



FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

BARRERAS DE EXPORTACIÓN EN LAS
EMPRESAS AGROEXPORTADORAS SITUADAS
EN LA REGIÓN LA LIBERTAD, AÑO 2019

Tesis para optar el título profesional de:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES

Autor:

Joseph Rodrigo Rodriguez Rodriguez

Asesora:

Mg. Ena Cecilia Obando Peralta

Trujillo - Perú

2021

DEDICATORIA

A mis padres, quienes siempre me han apoyado durante todo este tiempo.

A Dios, porque mis logros también son gracias a Él.

AGRADECIMIENTO

A mis padres, quienes siempre trabajaron para que pueda obtener este logro profesional

A Dios, quien me ha dado la bendición de poder estudiar una carrera profesional.

A la Universidad Privada del Norte junto con todas las personas que hicieron posible realizar este trabajo de investigación: profesores, entrevistados y compañeros de clase.

Tabla de contenidos

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO.....	3
ÍNDICE DE TABLAS.....	5
RESUMEN.....	6
CAPÍTULO I.....	7
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	13
CAPÍTULO III. RESULTADOS.....	15
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN.....	24
REFERENCIAS.....	30
ANEXOS.....	33

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE AUSENCIA DE CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	15
TABLA 2: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN.....	16
TABLA 3: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE COSTOS DE TRANSPORTE.....	17
TABLA 4. RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE BAJA CAPACIDAD FINANCIERA.....	18
TABLA 5: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE FALTA DE CONOCIMIENTO.....	19
TABLA 6: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE MEDIDAS ARANCELARIAS.....	20
TABLA 7: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE MEDIDAS NO ARANCELARIAS.....	21
TABLA 8: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE DIFERENCIA LINGÜÍSTICA.....	22
TABLA 9: RESPUESTAS SOBRE EL INDICADOR DE DIFERENCIA CULTURAL.....	23

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como principal objetivo reconocer cuáles son las barreras de exportación que existieron en las empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, año 2019.

Es por ello que se realiza este estudio con el propósito que las organizaciones conozcan y minimicen estos obstáculos que dificultan su crecimiento internacional efectuando la siguiente formulación: ¿Cuáles son las barreras de exportación en las empresas situadas en región La Libertad en el año 2019?

En adición, se recolectó información a través de entrevistas a expertos relacionados con las actividades de exportación para determinar las barreras de exportación que hubieron en las compañías agroexportadoras que se ubican en La Libertad en el año 2019, esto nos permitió desarrollar un análisis más detallado, conociendo diferentes posturas y soluciones sobre estos obstáculos.

Al llevar a cabo esta investigación, se concluyó que las barreras de exportación halladas en las empresas localizadas en la región fueron logísticas, financieras, de conocimiento, económicas y socioculturales, confirmándose la hipótesis establecida.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad problemática

El presente desarrollo de la globalización lleva a la investigación de los nuevos paradigmas que rigen a las organizaciones, y uno de los aspectos más importantes es la internacionalización de la compañía, reconocida como la puerta de entrada de las organizaciones a mercados foráneos, con la intención de generar valor, seguir en crecimiento y ayudando al desarrollo económico de su nación (García y Valdés 2015).

Las exportaciones son una manera de contar con participación en los mercados internacionales; no obstante, las empresas suelen estar expuestas a un grupo de barreras a la exportación, que pueden determinarse en el transcurso de la fase de internacionalización y provocar que no comiencen una actividad exportadora o que solamente termine en un intento fallido, por lo tanto, la eliminación o reducción de estos obstáculos, es básico para que se obtengan rendimientos internacionales provechosos (Escandón, Hurtado y Castillo 2013).

En el top de países exportadores a nivel mundial, el Perú no compite significativamente pero nuestra región cuenta con un posicionamiento importante dentro del país en lo que refiere a sector de exportación y es por este motivo que este estudio se centra en las barreras que poseen las empresas agroexportadoras ubicadas en La Libertad que de alguna manera afectan en el crecimiento de este rubro.

Es importante resaltar que no existe una cantidad definida de barreras existente (Arteaga, Fernández y Clavel 2014), pero es fundamental que se produzca una mentalidad exportadora mediante la formación, la planificación estratégica, el impulso de políticas u otros medios adecuados para superar los obstáculos y la resistencia a las operaciones de exportación, porque, con el tiempo, la exportación definitivamente significará progreso (Arteaga, Fernández y San Emeterio 2014)

Entre los antecedentes internacionales, la investigación hecha por Medina, Mozas, Bernal y Moral (2014) *Factores determinantes para la exportación en las empresas cooperativas oleícolas andaluzas*. Revista de economía pública, social y cooperativa. Jaén, España. Analizaron algunos de los factores que se relacionan con el hecho que las organizaciones pongan parte de su producción en los mercados foráneos. Los resultados arrojaron que la formación del gerente de ventas de exportación, el tamaño de la empresa y el uso de las TIC, influye positivamente en el desarrollo exportador de las compañías.

