encuentre, podría generar conducencias que van desde evitar el inicio de las actividades de exportación o que desinterese la puesta en marcha de un proyecto bajo este perfil, por lo tanto, la desestimación de medidas restrictivas en las exportaciones es vital cuando se busca entender al mundo como un entorno en donde las diferentes empresas de nacionalidades diversas coexisten en una autodependencia estable y sana (Escandón et al., 2013).

La oferta exportadora de las empresas está limitada por cierta barreras, de las cuales hasta el momento no es posible definir una cantidad

aproximada, que van desde los costos logísticos y arancelarios que afectan directamente la competitividad de los precios en mercados extranjeros y algunas otras que nacen de la endeble capacidad de las empresas para saber gestionarse en lo que se denomina como barreras funcionales (Macha, 2018), pero a pesar de ello es importante que las empresas entiendan la necesidad de allanar el camino para que un futuro próximo aperturen acciones encaminadas a buscar nichos de mercado en otras regiones del mundo puesto que, tal y como se evidencia en la actualidad, en un futuro cercano esta será la única manera de crecer organizacionalmente (Juárez, 2021).

El Perú, en el contexto mundial, es uno de los principales países exportadores de productos agrícolas, que a pesar de la pandemia y la crisis económica generada ha logrado mantener su comportamiento exportador intacto, lo que se evidenció a finales del año 2020 en donde la venta de los productos no tradicionales, como las exportaciones de frutas, superaron los US\$ 3,902 millones FOB (56% de las agroexportaciones no tradicionales), cifra que significó entonces un aumento de 15% respecto a los resultados del 2019 (MIDAGRI, 2021). Entre los principales productos exportados por el sector agrario en el Perú están los arándanos, uvas, paltas, mango, cacao y derivados, y espárragos, llegando a estar muy cerca de ser catalogado como uno de los 10 principales exportadores frutícolas del mundo (Mincetur, 2022).

El crecimiento en los niveles de exportación del Perú, en gran medida, es gracias a los 21 acuerdos comerciales preferentes y vinculantes

con más de 54 países de casi todos los continentes. Además, esto ha podido lograrse por ser miembro de OMC (Organización Mundial de Comercio) y del APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico). Así mismo, tiene hasta el momento tres acuerdos por ratificar con Guatemala, Brasil y el Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP, por sus siglas en inglés), con el cual se alcanzaría un acuerdo con hasta 11 países; así como negociaciones de tratados con El Salvador, Turquía e India (IPE, 2021). Todo ello genera un aporte importante en la búsqueda de generar condiciones que faciliten y promuevan la participación de empresas nacionales en el mercado internacional.

En relación con el departamento de Cajamarca, este tiene una importante participación en la diversidad productiva agrícola nacional, que lo coloca como el segundo productor de café, arveja grano verde, soya, trigo y maíz amiláceo. Así mismos, ocupa el tercer puesto en la producción de maíz choclo, el cuarto puesto como productor de olluco y el sexto puesto como productor de papa y maíz amarillo duro en el país. Lo que ha facilitado estos logros destacados a nivel nacional se sustenta en que existe una considerable disponibilidad de tierras de cultivos, lo que permite que por cada trabajador de la PEA que forma parte del sector agrícola, existen aproximadamente 1,91 hectáreas de superficie agrícola disponible (CIES, 2021). En el aspecto de exportación a nivel nacional el departamento de Cajamarca se ubica en el puesto 11 (once) con más de 1,500 millones de dólares en exportaciones, esto debido a las 78 partidas, 108 empresas exportadoras y los 51 mercados donde se comercializan los productos que en él se cultivan (Andina, 2021).

De lo mencionado, y a pesar de los resultados positivos mostrados por diversas agencias de índole público y privado, respecto de la actividad agraria en la región Cajamarca esta es considerada la menos productiva a nivel nacional, esto debido a la alta tasa de informalidad que describe actividades del sector que están vinculadas con la gestión del negocio, el cultivo y cosecha. Por ejemplo en el año 2019 la informalidad representó la totalidad de la mano de obra contratada, lo que no hace más que afectar la calidad del proceso llevado a cabo para el cultivo, afectando finalmente las características técnicas del producto cosechado lo que incumple muchas exigencias establecidas por el mercado internacional al momento de generar relaciones comerciales en las que se deben de cumplir ciertas normas exigidas en el modelo de gestión de la empresa y con el proceso para la cosecha y cultivo del producto agrario (IPE, 2020).

De todo lo anterior mencionado y ante la creciente búsqueda de medidas para internacionalizar las empresas, y la valoración de la actividad exportadora como problemática para el empresariado cajamarquino, es que se pretende conocer cuáles son las barreras que limitan la capacidad exportadora de las empresas situadas en la región Cajamarca y a partir de ella se puedan establecer medidas a futuro que permitan aprovechar su capacidad y potencial agroexportador.

## **1.1.2. Formulación del Problema**

### **1.1.2.1. Problema general**

¿Cuáles son las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022?

### **1.1.2.2. Problemas específicos**

¿Cuáles son las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022?

¿Cuáles son las barreras externas que afectan las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022?

### **1.1.3. Objetivos**

#### **1.1.3.1. Objetivo general**

Determinar las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.

#### **1.1.3.2. Objetivos específicos**

Identificar las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.

Identificar las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.

### **1.1.4. Justificación**

#### **1.1.4.1. Justificación teórica**

El presente proyecto de tesis utilizará el aporte teórico de Leonidou (1994), quien determinó que existen barreras internas y externas que afectan las operaciones comerciales en los mercados extranjeros. Esta investigación se desarrolló con el propósito de contrastar la incidencia de dichas barreras

en la actividad agroexportadoras de las empresas del sector en la región Cajamarca.

#### **1.1.4.2. Justificación práctica**

El presente proyecto de investigación tiene como finalidad el desarrollar recomendaciones para las empresas agroexportadoras de la Región Cajamarca, a fin de poder identificar cuáles son las principales barreras internas y externas, las mismas que se deben tener en cuenta para que la actividad de exportación se lleve a cabo con éxito. Así mismo, las conclusiones a las que llegue servirán como punto de partida para investigaciones posteriores vinculadas a la temática de estudio.

#### **1.1.4.3. Justificación metodológica**

Metodológicamente, la presente investigación, se justifica en que para identificar las barreras de exportación realizó una serie de entrevistas a los profesionales que destaquen en la temática del estudio, tanto en el campo laboral como académico, compilando sus diferentes opiniones en cuanto a cada uno de los aspectos bajo estudio. Esta metodología genera una ventaja diferencial debido a que permitimos que dichos profesionales puedan expresar sus criterios relacionado a la temática de forma amplia, dejando de lado el sesgo que nace en la aplicación de métodos alternativos de menor inversión de tiempo, pero de muy poca profundidad en el propósito de recopilar datos relevantes.

## **CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. A nivel internacional**

Lozano (2017), Bogotá – Colombia, en su investigación “Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos”, cuyo objetivo era mostrar los tipos de obstáculos que tienen que afrontar los productores colombianos que exportan a Canadá según vigencia del TLC de 2015. Se concluye que la condición de subdesarrollo hace que el mismo país colombiano sea el causante de sus propias barreras al comercio, ya que presenta una desventaja abismal comparándolo con las bases que posee Canadá, en este sentido las barreras que más golpean a los productos de materias primas son las medidas fitosanitarias, que, aunque son aceptadas y legales, se convierten en barreras al comercio cuando no permite un fácil proceso de exportación.

Ammann (2019), Medellín – Colombia, en su tesis titulada “Exportación de productos agropecuarios colombianos a Suiza - oportunidades y barreras”, cuyo objetivo era el objetivo principal de esta tesis es encontrar el producto agropecuario con mayor potencial de ser exportado desde Colombia al mercado suizo y las barreras que obstaculizan la exportación de este, así como los elementos necesarios para el aprovechamiento de las oportunidades comerciales existentes. Se concluyó que las medidas fitosanitarias que representan un reto administrativo y financiero alto a los productores y exportadores colombianos. Así mismo, las certificaciones de buenas prácticas agrícolas que similar a las medidas fitosanitarias, ellas también representan un desafío grande a los

productores y exportadores por su complejidad administrativa y alta exigencia de recursos financieras.

Muñoz (2016), Bogotá – Colombia, en su tesis “Barreras de exportación de café al continente asiático”, cuyo objetivo era analizar detalladamente los aspectos que impiden, facilitan, ralentizan o limitan la exportación de café a países asiáticos. Los resultados evidencian que los factores que funcionan como barreras son la distancia, la cultura, las costumbres, las exigencias en cuanto a la calidad de los productos y sus certificaciones y requisitos específicos por parte de los países asiáticos, que para el contexto agrícola colombiano es difícil de ser cumplido a cabalidad.

Zambrano et al. (2019), La Paz – Bolivia, en su investigación “Las barreras arancelarias y su incidencia en el comercio exterior de Bolivia Periodo 2006-2016”, cuyo objetivo era las barreras arancelarias y su incidencia en el comercio exterior de Bolivia Periodo 2006-2016. Se concluye en primer lugar que el acuerdo multilateral como instrumento para impulsar las exportaciones y el aprovechamiento que hizo Bolivia del mismo fue muy limitado, esto a pesar de que se negociaran preferencias arancelarias, y dichos productos no registraron aumentos significativos en las ventas e incluso en algunos casos dichas ventas cayeron. En segundo lugar, el intercambio entre Bolivia y Brasil resulta desventajoso para Bolivia según la ecuación de gravedad, esto debido al tamaño de la economía brasileña en relación con la economía boliviana.

Gaibor y Carrillo (2017), Riobamba – Ecuador, en la investigación “Análisis de las barreras arancelarias y su incidencia en las importaciones del Ecuador: caso sector textil período 2009-2015”, cuyo objetivo era evaluar el



impacto de las barreras arancelarias en las importaciones del sector textil ecuatoriano, periodo 2009-2015. Se concluyó que Las diferentes medidas arancelarias y no arancelarias implantadas por los diferentes gobiernos y en particular del gobierno comprendido entre los años 2009-2015, hace notar claramente que este tipo de medidas lo único que hace es contraer la actividad económica, como se demuestra con los datos obtenidos, -5.12 % en el año 2009 y con reducciones similares en los años subsiguientes 2010 y 2011, -0.4 %, en el 2013 y -19.41%. en el 2013.

### **2.1.2. A nivel nacional**

Lozano (2017), Bogotá – Colombia, en su investigación “Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos”, cuyo objetivo era mostrar los tipos de obstáculos que tienen que afrontar los productores colombianos que exportan a Canadá según vigencia del TLC de 2015. Se concluye que la condición de subdesarrollo hace que el mismo país colombiano sea el causante de sus propias barreras al comercio, ya que presenta una desventaja abismal comparándolo con las bases que posee Canadá, en este sentido las barreras que más golpean a los productos de materias primas son las medidas fitosanitarias, que, aunque son aceptadas y legales, se convierten en barreras al comercio cuando no permite un fácil proceso de exportación.

Ammann (2019), Medellín – Colombia, en su tesis titulada “Exportación de productos agropecuarios colombianos a Suiza - oportunidades y barreras”, cuyo objetivo era el objetivo principal de esta tesis es encontrar el producto agropecuario con mayor potencial de ser exportado desde Colombia al mercado suizo y las barreras que obstaculizan la exportación de este, así como los

elementos necesarios para el aprovechamiento de las oportunidades comerciales existentes. Se concluyó que las medidas fitosanitarias que representan un reto administrativo y financiero alto a los productores y exportadores colombianos. Así mismo, las certificaciones de buenas prácticas agrícolas que similar a las medidas fitosanitarias, ellas también representan un desafío grande a los productores y exportadores por su complejidad administrativa y alta exigencia de recursos financieras.

Muñoz (2016), Bogotá – Colombia, en su tesis “Barreras de exportación de café al continente asiático”, cuyo objetivo era analizar detalladamente los aspectos que impiden, facilitan, ralentizan o limitan la exportación de café a países asiáticos. Los resultados evidencian que los factores que fungen como barreras son la distancia, la cultura, las costumbres, las exigencias en cuanto a la calidad de los productos y sus certificaciones y requisitos específicos por parte de los países asiáticos, que para el contexto agrícola colombiano es difícil de ser cumplido a cabalidad.

Zambrano et al. (2019), La Paz – Bolivia, en su investigación “Las barreras arancelarias y su incidencia en el comercio exterior de Bolivia Periodo 2006-2016”, cuyo objetivo era las barreras arancelarias y su incidencia en el comercio exterior de Bolivia Periodo 2006-2016. Se concluye en primer lugar que el acuerdo multilateral como instrumento para impulsar las exportaciones y el aprovechamiento que hizo Bolivia del mismo fue muy limitado, esto a pesar de que se negociaran preferencias arancelarias, y dichos productos no registraron aumentos significativos en las ventas e incluso en algunos casos dichas ventas cayeron. En segundo lugar, el intercambio entre Bolivia y Brasil resulta

desventajoso para Bolivia según la ecuación de gravedad, esto debido al tamaño de la economía brasileña en relación con la economía boliviana.

Gaibor y Carrillo (2017), Riobamba – Ecuador, en la investigación “Análisis de las barreras arancelarias y su incidencia en las importaciones del Ecuador: caso sector textil período 2009-2015”, cuyo objetivo era evaluar el impacto de las barreras arancelarias en las importaciones del sector textil ecuatoriano, periodo 2009-2015. Se concluyó que Las diferentes medidas arancelarias y no arancelarias implantadas por los diferentes gobiernos y en particular del gobierno comprendido entre los años 2009-2015, hace notar claramente que este tipo de medidas lo único que hace es contraer la actividad económica, como se demuestra con los datos obtenidos, -5.12 % en el año 2009 y con reducciones similares en los años subsiguientes 2010 y 2011, -0.4 %, en el 2013 y -19.41%. en el 2013.

### **2.1.3. A nivel local**

Campos (2019), Cajamarca-Perú, en su investigación “La agroexportación y su influencia en el producto bruto interno del Departamento de Cajamarca 2009 – 2017”, cuyo objetivo Determinar la influencia de la agroexportación en el Producto Bruto Interno del Departamento de Cajamarca en el periodo 2009-2017. Se concluye que las exportaciones tradicionales, en el departamento de Cajamarca, son: el café (representado 99% del valor total exportado) y la tara, y los principales destinos son Europa. Finalmente, se puede concluir también que existe una relación directa entre las agroexportaciones y el Producto Bruto Interno, donde las actividades agropecuarias generan el 14% de la producción bruta de la región.

Lezama y Llanos (2019), Cajamarca-Perú, en su investigación titulada “Comportamiento de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario en la región Cajamarca, periodo 2009 – 2018”, cuyo objetivo era determinar el comportamiento de las exportaciones no tradicionales del sector agropecuario de la región de Cajamarca en el periodo 2009 – 2018. Se concluye que la variación porcentual promedio anual de los importes y cuantías exportadas durante el periodo 2009-2018, fue de -5.2% y 11% respectivamente, esto debido al comportamiento de los precios, teniendo como los principales países de destino de las exportaciones a Estados Unidos, Holanda y China.

Pun (2022), Cajamarca-Perú, en su investigación titulada “Factores que promovieron las exportaciones de café verde en Cajamarca, 2018 – 2021”, cuyo objetivo era describir los factores que promovieron las exportaciones de café verde en Cajamarca durante los años 2018 al 2021. Se concluye que la capacidad productiva, los controles de calidad y las acciones del estado promoviendo internacionalmente el producto, incentivaron las exportaciones de café verde en Cajamarca durante el periodo del 2018 al 2021. Los precios internacionales, por desde otra óptica, no tuvo influencia debido a que en años cercanos se tuvo índices bajos. Por último, se concluyó que un factor añadido que favoreció la promoción de las exportaciones fue la gesta y fortalecimiento de asociaciones y cooperativas cafetaleras, que coadyuvaron a que el sector crezca, incorporando asesoría técnica y comercial.

## **2.2. Fundamentos teóricos de la investigación**

### **2.1.1. Barreras a la exportación**

Para Morgan y Katsikeas (1997), las barreras a la exportación son definidas como las limitaciones de tipo interno y externo, que imposibilitan a las empresas iniciar, expandir o mantener sus operaciones exportadoras en el corto, mediano y largo plazo.

Así, clasificaron en 2 barreras: barreras internas y externas. Señala a las internas, como parte de la empresa, ligado a la falta de recursos financieros, cadena logística y conocimiento del mercado extranjero. Sobre las barreras externas que tiene la empresa, indicaron que proceden en el exterior de la empresa y estas pueden ser económicas o socioculturales (Arteaga et al. 2014).

#### **2.1.1.1. Barreras internas a la exportación**

##### **Barreras de producción y logística**

Las empresas perfilan a la exportación como una actividad adyacente, que se emprende siempre y cuando haya disponibilidad de capacidad productiva. Por lo que, es necesario que estas adopten una perspectiva distinta, desde un enfoque un tanto más global que permita ver a la exportación desde una óptica estratégica, sabiendo que es necesaria para su sostenibilidad futura (Leonidou, 1995).

Las barreras logísticas se presentan como barreras de apoyo privado desde el lugar de producción o cultivo hasta el país de destino, los cuales se determina como un principal problema en la cadena de distribución en una

empresa, debido a los altos costos del transporte, infraestructura y trámites burocráticos generados en la ruta al país de destino (Silva y Da Rocha, 2001).

Los problemas para hallar los canales adecuados para la distribución, las barreras del comercio relacionadas con la distancia de la actividad comercial que incide en los elevados costos en el transporte y las barreras que tienen que ver con homologar los productos según las normas del país destino, entre otros (Arteaga y Fernández, 2010).

Las operaciones para exportar implican realizar trámites considerables y el diligenciar múltiples documentos para diversos trámites que requieren la creación de un departamento que se dedique con la administración de esta clase de trámites (Leonidou, 1995).

### **Barreras financieras**

Barrera vinculada a la escasez del capital de trabajo, necesario para financiar las exportaciones. Tiendo en cuenta que las operaciones de exportación siempre requieren una gran inversión en investigación de mercados extranjeros, visitas de clientes extranjeros, en la adaptación de la estrategia de comercialización de exportaciones, entre otras.

Todo lo mencionado, naturalmente, crea cargas financieras para cualquier empresa, pero lo es mucho más para las empresas pequeñas, especialmente si estas ya se encuentran en una situación financiera precaria debido a problemas comerciales domésticos. Por lo que, dicha limitante pone en una situación de desventaja la puesta en marcha de alguna estrategia de internacionalización (Segreti & Liria, 2012).

## **Barreras de conocimiento**

Una gran cantidad de pequeñas empresas han venido presentando problemas relacionadas al conocimiento y habilidades de gestión, donde los encargados de lograr la tan anhelada internacionalización de la empresa, muchas veces no desean enfrentar ningún riesgo, debido a la falta de información sobre las oportunidades que brinda el mercado exterior a sus productos; o a pesar de ver los beneficios económicos o las oportunidades de expansión del mercado es mayor la percepción de las dificultades, riesgos e ideas inexactas sobre los trámites comerciales o legales, tanto en el país de origen como en el país extranjero, que los desaniman a tomar finalmente la decisión de llevar a cabo la exportación de sus productos (Moini, 1997).

### **2.1.1.2. Barreras externas a la exportación**

## **Barreras económicas**

Consiste en aquellas medidas que aumentan el precio del producto importado con el fin de dar protección, a la industria nacional, frente al ingreso de mercancías que pueden dañar la economía de la nación importadora. En ciertos países estas medidas “proteccionistas” tienen fines netamente recaudatorios, debido a que es su más importante fuente de ingresos para el Gobierno, hecho que se da con mayor frecuencia en los países desarrollados. El establecimiento de dicha barrera se evidencia en el esquema Arancelario de estos países (OMC, 2021).

## **Barreras socioculturales**

Leonidou (2004) menciona que las diferencias como religión, valores y actitudes, hábitos y educación, estos conforman serios problemas para los negocios que exportan, porque pueden dificultar en gran magnitud la conducta del consumidor, y las estrategias de marketing.

De acuerdo con lo dicho se señala también las barreras de idioma, lenguaje y la familiaridad a la exportación, ya que estas restricciones propias de los que lideran las empresas, siendo propietarios o gerentes son reacios a asumir riesgos y conseguir cambios a diferencia de sociedades modernas la cual detiene a las empresas a poder emprender.

## **Restricciones nacionales**

Los procedimientos y requerimientos burocráticos, exigidos para el inicio de la actividad exportadora, generan retrasos y sobrecostos en las operaciones de la organización. Sin embargo, estos probablemente se reducen a medida que se acrecientan los tratados de libre comercio y acuerdos comerciales entre las distintas regiones del mundo (Malca y Rubio, 2014).

## **Promoción de la exportación**

El rol del gobierno nacional puede tener un perfil restrictivo cuando establece una serie de controles a los exportadores nacionales. Esto incluye, por ejemplo, restricciones a las exportaciones a ciertos países catalogados como “hostiles”, estableciendo prohibiciones para la venta de determinados productos o por otra parte, el apoyo limitado respecto del financiamiento a



las Mypes, que ven su oferta comercial con potencial exportador menoscabado debido a las falencias propias de la envergadura de la empresa (Malca y Rubio, 2014).

## **2.3. Hipótesis**

### **2.3.1. Hipótesis general**

Las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca son: internas y externas.

### **2.3.2. Hipótesis específicas**

Las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022 son: la producción y logística, financiera y de conocimiento

Identificar las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022 son: económicas, socioculturales, restricciones nacionales y promoción de la exportación.

## 2.4. Operacionalización de la variable

### 2.3.1. Definición de la variable - Barreras de la exportación

#### 2.3.1.1. Definición conceptual

Limitaciones de tipo interno y externo, que imposibilitan a las empresas iniciar, expandir o mantener sus operaciones exportadoras en el corto, mediano y largo plazo (Morgan y Katsikeas, 1997)

#### 2.3.1.2. Definición operacional

Las barreras a las exportaciones se medirán a partir del análisis de las barreras internas externas (El equipo)

### 2.3.2. Dimensiones de la variable – Barreras de la exportación

Tabla 1

*Dimensiones y subdimensiones de la variable Barreras de la exportación*

<b>Variables</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Subdimensiones</b>
Barreras de exportación	Barreras internas	Producción y logística
		Financiera
		Barreras de conocimientos
	Barreras externas	Barreras económicas
		Barreras culturales
		Restricciones nacionales
		Promoción de la exportación

**Nota: elaboración propia**

## **CAPÍTULO III: MÉTODOS O ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

### **3.1. Métodos o estrategias metodológicas**

#### **3.1.1. Tipo y nivel de investigación**

##### **3.1.1.1. Tipo de Investigación**

Según su profundidad, la presente investigación es de tipo descriptivo debido a que estará orientada a recopilar y analizar la información respecto de las barreras de exportación que afectan a las empresas agroexportadoras de la Región Cajamarca.

Según propósito, la presente investigación es de tipo básica ya que su finalidad será la de obtener conocimientos respecto de las barreras de exportación que afectan a las empresas agroexportadoras de la Región Cajamarca.

##### **3.1.1.2. Nivel de investigación**

La investigación es de nivel descriptivo, debido a que el propósito de esta investigación será la de describir las barreras internas y externas que afectan la actividad agroexportadora de las empresas agrícolas de la región Cajamarca, describiendo como se viene dando dicha problemática y que factores condicionan la misma.

### **3.1.2. Método y diseño de investigación**

#### **3.1.2.1. Método de investigación**

Partiendo del estudio de los métodos racionales y su clasificación, atendiendo a la finalidad a la que se orientan en los diferentes momentos de la lógica investigativa, podemos indicar lo siguiente:

Desde una primera perspectiva la investigación cumple el perfil de una metodología inductiva, pues parte del estudio de casos particulares fruto de la experiencia de los profesionales en agroexportación que compartieron sus pareceres vinculados a la temática de la tesis, para luego abstraer dichas opiniones y que nos permita entender el contexto de la agroexportación en la región Cajamarca y las barreras que impiden su crecimiento.

Desde una segunda perspectiva la investigación cumple el perfil de una metodología hipotético-deductivo pues parte de una tesis que fue la premisa de la cual se pudo inferir el valor de verdad o falsedad a partir de ponerla a prueba cotejando la información que nació de las entrevistas a los expertos en agroexportación de la región Cajamarca.

#### **3.1.2.2. Diseño de investigación**

El diseño de la investigación es no experimental transversal. En primer lugar, es no experimental porque no se buscó la manipulación de la variable bajo estudio, sino solo se “observó” la misma en su contexto descrito por los expertos en agroexportación de la región Cajamarca. En segundo lugar, es transversal debido a que se realizó la recolección de datos, a partir de la entrevista a los especialistas en agroexportación, en un solo momento.

### **3.1.3. Aspectos éticos de la investigación**

Toda la información comprendida dentro de la investigación tiene como fuente primaria al instrumento de recopilación de datos, el mismo que fue aplicado posterior a la autorización dada por parte de los integrantes de la muestra, las fuentes secundarias fueron las consultas realizadas a los diferentes repositorios de universidades y bibliotecas electrónicas de artículos científicos, dicha información se puede corroborar en las referencias del presente estudio, así mismo estos fueron citados y parafraseados según la norma APA séptima edición.

### **3.1.4. Población y muestra**

#### **3.1.4.1. Población**

La población es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación (Arias, 2006, pág. 86). Se consideraron a las empresas agroexportadoras que realizan actividades de exportación situadas en la región Cajamarca, en el año 2022.

#### **3.1.4.2. Muestra**

La muestra es el conjunto de operaciones que se realizan para estudiar la distribución de determinados caracteres en totalidad de una población universo, o colectivo partiendo de la observación de una fracción de la población considerada (Tamayo, 2006, pág. 176). La presente investigación tuvo como muestra a 10 especialistas que forman parte de las empresas que

tienen relación directa con las actividades de agroexportación en la región Cajamarca.

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

#### **3.1.5.1. Técnica de recolección de datos**

Según refiere (ARIAS, 2006) “Las técnicas de recolección de datos son las distintas formas o maneras de obtener la información”. Son ejemplos de técnicas, la observación directa, la encuesta y la entrevista, el análisis documental, de contenido, entre otros. La técnica que será utilizada en la presente investigación es la entrevista.

#### **3.1.5.2. Instrumento de recolección de datos**

Los instrumentos de investigación son los medios que utiliza el investigador para medir el comportamiento o atributo de la variable (Chávez, 2007, pág. 60). El instrumento que fue aplicado es el guion de entrevista estructurada (ver anexo 3).

### **3.1.6. Técnicas para el procesamiento y análisis de datos**

Para el procesamiento de los datos recopilados, se hizo uso de los siguientes softwares:

- Microsoft Excel (Microsoft office 365)
- SPSS versión 28.

Para el análisis de los datos, los mismos se agruparon y estructuraron con el propósito de responder al problema de investigación, alcanzar los objetivos de la investigación y poner a prueba la hipótesis del estudio.

La información generada, a partir de los datos, fue presentada en tablas y figuras.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1. Presentación, análisis e interpretación de resultados

#### 4.1.1. Análisis de las variables bajo estudio dentro del entorno de la agroexportación en el país

##### 4.1.1.1. Barreras internas

##### Dimensión 1: Producción y logística

La capacidad productiva de las empresas del sector agroexportador ha ido en incremento según lo indicado por el BCRP (2022), pero este crecimiento se ha visto reflejado en las remuneraciones recibidas por el personal de cuya labor depende dicho crecimiento, llegando a considerarse el que se haya creado una “burbuja productiva” en cuanto a que existen problemas sociales latentes debido a las demandas de mejoras en las condiciones laborales de dichas personas, lo que traería consigo, se denota un problema social, la afectación de las actividades de agrícolas de las empresas de este sector (ver figura 1) (UDEHPUCP, 2020).



*Figura 1.* Estadísticas de exportaciones y salarios del sector agrario entre 2004 y 2019.

**Nota: IDEHPUCP - BCRP y Encuesta Nacional de Hogares (2004-2019)**



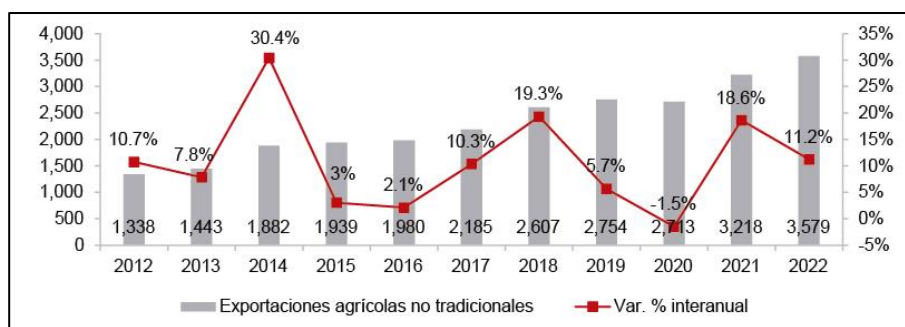
Otro factor importante, es la escasez de un recurso indispensable para la agricultura como lo es el fertilizante y en este caso específico la urea. El Perú, hasta antes de agosto del presente 2022, contaba con un déficit de 180000 toneladas de urea, escenario que ponía en una situación crítica la campaña agrícola 2022-2023, que afectaría un estimado de cerca 500,000 productores de arroz, maíz, papa, entre otros una diversidad de productos de consumo usual en el país (Vásquez, 2022).

Cultivo sembrado	2021	2022	Var. % interanual
Maíz amarillo duro	28,646	31,898	11.4%
Maíz amiláceo	3,977	5,962	49.9%
Arroz	94,705	50,001	-47.2%
Tomate	472	335	-29%
Zanahoria	416	402	-3.4%
Cebolla	1,704	1,167	-31.5%
Papa	2,600	2,875	10.6%
Subtotal	132,520	92,640	-30.1%

*Figura 2. Sembrado por hectárea para la campaña 2021-2022*

**Nota: Midagri.**

Como se puede observar, ya existe una baja significativa en la producción agrícola durante la última campaña, pero la situación se agravaría para la siguiente (2023) debido al problema indicado en el párrafo anterior. Así mismo, es importante indicar que en los últimos 5 años la agroexportación ha venido experimentando un crecimiento en cuanto a las exportaciones tradicionales y no tradicionales, siendo este último el que ha experimentado una deceleración en el crecimiento para este 2022 (ver figura 3), lo que se vería incrementado debido a la escasez de la urea en esta próxima campaña agrícola (2023) (ComePerú, 2022).



*Figura 3.* Estadísticas de la agroexportación no tradicional enero-junio 2022 (US\$ millones).

**Nota: SUNAT**

Otro factor importante, que limita la actividad agroexportadora es la disponibilidad de una infraestructura logística que soporte dicha actividad y permita, en primer, lugar minimizar los costos, en segundo lugar, reducir los tiempos en el traslado de las mercancías y, en tercer lugar, adecuar los sistemas de frío para proteger y mantener de las características organolépticas de los productos agrícolas (MIDAGRI, 2022).

Un estudio publicado por el Mincetur en el año 2016 señala que el costo de la cadena logística para los productos agrícolas representa el 20% hasta 40% del valor del producto. Otro producto muy afectado es la cebolla cuyos costos llegan a representar el 50% del valor producto. El café es uno de los productos considerados económico en cuanto al aspecto logístico, representando únicamente un 21% del valor del producto (MINCETUR, 2016).

Esta situación, pone en el foco central la necesidad de mayor inversión para minimizar dichos costos, puesto que nos ponen en una situación de desventaja frente a los costos logísticos de productores procedentes de Colombia y Nicaragua, en cuanto a la exportación cafetalera se trata.

## **Dimensión 2: Financiera**

Al analizar el mercado financiero dispuesto para el sector agrario es que nos percatamos dentro de los primeros 15 años del nuevo milenio existió una tendencia al alza en cuanto al acceso a los servicios financieros de unidades agrícolas, teniendo un alcance de no más de 11.7% de ellas (ver figura 4), debido a varios factores como la capacidad para responder a dichas obligaciones financieras y al crecimiento del “parcelamiento” de las áreas dispuesta para el cultivo. Otro factor es la falta de asociatividad de los micro agricultores, lo que hace poco rentable para las empresas del sector financiero el brindar préstamo que representen mucho riesgo debido a la dependencia de los beneficios de factores fuera del alcance de los agricultores como pueden ser las plagas, lluvia, desastres naturales, etc. (Wiener, 2021).

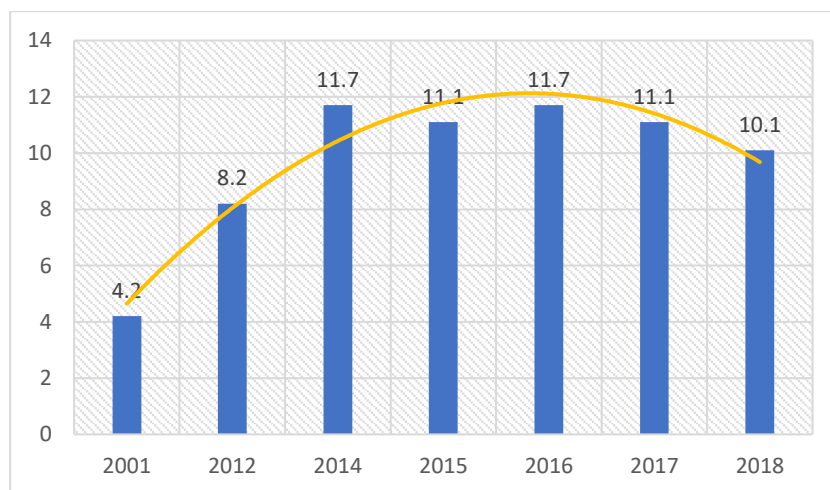


Figura 4. Productores agropecuarios que accedieron a crédito.

**Nota: Encuestas Nacionales Agropecuarias (ENA) del 2014 al 2018.**

A partir del año 2016 se puede visualizar un decremento en el alcance de los créditos y esa misma tendencia se ha mantenido, y si a eso le sumamos la situación crítica ligada a los efectos restrictivos que se adoptaron durante el

año 2020 y los dos años de continua crisis económica, política y social que vive el país, esto ha hecho de que se adopten medidas como el incremento de la tasa de referencia para frenar el crecimiento de la inflación, tal y como lo demostremos en las figuras 5 y 6.

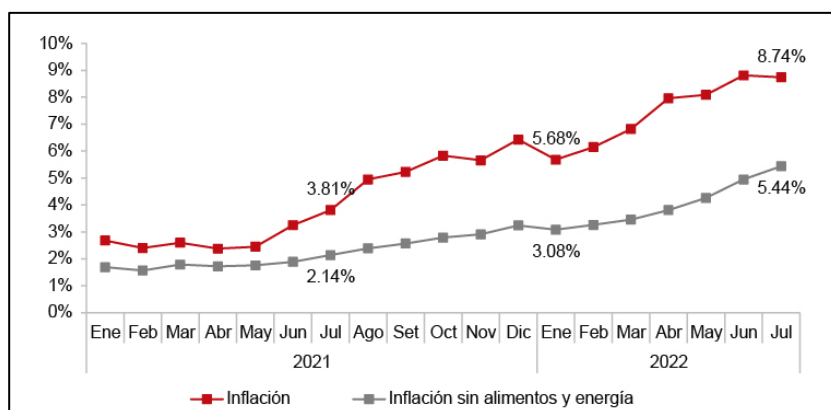


Figura 5. Evolución mensual de la inflación (var. % último doce meses)

**Nota: BCRP.**

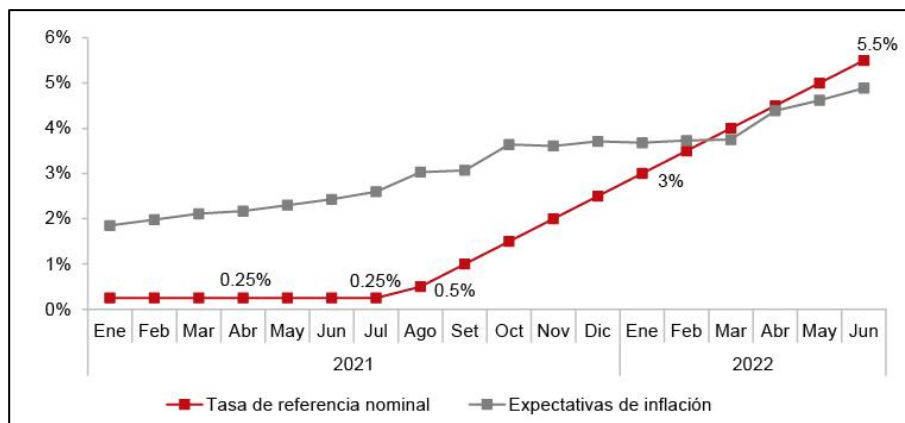
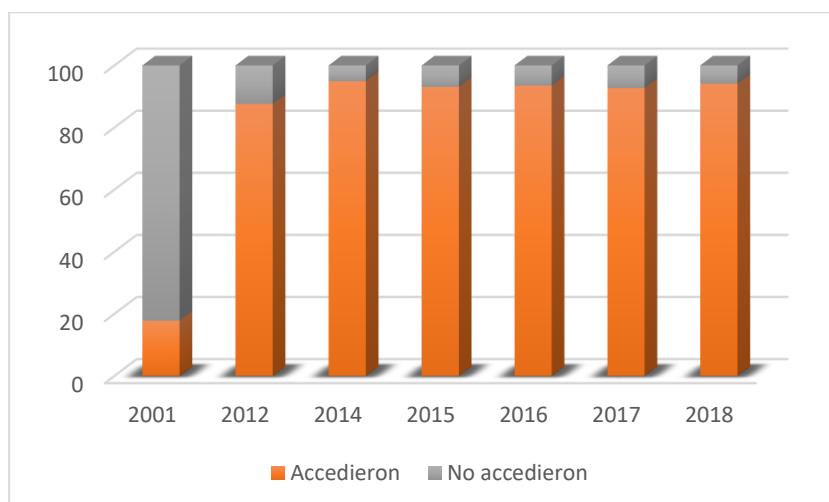


Figura 6. Tasa de interés de referencia nominal y expectativas de inflación (%)

**Nota: Elaboración ComexPerú – BCRP.**

Como puede apreciar en la figura 7, la fuente de financiamiento dominante para la primera década del dos mil fue las no financieras. A partir de la segunda década, fue el sector financiero quien asumió una mayor participación en el financiamiento, sin que esto signifique un aumento en la

cobertura de dicho financiamiento al sector agrario. En este periodo un poco más de la mitad de los créditos fueron hechos por entidades financieras del sector público (Cajas municipales y Agrobanco).



*Figura 7. Acceso a crédito según el tipo de fuente (%)*

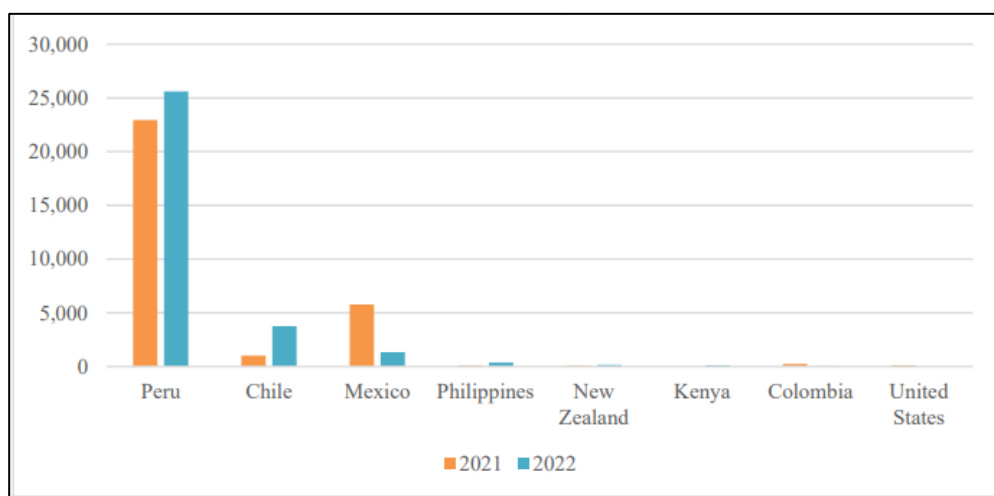
**Nota: INEI, CENAGRO 2012; ENAHO 2000 y 2001; y ENA del 2014 al 2018.**

A partir de la información podemos ver que el financiamiento representa un factor importante debido a la limitada cobertura que representa, lo que ocasiona limitaciones al momento de que las empresas del sector agrario buscan ampliar participación y acceder a mercados internacionales.

### **Dimensión 3: Conocimiento**

Las empresas peruanas dedicadas a la agroexportación deben tener conocimiento de las diversas normativas y requisitos vinculados a los productos susceptibles de ser ingresados en los mercados internacionales. Estos requisitos varían de destino a destino debido a diversos criterios que siguen los países, por ejemplo, para el ingreso a Estados Unidos existen ocho guías, de las

cuales tres tiene relación directa a la comercialización de productos alimenticios, en el caso de la Unión Europea se cuenta dos guías y una lista de requisitos para los productos agrarios, y así mismo, para cada uno de los países con los que regularmente entablamos relaciones comerciales (Chile, Canadá, Brasil, Tailandia, China, Corea del Sur, Japón, Rusia, etc.) (Exportemos.pe, 2022). Así mismo, es importante identificar el potencial de exportación que representa cada uno de estos para acceder con un producto con precio competitivo, tal es el caso de la palta peruana frente al mexicano, la que ha desplazado a esta última en el volumen de demanda debido a su calidad y precio bajo, esto lo podemos ver en la siguiente tabla que hace una comparativa entre las exportaciones de palta al mercado chino en el último año (Redagricola, 2022).



*Figura 8.* Comparación entre las exportaciones de palta a China en los periodos de enero y setiembre de los años 2021 y 2022.

**Nota: Redagricola (2022)**

De lo anterior, podemos destacar la importancia de conocer las diversas alternativas de exportación y las ventajas comparativas, que podrían establecerse con países, para aprovechar las grandes oportunidades de

exportación que en el mercado internaciones se presentan y en donde el Perú ya se encuentra destacando se muestra en la siguiente tabla.

*Tabla 2.  
Ranking de exportaciones en los que el Perú destaca en el mundo*

<b>Puesto</b>	<b>Productos agrarios</b>
Primeros	Arándanos, espárragos y quinua
Otros en los que destacamos	- Paltas, mixtura de vegetales en conserva, espárragos en conserva y nueces de Brasil - Mangos frescos, palmitos en conserva, aceitunas conservadas, uvas y mandarinas frescas.

**Nota: Perú.info (2022)**

Entonces, el desconocimiento de las oportunidades que se abren para el país a nivel mundial y la manera en que la debe de adecuar su modo de trabajo en aras de gestar un entorno organizacional flexible y dispuesto a la adecuación de ésta a los requisitos establecidos por los diversos países de destino de los productos agrícolas.

#### **4.1.1.2. Barreras internas**

##### **Dimensión 1: Barreras económicas**

En la actualidad el Perú cuenta con 24 acuerdos comerciales, tanto regionales como multilaterales, lo que ha representado un beneficio significativo para los productos peruanos exportables, específicamente los de origen agrario (MINCETUR, 2022).

Las empresas agroexportadores experimentan beneficios ligados a mejora de su calidad productiva debido a la naturaleza complementaria de las

relaciones comerciales con países y comunidades económicas, fruto de la naturaleza complementaria de dichas relaciones comerciales que gestan un ecosistema que le permite a paises en desarrollo, como el Perú, brindar productos en mejores condiciones de calidad que los producidos por sus economías. Otros de estos beneficios son los beneficios arancelarios, que en algunos casos llega a ser cero para el ingreso de nuestras mercancías a los países con acuerdos vigentes, por otro lado, incentiva al producto agrícola peruano a mejorar su dinámica de cultivo para el cumplimiento de los requisitos biosanitarios de los países de destino. Por último, estos acuerdos comerciales con países de primer mundo (Europa, China y Estados Unidos) con economías gigantescas, les brinda a los productores nacionales la oportunidad para la adquisición de bienes de capital y de insumos especializados que permiten en el corto y, más que nada, en el largo plazo experimentar un incremento sostenible en la capacidad productiva, añadiendo valor agregado a dichos productos (MINCETUR, 2022).

Un factor económico importante es la inflación, que en promedio calculada entre mayo (2021) y abril (2022) alcanzó un 8.6%, nivel al que no llegaba desde la última década del milenio pasado, esto generado por diversos factores como las consecuencias de la proliferación de medidas restrictivas durante la pandemia que detuvo la economía de muchos países durante algunos meses, así como, el conflicto bélico entre Rusia y Ucrania y la serie de sanciones económicas impuestas por los países de la OTAN, que no han hecho más que encarecer el costo energético y ello repercute en el costo de los insumos clave para las diversas actividades económicas como es el caso de la agricultura (ComexPerú, 2022).



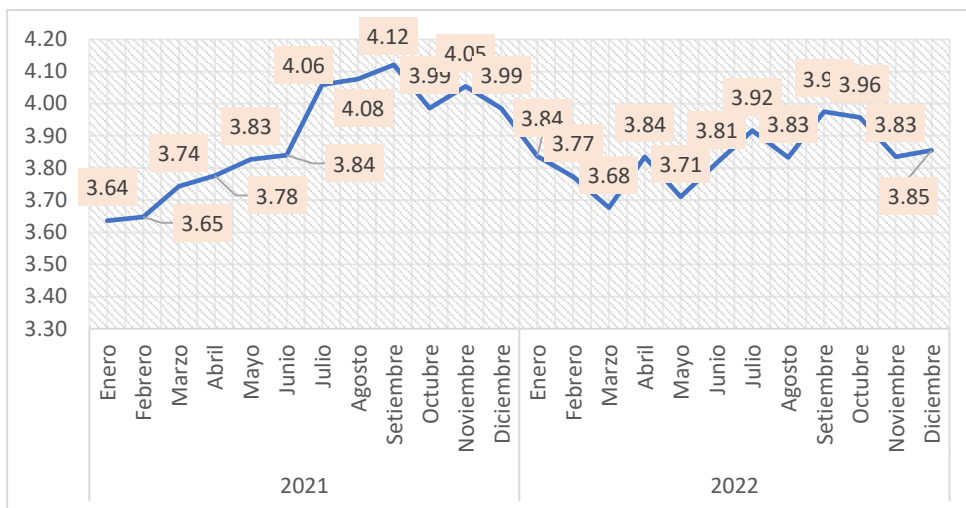


Figura 9. Datos históricos USD/PEN.

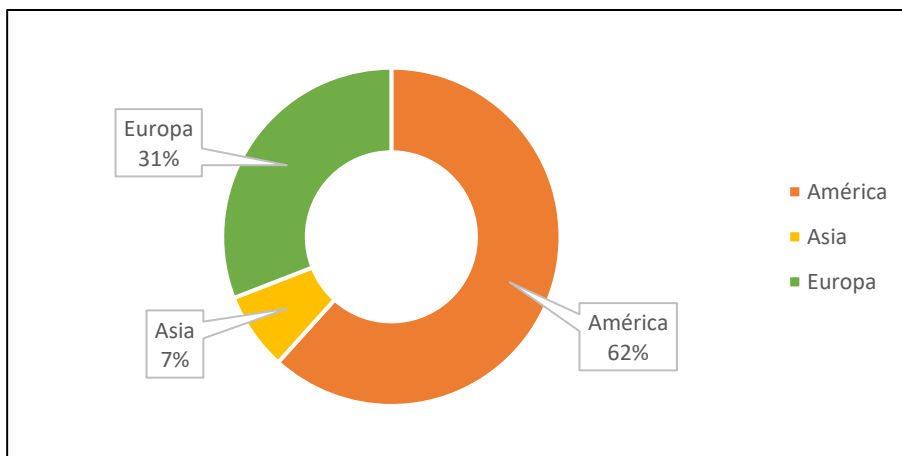
**Nota: BCRP - Gerencia Central de Estudios Económicos.**

El tipo de cambio, producto de la inflación, también ha dejado secuelas en la capacidad adquisitiva de las empresas agroexportadoras del país, quienes necesitan a la adquisición de divisas para sus transacciones internacionales, mientras que las operaciones nacionales se realizan en moneda nacional, dejando en las operaciones de compra y ventas de las mismas partes de los beneficios generados por la actividad productiva. Frente a esta situación el BCRP ha tenido que llevar a cabo diversas acciones como la inyección de moneda extranjera al mercado financiero peruano, asumiendo directamente la pérdida que hubiesen padecido las empresas nacionales al realizar dicha operación.

A partir de lo descrito, podemos indicar la relevancia de este factor al momento de realizar operaciones de comercio exterior. Si no se asumen acciones para prever y/o anticiparse a dichos contextos críticos las repercusiones podrían ser muy álgidas hasta ser las causantes del cierre total de dichas operaciones.

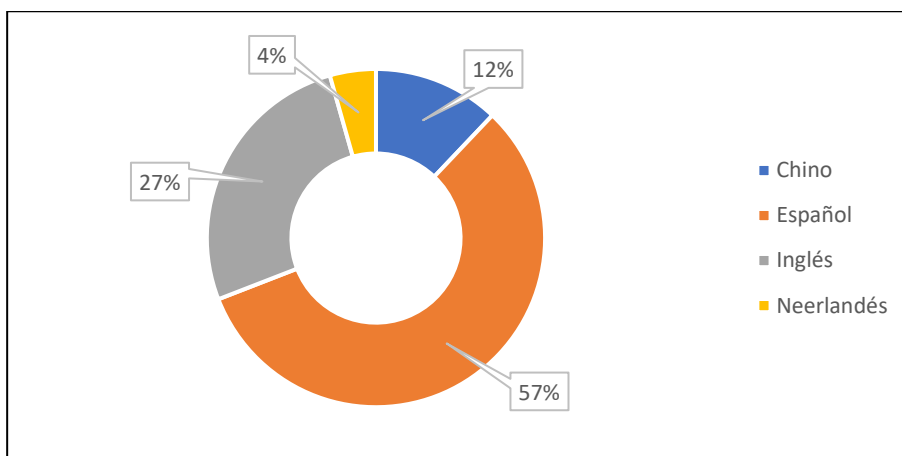
## **Dimensión 2: Barreras culturales**

En la actualidad, según la información del BCRP (2022), el Perú mantiene relaciones comerciales con diversos países ubicados, en su gran mayoría, en los 3 principales continentes del mundo (ver figura 10). En una publicación realizada por Fresh Fruit en el año 2021, se menciona que el Perú ha llegado a más de 140 países en cuanto a la agroexportación se trata. Esta gran oportunidad le abre al sector agrario peruano una puerta importante para insertarse en la actividad exportadora, pero también pone en evidencia la necesidad de adecuar su dinámica de trabajo a la de los países de destino y no solo ello sino también a la calidad comunicativa condicionada por el manejo del idioma oficial del país (ver figura 11). Actualmente el Perú mantiene relaciones con cuatro idiomas que abren la puerta de los mercados más importantes con los que comercializar, siendo estos los idiomas el chino, español (Norte América, Latinoamérica y España), inglés (EE.UU. y Reino Unido) y Neerlandés (Países Bajos). De estos idiomas el Inglés es el que hasta el momento es considerado como es más hablado en el mundo comercial, con aproximadamente 375 millones de personas que lo hacen de forma nativa y otros 375 millones lo hablan como idioma secundario, lo que nos muestra la necesidad imperante de su manejo. Así mismo, se debe de tomar en cuenta que otros idiomas como el chino mandarín está tomando mayor representatividad debido a una economía tan fuerte como la China.



*Figura 10.* Destinos de las agroexportaciones del Perú en el mundo.

**Nota:** elaboración propia - BCRP (2022)



*Figura 11.* Idiomas con los que el Perú mantiene contacto por sus relaciones comerciales agroexportadoras.

**Nota:** elaboración propia - BCRP (2022).

País	2021	2022		Septiembre		Enero - Septiembre			
	Sep. (a)	Ago.	Sep. (b)	(b)-(a)	Var. % 12 meses	2021	2022	(ii)-(i)	Var. %
Estados Unidos	339	307	333	-6	-1,8	1 735	2 044	309	17,8
Países Bajos	157	122	151	-6	-4,1	925	878	-46	-5,0
España	48	59	53	5	10,6	387	374	-13	-3,4
Ecuador	29	42	42	14	48,1	205	299	94	46,0
Chile	22	39	29	7	32,4	279	272	-7	-2,4
Reino Unido	38	39	31	-7	-17,5	230	208	-22	-9,7
China	23	34	36	13	58,5	130	208	78	60,0
México	8	16	16	8	95,3	90	175	84	93,6
Hong Kong	35	19	23	-12	-35,1	190	143	-46	-24,4
Colombia	10	19	15	5	50,9	86	125	39	44,8
Resto	125	120	111	-14	-11,4	1 091	1 118	27	2,4
<b>Total</b>	<b>834</b>	<b>816</b>	<b>841</b>	<b>7</b>	<b>0,8</b>	<b>5 348</b>	<b>5 844</b>	<b>497</b>	<b>9,3</b>

Figura 12. Exportaciones agrícolas del Perú.

**Nota: BCRP - Gerencia Central de Estudios Económicos.**

El entendimiento de la diversidad cultural nos permite poner en perspectiva la adecuación de las organizaciones a las diferentes maneras en que los diversos países buscan realizar relaciones comerciales. Esto les otorgará a las empresas que así lo hagan, una diferenciación y capacidad distintiva para aprovechar las diversas oportunidades comerciales que en el mundo se ofrecen, pero, que solo requieren de empresas comprometidas con el respeto de los patrones culturales que cada uno de sus integrantes cuenta.

### **Dimensión 3: Restricciones nacionales**

La labor del estado peruano como promotor de las exportaciones ha establecido un procedimiento bastante sencillo para el inicio de la actividad exportadora a partir de activar la sinergia del sector público y privado e incentivar a la vez de guiar, a las empresas que están interesadas, en el entendimiento del mercado internacional y el procedimiento que se debe de seguir para exportar. Entre las entidades estatales y entidades privadas sin fines de lucro se encuentra la Sunat, Mincetur, La Cámara de Comercio de Lima, el

BCRP, el Inei, Concytec, Indecopi, Apexo, Apesoft, Adex y SIN (Perú Expert , 2022).

Una de las acciones importantes que el gobierno ha implementado, a través del programa exporta fácil, es el incentiva la actividad exportadora por medio de la minimización de los costos logísticos para las micro, pequeñas y medianas empresas, con la finalidad de que puedan iniciar su actividad exportadora, aunque, bajo las consideraciones y limitantes que su capacidad productiva y económica así lo exigen (Exportemos.pe, 2022). Por esta y otras razones, la labor del Estado como catalizador de la actividad comercial internacional es fundamental porque es a partir de su labor que las empresas se ven motivadas a ampliar su mercado objetivo fuera del país o simplemente conformase con el mercado interno, en donde las consideraciones de demanda y precios de las mercancías no representan los beneficios que sí se pueden disfrutar en los mercados externos.

#### **Dimensión 4: Promoción de la exportación**

El Estado cumple un rol importante cuando del sector exportación se trate, pero como facilitador de las relaciones comerciales. Este rol es el de promotor de las relaciones comerciales fruto de tratados de libre comercio, que como se tiene conocimiento el Perú mantiene 22 acuerdos comerciales vigentes (ver tabla 3).

Tabla 3  
*Países con los que mantienen relaciones de comercio exterior*

1. Estados Unidos	2. Japón
3. Cuba	4. México
5. Mercosur	6. Corea del Sur
7. Protocolo Comercial de la Alianza del Pacífico	8. La Unión Europea
9. Comunidad Andina	10. Panamá
11. Chile	12. Costa Rica
13. Canadá	14. Venezuela
15. Singapur	16. Honduras
17. China	18. Australia
19. Tailandia	20. Reino Unido
21. Los países de la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	22. El CPTPP (Tratado Integral y Progresista de Asociación Transpacífico)

**Nota: BCRP (2022)**

Por otra parte, el Estado también eleva o minimiza las barreras para la actividad agroexportadora, incentivando a los productores nacionales al aprovechamiento de las diversas oportunidades comerciales en el mundo dándoles beneficios arancelarios como es el caso del programa Exporta fácil, que hace que los micro, pequeños y medianos empresarios puedan exportar, con un mínimo coste arancelario, mercaderías con un valor de hasta US\$7,500 (SIICEX, 2022).

El Estado como promotor de las exportaciones puede establecer una serie de organismos de ámbito nacional que brinden soporte a las empresas del sector. Según el Consulado peruano (2022), el Perú cuenta con los siguientes organismos vinculados al comercio exterior:

- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo – MINCETUR
- Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo – PROMPERU.

- CRECEMYPE (Ministerio de la Producción).
- Dirección General de Salud Ambiental – DIGESA.

Cada una de estas instituciones brinda soporte para el fortalecimiento de la iniciativa empresarial, así como la orientación para el acceso a la actividad Exportadora y más que nada para el cumplimiento de los requisitos técnicos exigidos por cada uno de los países de destino. Es en este aspecto en que el Estado es el participante estratégico para generar las condiciones favorables para las empresas que busquen participar del sector agroexportador.

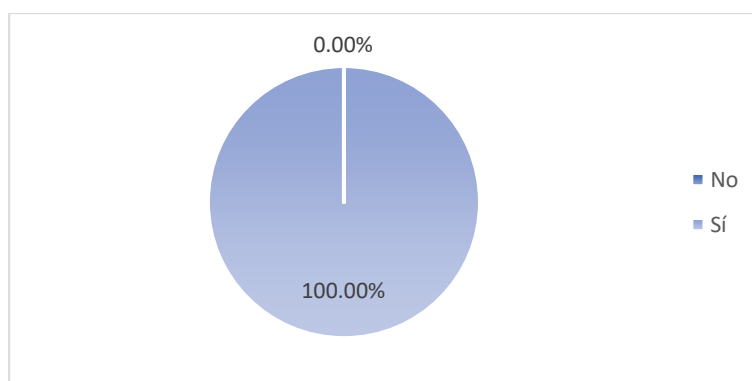
#### 4.1.2. Resultados del análisis correlacional

##### 4.1.2.1. Barreras internas

Tabla 4  
*Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación*

Alternativas	Frecuencia (fi)	Porcentaje (%)
No	0	0.00%
Sí	10	100.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota:** entrevista



*Figura 13.* Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación

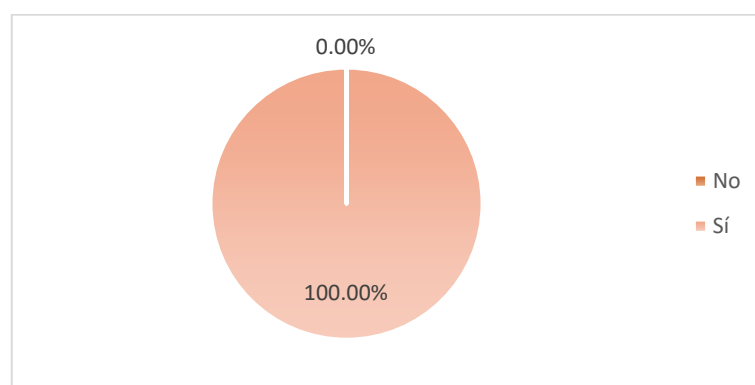
Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las barreras internas que afectan a la exportación afirman, con un 100% de coincidencia, que existe una afectación importante. Esta afectación abarca aspectos como la capacidad productiva y de distribución de las empresas exportadoras, la capacidad de financiamiento de sus operaciones y el conocimiento del mercado de destino de sus cultivos.

**a. Producción y logística**

Tabla 5  
*Valoración de que la producción y logística generan un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	0	0.00%
Sí	10	100.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 14. Valoración de que la producción y logística generan un efecto en la exportación.*

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a la producción



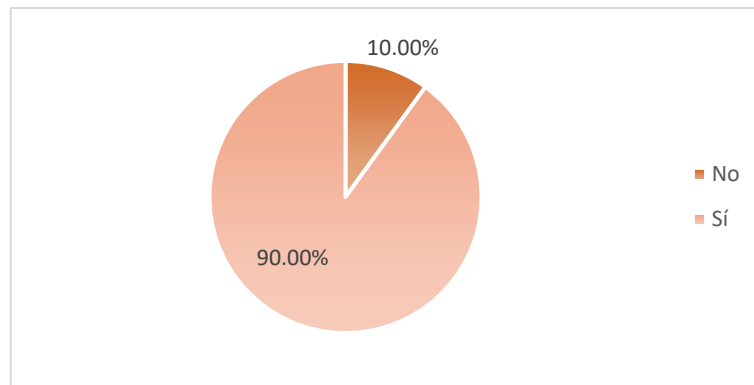
y logística que afectan a la exportación afirman, con un 100% de coincidencia, que existe una afectación importante. A partir de dichos resultados podemos inferir existen grandes limitantes que parten de un uso inadecuado de las tierras fértiles propicias para las exportaciones, generando un efecto directo en la capacidad para atender demandas en el corto plazo, así también, esto se ve afectado por el alza en el costo de un agente importante como es el fertilizante que sumado al insipiente canal de distribución producto de encontrarse distante a los principales puertos del país, hace que se genere una afectación en la capacidad exportadora de las empresas y por ende limita su capacidad de crecimiento.

**b. Financiera**

Tabla 6  
*Valoración de que el aspecto financiero genera un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	1	10.00%
Sí	9	90.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 15.* Valoración de que el aspecto financiero genera un efecto en la exportación.

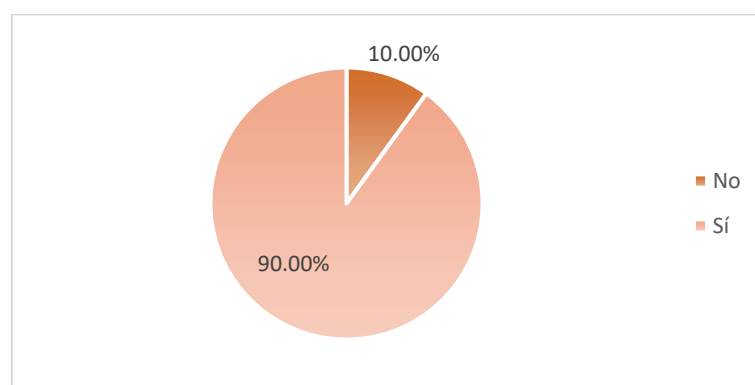
Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto al aspecto financiero que afecta a la exportación afirman, con un 90% de coincidencia, que existe una afectación importante; mientras que el 10% restante indica que no. Esta situación se manifiesta debido a que muchos de los entrevistados hizo hincapié en la capacidad de gestión de las empresas en cuanto al aspecto financiero, mencionando que cuentan con un esquema de costos que les permite solventar muy fácilmente el costo logístico en el que incurren, pero encuentran limitantes para expandir su capacidad productiva y por ende, en varias oportunidades, se ven incapacitados de poder satisfacer las altas demandas en el corto plazo, perdiendo con ello oportunidades de atender una mayor cartera de cliente en el país de destino.

**c. Barreras de conocimientos**

*Tabla 7*  
*Valoración de que las barreras de conocimientos generan un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	1	10.00%
Sí	9	90.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 16. Valoración de que las barreras de conocimientos generan un efecto en la exportación*

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las barreras de conocimiento que afectan a la exportación afirman, con un 90% de coincidencia, que existe una afectación importante; mientras que el 10% restante indica que no. A partir de esto se puede indicar en primer lugar que existe un conocimiento limitado de la diversa oferta agrícola de la región, esto hace que existe una gama limitada de producto agrícolas demandados internacionalmente, en segundo lugar, el exportador cajamarquino cuenta con una cartera de cliente bastante limitada lo que genera que la capacidad de crecimiento se encuentre condicionada al incremento de las cantidades demandas por parte de

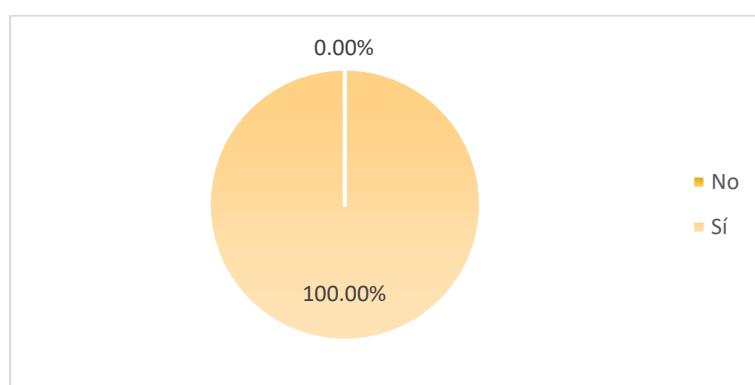
dichos clientes, así mismo, se cuenta con un poco conocimiento del entorno cultural de los países de destino lo que afecta la capacidad de oferta y limita el potencial de diversificación productiva.

#### 4.1.2.2. Barreras externas

Tabla 8  
*Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	0	0.00%
Sí	10	100.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 17. Valoración de que las barreras internas generan un efecto en la exportación*

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las barreras internas que afectan a la exportación afirman, con un 90% de coincidencia, que existe una afectación importante; mientras que el 10% restante indica que no. Los resultados nos permiten tener en cuenta que las variables económicas vinculadas a la actividad exportadora, como son el tipo de cambio, la estabilidad económica en el país de origen y de destino, así como, la

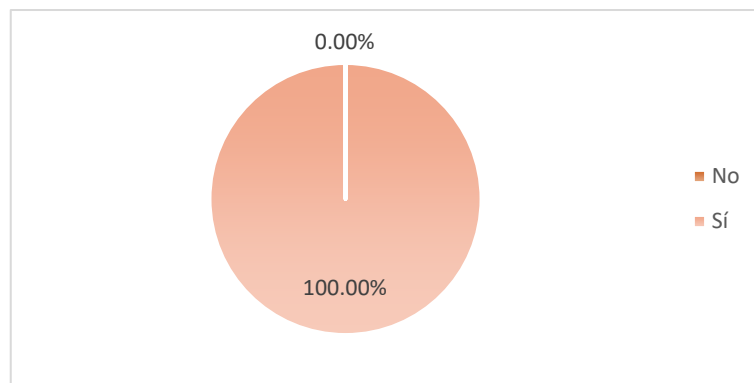
existencia de barreras comerciales proteccionistas. Por otra parte, las barreras culturales, las restricciones establecidas por el gobierno orientadas a la documentación requerida para actividad exportadora y las acciones de fomento de las exportaciones establecidas por el mismo, cumplen un rol importante al momento de incentivar el crecimiento del comercio exterior, por lo que es necesario generar un modelo de gestión que dinamice este sector y por ende fomente la incorporación de nuevos proyectos exportadores en la región.

**a. Barreras económicas**

*Tabla 9*  
*Valoración de que las barreras económicas generan un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	0	0.00%
Sí	10	100.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 18.* Valoración de que las barreras económicas generan un efecto en la exportación

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las barreras económicas que afectan a la exportación afirman, con un 100% de coincidencia, que existe una afectación importante. Aspectos como la variación del tipo de cambio generan una afectación en las actividades de comercio exterior impactando directamente en el costo del mismo y si a esto le sumamos las condiciones económicas de los países de destino, muchos de ellos afectados por la inflación mundial que se vive por variables como las largas sequías, las barreras arancelarias o comerciales impuestas en distintos mercados debido a conflictos militares, ideales políticos y demás. Todas estas variables perjudican la capacidad de los mercados de realizar comercio exterior, generando limitaciones para el acceso a diversos insumos y por ende afectando el flujo comercial y la capacidad productiva de los países exportadores de materia prima como es el caso del Perú y específicamente en este la región Cajamarca.

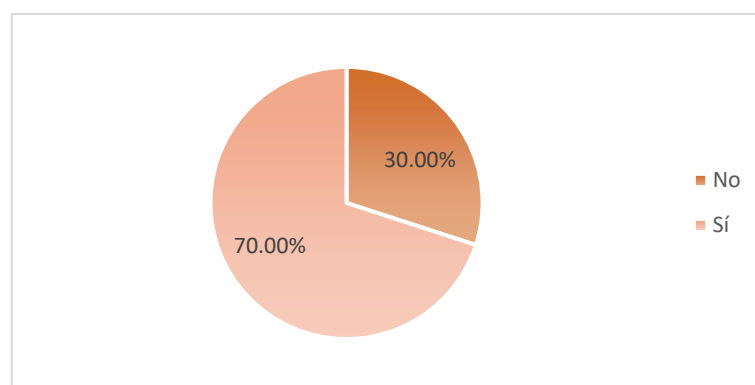
## b. Barreras culturales

Tabla 10

*Valoración de que las barreras culturales generan un efecto en la exportación*

Alternativas	Frecuencia (fi)	Porcentaje (%)
No	3	30.00%
Sí	7	70.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 19. Valoración de que las barreras culturales generan un efecto en la exportación*

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las barreras culturales que afectan a la exportación afirman, con un 70% de coincidencia, que existe una afectación importante; mientras que el 30% restante indica que no. A partir de los resultados se establece que los aspectos ligados a la cultura como son el idioma y las leyes, son tomados en cuenta siempre al momento de realizar actividades de comercio exterior, pero muy poco tomamos en cuenta otras dimensiones de igual importancia como también lo son las creencias,

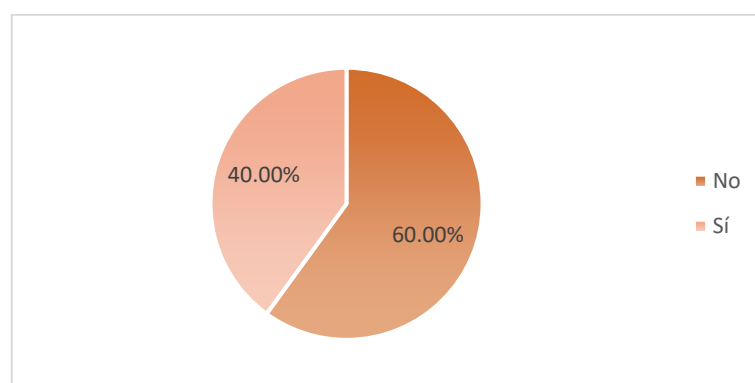
valores y hábitos, por mencionar solo algunos, que al no tomarse en cuenta también pueden afectar la solidez y sostenimiento de las relaciones comerciales debido a su implicancia subjetiva como medio para generar confianza entre las partes vinculadas.

**c. Restricciones nacionales**

Tabla 11  
*Valoración de que las restricciones nacionales generan un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	6	60.00%
Sí	4	40.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 20. Valoración de que las restricciones nacionales generan un efecto en la exportación*

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las restricciones nacionales que afectan a la exportación afirman, con un 60% de coincidencia, que existe una afectación importante; mientras que el 40% restante indica que no. Esto nos indica que el esquema



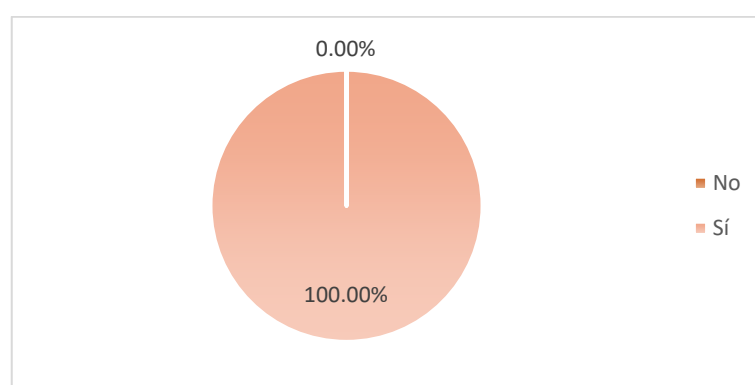
burocrático peruano, aunque ha tenido grandes avances para su agilización, aún mantiene plazos excesivos como es el caso de los aproximadamente 30 días de espera para la obtención del certificado sanitario y a ello se le suman el resto de certificados necesarios a solicitud de cada país o comunidad de países, lo que afecta la actividad exportadora, siendo necesario la agilización de dichos trámites y por ende la reducción de los plazos de espera en beneficio de las empresas exportadoras nacionales.

#### d. Promoción de la exportación

Tabla 12  
*Valoración de que la promoción de la exportación genera un efecto en la exportación*

<b>Alternativas</b>	<b>Frecuencia (fi)</b>	<b>Porcentaje (%)</b>
No	0	0.00%
Sí	10	100.00%
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

**Nota: entrevista**



*Figura 21. Valoración de que las restricciones nacionales generan un efecto*

Según la tabla y figura, tras analizar las respuestas de los entrevistados en torno a diversas interrogantes respecto a las restricciones nacionales que afectan a la exportación afirman, con un 100% de coincidencia, que existe una afectación importante. Entonces, el Estado es un promotor importante de las actividades de exportación debido a que de él emanan las relaciones comerciales evidenciadas en las firmas de tratados económicos, siendo de crucial importancia su papel cuando de información se trata, papel que está sabiendo desarrollar por medio de SIICEX. Dicha plataforma les permite a los interesados en el comercio exterior el tener acceso a datos actualizados como son estadísticas ligadas a los productos más exportados, principales países receptores y demás. Esta información facilita la actividad exportadora y permite a las regiones del país, como la de Cajamarca, aprovechar su capacidad agraria de alta calidad y ser una fuente generadora de empleo y desarrollo no solo económico sino también social.

### 4.1.3. Resultados de análisis descriptivos

#### 4.1.2.1. Objetivo específico 1

**Objetivo:** Identificar las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.

Tabla 13  
*Análisis de los subdimensiones para identificar a la de mayor relevancia*

Especialistas	BARRERAS INTERNAS																		
	Producción y logística					Financiera				Barreras de conocimiento									
	P1	P2	P3	P4	%	P5	P6	P7	%	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	%		
Salazar Diez Canseco Inés	0	1	1	1	75%	0	1	1	67%	0	0	0	1	1	1	1	57%		
Melendres Ojeda Teodomiro	0	1	1	1	75%	0	0	1	33%	0	1	1	1	1	0	1	71%		
Montalván Tineo Michael Anthony	1	1	1	1	100%	0	1	1	67%	1	1	1	1	1	1	0	86%		
Altamirano Torres José Dione	0	1	1	1	75%	0	1	1	67%	0	1	1	1	1	1	1	86%		
Llanos Segura Eduviges	0	1	1	1	75%	1	1	1	100%	1	1	1	1	1	1	1	100%		
Rafael Chamaya Marcelo	1	0	1	1	75%	1	1	1	100%	0	1	0	0	1	0	1	43%		
Reymundo Ccanto Mirtha Liliana	1	0	1	1	75%	1	1	1	100%	0	1	0	1	1	1	1	71%		
Núñez Pintado Arminda	1	1	1	1	100%	1	1	1	100%	1	1	0	1	1	0	1	71%		
Horsley - Brian Arthur	1	0	1	1	75%	1	1	1	100%	0	1	1	1	1	1	1	86%		
Coya Orozco Raúl Eduardo	0	1	1	1	75%	1	1	1	100%	1	0	0	1	1	1	1	71%		
	<b>Promedio</b>				<b>80%</b>	<b>Promedio</b>				<b>83%</b>	<b>Promedio</b>								<b>74%</b>

**Nota:** elaboración propia

Según la tabla, desarrollada a partir de las opiniones de los representantes de las principales empresas agroexportadoras, podemos identificar que la principal subdimensión vinculada a las barreras internas de la exportación agraria de nuestra región, es la financiera que limita la capacidad de inversión de las empresas y por ende afecta su producción y productividad, desatendiendo grandes oportunidades de exportación en el corto plazo. En un segundo lugar se encuentra la producción y logística, la primera vinculada con la dimensión financiera y la segunda, vista de forma individual, pone evidencia la importancia de canales logísticos que faciliten el traslado de las mercancías a los puntos de embarque para su posterior disposición a los países de destino, lo que debe ser un criterio de vital importancia cuando se promueve la inversión privada por parte del Estado se trata.

#### 4.1.2.2. Objetivo específico 2

**Objetivo:** Identificar las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.

Tabla 14  
*Análisis de los subdimensiones para identificar a la de mayor relevancia*

Especialistas	BARRERAS EXTERNAS													
	Barreras económicas				Barreras culturales			Restricciones nacionales				Promoción de la exportación		
	P15	P16	P17	%	P18	P19	%	P20	P21	P22	%	P23	P24	%
Salazar Diez Canseco Inés	1	1	1	100%	1	1	100%	0	0	0	0%	1	1	100%
Melendres Ojeda Teodomiro	1	1	1	100%	1	0	50%	0	0	0	0%	1	1	100%
Montalván Tineo Michael Anthony	1	1	1	100%	0	1	50%	0	0	0	0%	1	1	100%
Altamirano Torres José Dione	1	1	1	100%	1	0	50%	0	0	0	0%	1	1	100%
Llanos Segura Eduviges	1	1	1	100%	0	0	0%	0	0	0	0%	1	1	100%
Rafael Chamaya Marcelo	1	1	1	100%	0	0	0%	1	1	1	100%	1	1	100%
Reymundo Ccanto Mirtha Liliana	1	1	1	100%	0	1	50%	1	1	0	67%	1	1	100%
Núñez Pintado Arminda	1	1	1	100%	1	1	100%	0	1	0	33%	1	1	100%
Horsley - Brian Arthur	1	1	1	100%	0	0	0%	1	1	0	67%	1	1	100%
Coya Orozco Raúl Eduardo	1	1	1	100%	0	1	50%	1	1	1	100%	1	1	100%
	<b>Promedio</b>			<b>100%</b>	<b>Promedio</b>		<b>45%</b>	<b>Promedio</b>			<b>37%</b>	<b>Promedio</b>		<b>100%</b>

**Nota:** elaboración propia.

Según la tabla, desarrollada a partir de las opiniones de los representantes de las principales empresas agroexportadoras, podemos identificar que las principales subdimensiones vinculadas a las barreras externas de la exportación agraria de nuestra región, son en primer lugar las barreras económicas, que como se mencionó en la tabla 6, éstas frenan la capacidad comercial de las empresas debido al impacto directo en los costos, a la par de limitar el acceso a ciertos insumos considerados de suma importancia. Así mismo, el apoyo del Estado reflejado en programas que faciliten información y orienten al exportador de cómo adecuar su modelo de negocio a las exigencias internacionales que faciliten su adecuación y permitan potenciar dicha actividad en las distintas regiones con potencial exportador y que aún no han sido promovidas de forma adecuada, aún cuando es sabido que dicha promoción permitiría no solo representar un beneficio para las empresas que albergan sino también de forma directa para su población en sí, tanto en el contexto actual como en el futuro.

#### **4.2. Discusiones**

A partir de los hallazgos de la presente investigación, se pudieron identificar las principales barreras internas y externas ligadas a la exportación, específicamente a la vinculada con el sector agrario.

En relación al primer objetivo que fue identificar las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022, se pudo identificar que el

aspecto financiero es un limitante importante, coincidiendo con lo concluido por Ammann (2019) partiendo de la premisa que para el cumplimiento de la normativas internacionales es importante realizar una fuerte inversión tanto en el plano productivo (métodos de cultivo) como en el de gestión (sistemas de seguimiento y control) para cumplir con los aspectos requeridos por los países de destino quienes cuentan con medidas mucho más estrictas en cuanto a los mencionados.

Otro limitante importante está relacionado con los medios logísticos para poder facilitar el traslado de las mercancías desde el punto de acopio hasta los lugares de embalaje y posteriormente a los de embarque, coincidiendo con lo afirmado por Ruiz (2018) en lo relacionado a que muchas zonas dedicadas al cultivo de productos considerados de exportación cuentan con vías de comunicación que no facilitan dicha actividad.

En cuanto al segundo objetivo que fue identificar las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022, se puede decir que las barreras económicas es una de las de mayor relevancia debido al impacto directo que en primer lugar tienen en el costo, lo que reduce los beneficios y dilata los planes de crecimiento de las empresas tal y como lo menciona Sevillano (2018) al afirmar que, por ejemplo, países como Brasil cuentan con una mayor capacidad económica que les permite incentivar y apoyar la exportación de sus principales productos, algo que no pasa en países de

economías precarias como son la boliviana por mencionar a uno. Entonces, se puede afirmar que el aprovechamiento del potencial exportador de los países depende en gran medida del apoyo gubernamental para minimizar el costo de exportación tal y como menciona Zambrano et al. (2019). Por otra parte, las medidas arancelarias como instrumento proteccionista de los países y comunidades económico-comerciales en los diferentes continentes, limita el acceso a dichos mercados, lo que confirma lo mencionado por Gaibor y Carrillo (2017), quienes afirman que dichas medidas les quitan competitividad a los productos en los mercados de destino al hacerlos mucho más caros que los locales y por ende limitar su demanda. Siendo importantes, para atacar esta situación, el que nuestro gobierno analice de forma muy técnica la posibilidad de ampliar las relaciones comerciales con países que se consideren mercados potenciales y estratégicos para nuestros productos agrarios y que incentiven por ende el desarrollo de las empresas evocadas a esta actividad económica.

En cuanto a las barreras ligadas a los aspectos culturales como son el idioma, representan una gran limitación pues imposibilitan muchas veces las interacciones entre los participantes de la actividad económica, esto coincide con lo mencionado por Muñoz (2016) que ve en este factor una imposibilidad de poder entablar mayores relaciones comerciales, lo mismo que indica Julca y Milla (2017) quienes abordan este aspecto como un elemento esencial para poder facilitar las interacciones comerciales entre los diversos países de destino, así mismo, Ruíz (2018) menciona que es necesario tomar en cuenta este factor previamente y preparar un equipo de



trabajo que permita a las empresas asegurar un nivel comunicativo adecuado y coherente, que facilite las relaciones comerciales actuales y futuras con nuestros socios comerciales ubicados en el resto del mundo.

Un aspecto importante que también afecta las exportaciones es el conjunto de restricciones que emanan desde el estado como respuesta a los requisitos dictados por los diversos países y que dificultan la actividad exportadora debido a lo dilatado que son todos los trámites que deben realizarse para la obtención de diferentes certificados y permisos. Sevillano (2018) indica que mayormente esto es generado por los requisitos fitosanitarios exigidos por diversos países y que distantes mucho unos de otros, esto a criterios de lo que ellos consideran importante y crítico para sus mercados locales. Por otra parte, Ruiz (2018) coincide con los resultados de la presente investigación, indicando la necesidad de establecer políticas fitosanitarias en todo ámbito agrario, este o no destinado para la exportación. Muñoz (2016), Ammann (2019) y Lozano (2017) indican igualmente la importancia que tienen estos aspectos fitosanitarios y concuerda que son un elemento importante que de no cumplirse representan una gran limitación para ingresar a realizar actividades de exportación o si buscan penetrar en nuevos mercados donde talvez existan altas barreras representadas por las normativas que exijan el cumplimiento de requisitos estrictos en cuanto a este aspecto.

Finalmente, Julca y Milla (2017) confirma los resultados a los que se llegó en la presente investigación, destacando la labor del estado como

promotor del desarrollo del sector exportación en las diversas regiones de nuestro país y que cuentan con características propicias para la exportación de productos agrícolas. Por otra parte, pero sin ir en contra de lo mencionado hasta el momento, Ruíz (2018) indica que el estado debería cumplir la labor de soporte y asistencia en cuanto a las actividades de exportación, facilitando el acceso a información diversa no solo vinculada a las principales exportaciones del país, sino que de pie a los sectores agrarios que, tal vez, por desconocimiento del mercado internacional actualmente no son demandados pero al momento de lograr mostrarse podrían ser uno más de los que incentiven la formalización de este sector, siendo un punto de partida para crear desarrollo en zonas que así lo necesitan.

## CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1. Conclusiones

Las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022, son internas y externas, de ambas se pudo concluir que las barreras internas generan una mayor afectación que las externas (ver tablas 11 y 12), esto es comprensible debido a que una solidez en los aspectos internos permite rápidamente a las empresas poder adecuarse a las condiciones del entorno representadas en esta investigación por las barreras externas.

De las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022, la producción y logística lo hace debido a variables como la disponibilidad de acceso a mejores sistemas de producción, fertilizantes y el acceso a infraestructura logística que genera un encarecimiento de los productos y pérdida de competitividad en el mercado internacional (Figura 2). Otro factor es el financiero evidenciado en el limitado acceso al crédito debido la proliferación del minifundismo y a la poca capacidad de cumplimiento lo que genera una imagen negativa del sector (Figura 7). Finalmente, el conocimiento como barrera pone en evidencia la poca capacidad de las empresas agrícolas de ponerse en contacto con los sistemas de información de la agroexportación y genera un completo desconocimiento de las oportunidades de exportación en los diferentes mercados a los cuales se

puede acceder y que prometen grandes beneficios económicos a corto, mediano y largo plazo.

De las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022, la económica representa una amenaza presente y futura, estableciendo condiciones como un nivel de inflación que se aproxima al 9% y una volatilidad en dólar que oscila entre 3.80 y 3.90 en los últimos meses y genera pérdidas importantes al momento de realizar operaciones de compra y venta entre dicha divisa y nuestra moneda (Figura 9 ). Otra barrera es la cultural, pues muchas de las relaciones comerciales se hacen con países cuyas culturas distan de la nuestra (31% con países europeos y un 7% con países asiáticos) y exigen el aprendizaje de un idioma estándar como es el caso del idioma Inglés (57% de las exportaciones se hacen en este idioma) (figuras 10 y 11). Finalmente, las barreras vinculadas a las restricciones nacionales y la promoción de la actividad exportadora generan un impacto directo, porque estimulan la inserción de las empresas y las protege con beneficios tributarios y simplificación del procedimiento de exportación, así mismo como promotor el estado gesta relaciones comerciales beneficiosas con aquellos países con los cuales podamos disfrutar de ventajas distintivas y condiciones arancelarias ventajosas.

## 5.2. Recomendaciones

En primer lugar, se recomienda que las empresas que se dedican o que en el futuro busquen dedicarse al sector exportación, deban implementar medidas que permitan fortalecer el aspecto corporativo de las empresas partiendo de la solidez financiera de la misma y continúen desde el aspecto productivo logístico y culminando en el establecimiento de canales de comunicación que les permitan contar con información relevante y oportuna en cuanto a las oportunidades de negocio en los diferentes continentes y que bien podrían ser aprovechadas por las empresas del sector agrario peruano.

Una segunda recomendación parte de la mejora del aspecto productivo que les permitan fácilmente cumplir con las exigencias internacionales, tanto en lo vinculados a la dinámica comunicativa entre organizaciones sino también a las orientadas al cumplimiento fitosanitario que condiciona muchas veces la inserción en este sector tan rentable. Por otra parte, es importante construir cierta capacidad financiera para hacer frente a cualquier tipo de inversión que busque mejorar las condiciones productivas, logísticas, económicas y demás, que muchas veces son aspectos que varían como parte de las medidas de protección establecidas por los países desarrollados.

En segundo lugar, se recomienda que las instituciones gubernamentales asuman estrategias que protejan la estabilidad económica del país y minimicen los impactos negativos en las empresas nacionales, por otras parte se recomienda las empresas exportadoras asumir una estrategia

que les permita prepararse de forma adecuada para insertarse en los mercados de los diversos países y comunidades económicas, pudiendo contar con personal preparado para tal efecto como pueden ser traductores y sociólogos que entiendan un poco de la dinámica social que envuelve dichos entornos y que permita entablar relaciones económicas cordiales entre ambas partes. Otro factor de vital importancia es la labor que se encuentra realizando el Estado, pero que debería ser potenciado para no solo contar con ciertas empresas que cumplan con los requisitos técnicos de distinta índole requeridos por los países de destino de nuestras mercancías, sino que les permita a los productores peruanos ir de forma paulatina y progresiva para cumplir con dichas exigencias.

## REFERENCIAS

- Ammann, C. (14 de Agosto de 2019). *Acerca de nosotros: Repositorio Institucional Universidad EAFIT*. Obtenido de [https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13723/Carlo\\_Ammann\\_2019.pdf?sequence=2&isAllowed=y](https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/13723/Carlo_Ammann_2019.pdf?sequence=2&isAllowed=y)
- Andina. (17 de Octubre de 2021). *Acerca de nosotros: Agencia peruana de noticias*. Obtenido de <https://andina.pe/agencia/noticia-cajamarca-se-posiciona-como-region-exportadora-y-este-ano-alcanza-su-mayor-crecimiento-865958.aspx>
- BCRP. (6 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: Banco Central de Reservas del Perú*. Obtenido de Banco Central de Reservas del Perú Web site: <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Notas-Estudios/2022/nota-de-estudios-79-2022.pdf>
- Cao, C. (11 de Junio de 2018). *Acerca de nosotros: Ladefinición*. Obtenido de <https://ladefinicion.com/sociocultural/>
- CEUPE. (19 de Abril de 2022). *Acerca de nosotros: Centro Europeo de Postgrado*. Obtenido de <https://www.ceupe.com/blog/que-es-el-comercio-exterior.html>
- CIES. (11 de Diciembre de 2021). *Acerca de nosotros: Consorcio de investigación económico social*. Obtenido de <https://cies.org.pe/sites/default/files/files/otrasinvestigaciones/archivos/cajamarca>
- Comercioexterior.la. (18 de Julio de 2019). *Acerca de nosotros: Comercioexterior.la*. Obtenido de <https://comercioexterior.la/tipos-de-broker/>

ComexPerú. (29 de Abril de 2022). *Acerca de nosotros: ComexPerú*. Obtenido de ComexPerú Web site: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/escasez-de-fertilizantes-en-el-peru-amenaza-para-nuestra-agricultura>

ComexPerú. (3 de Junio de 2022). *Acerca de nosotros: ComexPerú*. Obtenido de ComexPerú: <https://www.comexperu.org.pe/articulo/la-inflacion-y-el-riesgo-de-inseguridad-alimentaria-seran-profundizados-con-un-control-de-precios>

CONSULADO. (6 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: CONSULADO*. Obtenido de CONSULADO Web site: <http://consulado.pe/promocioneconomica/exporte/Documents/EmpVinComExt.pdf>

Escandón, D., Hurtado, A., & Castillo, M. (17 de Octubre de 2013). *Acerca de nosotros: Scielo*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n75/n75a04.pdf>

Exportemos.pe. (9 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: Exportemos.pe*. Obtenido de Exportemos.pe Web site: <https://exportemos.pe/asesoria-especializada/regulaciones-para-exportar>

FMI. (01 de Abril de 2020). *Acerca de nosotros: Fondo Monetario Internacional*. Obtenido de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2000/esl/041200s.htm#:~:text=Se%20refiere%20a%20la%20creciente,trav%C3%A9s%20de%20las%20fronteras%20internacionales>.

Gaibor, D., & Carrillo, W. (24 de Setiembre de 2017). *Acerca de nosotros: Universidad Nacional del Chimborazo*. Obtenido de <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/4088>

IPE. (6 de Agosto de 2020). *Acerca de nosotros: Instituto peruano de economía*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/cajamarca-de-las-menos-productivas-en-el-sector-agropecuario/>



- IPE. (5 de Mayo de 2021). *Acerca de nosotros: Instituto Peruano de Economía*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/candados-para-los-acuerdos-comerciales/>
- Juárez, C. (19 de Noviembre de 2021). *Acerca de nosotros: The Logistics World*. Obtenido de <https://thelogisticsworld.com/comercio-internacional/el-futuro-cercano-del-comercio-internacional-y-la-logistica/>
- Julca, L., & Milla, D. (15 de Mayo de 2017). *Acerca de nosotros: Universidad Privada del Norte*. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/21777/Julca%20Banda%2c%20Leyla%20Yoselu%20-%20Milla%20Reyes%2c%20Diego%20Alonso.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Kiziryan, M. (27 de Mayo de 2015). *Acerca de nosotros: Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>
- Lozano, A. (2 de Enero de 2017). *Acerca de nosotros: Redalyc*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/5177/517754056020.pdf>
- Macha, R. (26 de Setiembre de 2018). *Acerca de nosotros: Universidad Nacional Mayor de San Marcos*. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/15235/13563>
- MEF. (2021 de Diciembre de 2021). *Acerca de nosotros: Ministerio de Economía y Finanzas*. Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/es/?option=com\\_content&language=es-ES&Itemid=100852&lang=es-ES&view=article&id=287](https://www.mef.gob.pe/es/?option=com_content&language=es-ES&Itemid=100852&lang=es-ES&view=article&id=287)
- MIDAGRI. (14 de Febrero de 2021). *Acerca de nosotros: Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/342351-las-exportaciones-agrarias-cierran-el-2020-con-ventas-de-us-7-791-millones>

- MIDAGRI. (5 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: Midagri*. Obtenido de Midagri Web site: <https://www.midagri.gob.pe/portal/22-sector-agrario/vision-general/190-problemas-en-la-agricultura-peruana>
- MINCETUR. (2016). *Análisis Integral de la Logística en el Perú para 5 Cadenas de Exportación*. Lima: Grupo Banco Mundial.
- Mincetur. (2 de Febrero de 2022). *Acerca de nosotros: Ministerio de Relaciones Exteriores y Turismo*. Obtenido de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/581099-exportaciones-peruanas-alcanzan-record-en-2021-y-superan-los-us-56-mil-millones>
- MINCETUR. (5 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: MINCETUR*. Obtenido de MINCETUR Web site: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- Montes de Oca, J. (14 de Mayo de 2015). *Acerca de nosotros: Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Muñoz, F., Motta, I., Rivera, K., & Faiver, M. (27 de Agosto de 2016). *Acerca de nosotros: EAN Universidad*. Obtenido de <https://repository.ean.edu.co/handle/10882/8980>
- OMC. (8 de Octubre de 2021). *Acerca de nosotros: Organización Mundial del Comercio*. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tariffs\\_s/tariffs\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tariffs_s/tariffs_s.htm)
- PERU EXPERT . (9 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: PERU EXPERT* . Obtenido de PERU EXPERT Web site: <https://peruexpert.com/exporta-servicios-peru/organismos-apoyo>
- Perú.info. (4 de Abril de 2022). *Acerca de nosotros: Perú.info*. Obtenido de Perú.info Web site: <https://peru.info/es-pe/comercio-exterior/noticias/7/29/conoce-los-productos-peruanos-que-conquistan-los-mercados-mundiales>

- Redagricola. (18 de Noviembre de 2022). *Acerca de nosotros: Redagricola*. Obtenido de Redagricola Web site: <https://www.redagricola.com/pe/peru-lidera-chile-supera-a-mexico-y-colombia-aun-no-aparece-tendencias-en-las-exportaciones-de-palta-a-china/>
- Roldán, P. (31 de Julio de 2017). *Acerca de nosotros: Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/capital.html>
- Ruiz, A. (18 de Diciembre de 2018). *Acerca de nosotros: UPAGU*. Obtenido de <http://repositorio.upagu.edu.pe/bitstream/handle/UPAGU/786/Tesis%20Barreras%20a%20la%20exportaci%C3%B3n%202018.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Secretaría de Economía. (1 de Abril de 2021). *Acerca de nosotros: economía.gob.mx*. Obtenido de <http://www.2006-2012.economia.gob.mx/mexico-emprende/productos-servicios/comercializacion#:~:text=La%20comercializaci%C3%B3n%20es%20el%20conjunto,lo%20conozcan%20y%20lo%20consuman.>
- Segreti, F., & Liria, H. (23 de Mayo de 2012). *Acerca de nosotros: Universidad del Cuyo*. Obtenido de [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5249/segretitesisfinal.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5249/segretitesisfinal.pdf)
- Sevilla, A. (29 de Mayo de 2012). *Acerca de nosotros: Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/logistica.html>
- Sevillano, D. (5 de Abril de 2018). *Acerca de nosotros: Universidad César Vallejos*. Obtenido de [https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11562/sevillano\\_cd.pdf?sequence=1](https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11562/sevillano_cd.pdf?sequence=1)
- SIICEX. (6 de Diciembre de 2022). *Acerca de nosotros: Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior*. Obtenido de Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior Web site: [https://www.siicex.gob.pe/SIICEX/portal5ES.asp?\\_page\\_=487.48600](https://www.siicex.gob.pe/SIICEX/portal5ES.asp?_page_=487.48600)

UDEHPUCP. (15 de Diciembre de 2020). *Acerca de nosotros: UDEHPUCP*.  
Obtenido de El Instituto de Democracia y Derechos Humanos Web site:  
<https://idehpucp.pucp.edu.pe/analisis1/agroexportaciones-y-su-exponencial-crecimiento-una-burbuja-que-tenia-que-explotar/>

Vásquez, R. (13 de Mayo de 2022). *Acerca de nosotros: Ecommercenews*. Obtenido de Ecommercenews Web site:  
<https://www.ecommercenews.pe/ecosistema-ecommerce/2022/exportacion-agricola-podria-caer-entre-30-y-40-ante-problemas-de-produccion-en-el-peru.html>

Wiener, H. (2021). Perú: un mercado incompleto de servicios financieros al agro. *Pensamiento Crítico*, 5-38.

Zambrano, H., Roca, D., & Fernández, J. (11 de Junio de 2019). *Acerca de nosotros: Universidad Mayor de San Andres*. Obtenido de <https://repositorio.umsa.bo/xmlui/handle/123456789/22331>

## ANEXOS

### 1. Matriz de operacionalización de variables

Tabla 15.  
*Matriz de operacionalización de variables*

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Subdimensiones	Indicadores	Ítems	Instrumento
Barreras de exportación	Limitaciones de tipo interno y externo, que imposibilitan a las empresas iniciar, expandir o mantener sus operaciones exportadoras en el corto, mediano y largo plazo (Morgan y Katsikeas, 1997)	Las barreras a las exportaciones se medirán a partir del análisis de las barreras internas externas (El equipo)	Barreras internas	Producción y logística	Capacidad de producción Factores de distribución	1 al 4	Guión de entrevista estructurada
				Financiera	Capacidad financiera	5 al 7	
				Barreras de conocimientos	Conocimiento sobre nuevos mercados Conocimiento del proceso de exportación	8 al 14	
				Barreras económicas	Barrera arancelarias Barrera no arancelarias	15 al 17	
			Barreras externas	Barreras culturales	Barreras socioculturales y de idioma	18 al 19	
				Restricciones nacionales	Requerimientos burocráticos	20 al 22	
				Promoción de la exportación	Efectividad de los programas de asistencia	23 al 24	

Nota: Elaboración en base a la investigación.

## 2. Matriz de consistencia

**Título:** Barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras del departamento de Cajamarca, 2022

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DISEÑO METODOLÓGICO	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p><b>General</b> ¿Cuáles son las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022?</p> <p><b>Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ¿Cuáles son las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022?</li> <li>- ¿Cuáles son las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022?</li> </ul>	<p><b>General</b> Determinar las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022</p> <p><b>Específicos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificar las barreras internas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.</li> <li>- Identificar las barreras externas que afectan a las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca en el año 2022.</li> </ul>	<p>Las barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras ubicadas en el departamento de Cajamarca son: internas y externas</p>	<p>Barreras a la exportación</p>	<p><b>Tipo de investigación:</b> Según su profundidad es descriptivo Según propósito es básica</p> <p><b>Nivel de investigación:</b> Nivel descriptivo</p> <p><b>Diseño de investigación:</b> No experimental transversal</p>	<p><b>Población:</b> Especialistas de empresas agroexportadoras situadas en la región Cajamarca, en el año 2022</p> <p><b>Muestra:</b> 10 especialistas que tengan relación directa con las actividades de agroexportación en la región Cajamarca.</p>

Nota: Elaboración en base a la teoría.

### 3. Instrumento de recopilación de datos

#### ENTREVISTA

Buen día, mi nombre es: \_\_\_\_\_, estudiante de la carrera de Administración y negocios internacionales de la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo. La siguiente entrevista tiene por finalidad recolectar información respecto de las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en el departamento de Cajamarca durante el año 2022. Le agradezco de antemano por las respuestas que me brinde y el apoyo al desarrollo de la presente investigación.

#### A. Datos del entrevistado

<b>Nombre(s)</b>	
<b>Apellidos</b>	
<b>Empresa o institución en la que labora</b>	
<b>Cargo que desempeña</b>	
<b>Años de experiencia en el sector agroexportador</b>	

#### B. Preguntas

<b>DIMENSIÓN 1: Barreras internas</b>	
<b>Subdimensión 1: Producción y logística</b>	
1	¿Existen limitadas áreas para el cultivo de productos con calidad de exportación?
2	¿Las empresas agroexportadoras cuentan con la capacidad productiva para atender pedidos de mayor volumen en el corto y mediano plazo?
3	¿Los fertilizantes suponen una fuerte inversión que se ha ido acrecentado su costo en estos últimos años?
4	¿La ausencia de canales de distribución afecta a las empresas exportadoras en Cajamarca?
<b>Subdimensión 2: Financiera</b>	

	Desde su punto de vista:
5	¿Los altos costos de transporte y distribución limitan su capacidad para financiar sus operaciones?
6	¿La falta de inversión financiera en los proyectos exportadores limita su expansión a los mercados internacionales?
7	¿La falta de financiamiento para la expansión productiva afecta la capacidad de las empresas para atender altas demandas de sus productos?
<b>Subdimensión 3: Barreras de conocimientos</b>	
8	¿El mercado internacional de destino conoce los productos agrícolas con potencial exportador que Cajamarca produce y puede exportar?
9	¿Los agroexportadores de Cajamarca tienen conocimiento de las diversas oportunidades de venta de sus productos a nivel internacional?
10	¿Los agroexportadores cuentan con información suficiente del mercado destino para aprovechar su potencial de compra?
11	¿Las empresas agroexportadoras cuentan con una reducida cartera de clientes a nivel internacional?
12	¿Las empresas con potencial agroexportador conocen los pasos necesarios requeridos para el proceso de exportación?
13	¿Las empresas agroexportadoras ven limitadas sus expectativas de venta producto de la falta de información y conocimientos sobre el lenguaje, costumbres y las prácticas de negocio en los países de destino?
14	¿La falta de conocimiento de mercados potenciales, por parte de las empresas agroexportadoras, limita su capacidad de ampliar su oferta internacional?
<b>DIMENSIÓN 2: Barreras externas</b>	
<b>Subdimensión 1: Barreras económicas</b>	
15	¿Influye significativamente el riesgo latente por la variación de los tipos de cambio de las principales divisas extranjeras?
16	¿El deterioro de condiciones económicas en mercado externo afecta de alguna forma su oferta exportadora?
17	¿Los países donde principalmente exportan las empresas Cajamarquinas cuentan con medidas arancelarias (impuestos y tasas) que afecten significativamente la oferta de sus productos?
<b>Subdimensión 2: Barreras culturales</b>	
18	¿La diferencia cultural con el país de destino afecta el proceso de exportación de las empresas exportadoras de Cajamarca?
19	¿La diferencia de idioma entre las empresas locales y aquellas en el país de destino afectan las negociaciones durante el proceso exportador?
<b>Subdimensión 3: Restricciones nacionales</b>	
	Desde su experiencia en el sector
20	¿Considera adecuado el tiempo para obtener un certificado sanitario emitido por SENASA?



21	¿Considera adecuado el tiempo para obtener un certificado de calidad como son los de origen, el Cites, la certificación fitosanitaria, etc.?
22	¿Considera adecuado el tiempo para obtener un certificado de origen?
<b>Subdimensión 4: Promoción de la exportación</b>	
23	¿Considera eficientes los programas de asistencia exportadora establecidos por el gobierno (SIICEX)?
24	¿Considera que la exportación genera beneficios tanto económicos como no económicos?

#### 4. Validación de los instrumentos



UNIVERSIDAD PRIVADA ANTONIO GUILLERMOURRELO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ADMINISTRATIVAS  
CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

##### FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

<b>Título de la investigación</b>	Barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras del departamento de Cajamarca, 2022
<b>Línea de investigación</b>	Política pública, economía e inversión
<b>El instrumento de medición evalúa a la variable</b>	Barreras de exportación
<b>Nombre del instrumento</b>	Entrevista a expertos
<b>Autor(es) del instrumento</b>	- Cotrina gil Elton - López León Luis Adolfo Román

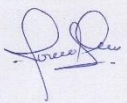
Mediante la matriz de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "X" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

N°	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Sí	No	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de	X		

esta manera, obtener los datos requeridos?	X		
--	---	--	--

SUGERENCIAS
.....
.....
.....
.....

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable des pues de corregir ( ) No Aplicable( )

DATOS DEL EVALUADOR DEL INSTRUMENTO		
Nombre y Apellidos	<i>Miriam E. Moreno Quevedo</i>	Firma
DNI	<i>26706446</i>	
Profesión	<i>Seg. Zooloquista</i>	
Grado académico	<i>MBA</i>	

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

<b>Título de la investigación</b>	Barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras del departamento de Cajamarca, 2022
<b>Línea de investigación</b>	Política pública, economía e inversión
<b>El instrumento de medición evalúa a la variable</b>	Barreras de exportación
<b>Nombre del instrumento</b>	Entrevista a expertos
<b>Autor(es) del instrumento</b>	- Cotrina gil Elton - López León Luis Adolfo Román


Mediante la matriz de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "X" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

N°	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Sí	No	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?			
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de	X		

esta manera, obtener los datos requeridos?	<input checked="" type="checkbox"/>		
--	-------------------------------------	--	--

SUGERENCIAS
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (X) Aplicable des pues de corregir ( ) No Aplicable( )

DATOS DEL EVALUADOR DEL INSTRUMENTO		
Nombre y Apellidos	Paola Consuelo Alvarez Cabrera	Firma
DNI	46303560	
Profesión	Administración	
Grado académico	Mag. En Dirección de Operaciones y Cadena de Abastecimiento	

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

<b>Título de la investigación</b>	Barreras que limitan la exportación en las empresas agroexportadoras del departamento de Cajamarca, 2022
<b>Línea de investigación</b>	Política pública, economía e inversión
<b>El instrumento de medición evalúa a la variable</b>	Barreras de exportación
<b>Nombre del instrumento</b>	Entrevista a expertos
<b>Autor(es) del instrumento</b>	- Cotrina gil Elton - López León Luis Adolfo Román

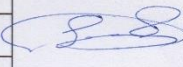
Mediante la matriz de evaluación de expertos, usted tiene la facultad de evaluar cada una de las preguntas marcando con una "X" en las columnas de SÍ o NO. Asimismo, le exhortamos en la corrección de los ítems, indicando sus observaciones y/o sugerencias, con la finalidad de mejorar la coherencia de las preguntas sobre la variable en estudio.

N°	Preguntas	Aprecia		Observaciones
		Sí	No	
1	¿El instrumento de medición presenta el diseño adecuado?	X		
2	¿El instrumento de recolección de datos tiene relación con el título de la investigación?	X		
3	¿En el instrumento de recolección de datos se mencionan las variables de investigación?	X		
4	¿El instrumento de recolección de datos facilitará el logro de los objetivos de la investigación?	X		
5	¿El instrumento de recolección de datos se relaciona con las variables de estudio?	X		
6	¿La redacción de las preguntas tiene un sentido coherente y no están sesgadas?	X		
7	¿Cada una de las preguntas del instrumento de medición se relaciona con cada uno de los elementos de los indicadores?	X		
8	¿El diseño del instrumento de medición facilitará el análisis y procesamiento de datos?	X		
9	¿Son entendibles las alternativas de respuesta del instrumento de medición?	X		
10	¿El instrumento de medición será accesible a la población sujeto de estudio?	X		
11	¿El instrumento de medición es claro, preciso y sencillo de responder para, de	X		

esta manera, obtener los datos requeridos?	<input checked="" type="checkbox"/>		
--	-------------------------------------	--	--

SUGERENCIAS
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  Aplicable des pues de corregir ( ) No Aplicable( )

DATOS DEL EVALUADOR DEL INSTRUMENTO		
Nombre y Apellidos	Alejandro Vasquez Ruiz	Firma
DNI	17824300	
Profesión	LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN	
Grado académico	Dr. ADMINISTRACIÓN	