Además, Escandón, Hurtado y Ayala (2013) *Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales*. Revista Escuela de Administración de Negocios. Bogotá, Colombia. Busca determinar si existe una relación entre los obstáculos a la hora de exportar sobre el compromiso exportador de las organizaciones exportadoras colombianas y la influencia de dicho compromiso exportador sobre los resultados internacionales en estas organizaciones. Se tuvo una muestra conformada por 270 empresas exportadoras colombianas y se estimó un modelo de ecuaciones estructurales que comprueba que los obstáculos de exportación, influyen negativamente sobre el compromiso exportador y los resultados internacionales, pero su efecto puede disminuir con una mejor gestión empresarial fijado en la promoción del comercio internacional.

Por otro lado, Arteaga, Fernández y Clavel (2013) *Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación*. Revista científica. España. Pretendían investigar las percepciones que poseen los directivos de las empresas españolas sobre las dificultades en la exportación a los mercados de destino. Asimismo, se propuso la hipótesis que la percepción de las barreras de exportación depende del mercado al cual se exportará. Los resultados muestran en gran parte las diferencias en la percepción de barreras en relación los mercados de importación.

En el artículo presentado por Echeverría y Moreira (2013) *Factors that influence the decision to produce exportables in the Chilean agricultural sector*. Revista de la Facultad de Ciencias Agrarias. Chile. Estudian cuales son las causas que intervienen en la decisión de manufacturar para los mercados externos en el sector agrícola del país sureño. Se analizaron tres alternativas de mercado / producción: producción al mercado extranjero, producción para el mercado interno y con expectativas de exportación, y producción dirigida al mercado interno. Los resultados señalaron que un agricultor que es hombre, con un nivel educativo más alto, que alquila la tierra, que cuenta con riego y está ubicada en una zona que tiene una alta concentración de productores exportadores, tendrá mayores probabilidades de elaborar exportables.

En la investigación presentada por Escandón y Hurtado (2015) *El compromiso exportador en Colombia: un análisis de redes neuronales*. Revista de métodos cuantitativos para la economía y la empresa. Cali, Colombia. Analizan los determinantes del compromiso exportador en las pymes colombianas por medio de un modelo de redes neuronales estimado sobre una muestra de 306 pymes exportadoras. Se llega a la conclusión que estas empresas invierten sus propios recursos financieros para propulsar sus exportaciones, y la actitud del empresario al riesgo resulta fundamental para hacerse cargo de la actividad exportadora como táctica empresarial que da mejores resultados.

En adición, Martínez (2017) *la distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales: propuesta de definición y presencia en las pymes españolas exportadoras de bienes de consumo*. Revista científica. España. Adentran sobre la decisión de Selección de mercados de exportación, estableciendo la presencia de distancia psíquica como factor limitativo de la decisión. Se concluye que la SME es difícil, por la intervención de la propia estrategia de negocio y la percepción de la distancia psíquica que los mercados potenciales transmiten a los decisores.

En cuanto a los antecedentes nacionales, según Llamoga (2016) *La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la región La Libertad, 2014-2015*. Trujillo, Perú. Tuvieron como objetivo determinar la influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la Región La Libertad, periodo 2014-2015. Se concluye que sí impactan significativamente en las compañías de la región y que se deben adaptar a las normas establecidas para que sus productos crezcan, tengan valor agregado, se expandan a mercados foráneos y sean competitivos.

La investigación presentada por Martínez, Echeverría y Jiménez (2017) *Exportación de panela orgánica - Asociación CEPRESA*. Perú. Sostuvo como objetivo determinar mercados para la exportación de panela orgánica de la asociación CEPRESA. Se ejecutó un estudio de mercado de acuerdo al método del ITC para diversificar los países potenciales. Se descubrió que un factor limitante es su proceso de producción y se debería indagar en un proceso innovador con el fin de producir un artículo aún más rentable y de mucha atracción para el comprador final.

Asimismo, Quispe y Quintanilla (2018) *Barreras por las que la industria de cerveza artesanal no despegó en el Perú*. Callao, Perú. Realizaron este estudio con la finalidad de percatarse sobre los inconvenientes que atraviesan los emprendedores de cerveza artesanal y que pone trabas al crecimiento de su oferta. Se aplicó un cuestionario y entrevistas a productores de cerveza artesanal de Lima Metropolitana y a consumidores de un segmento específico, donde se demostró que la preferencia en realizar publicidad y promoción por parte de los emprendedores es ineficiente. Además, un vasto número de emprendedores sitúa lo que vende a segmentos grandes de mercado. Finalmente el ISC es percibido por el

emprendedor como imparcial y considerado un componente que aumenta el precio de sus productos.

De acuerdo a Robles y Jáuregui (2017) *International markets entry strategy determinants: an exploratory study in Peru*. Identifican los factores determinantes de las estrategias de entrada a mercados internacionales implementadas por empresarios peruanos, que influyen en el nivel de integración en el mercado internacional. Entre los obstáculos de entrada a los mercados foráneos se encuentra la falta de capital de inversión para financiar exportaciones, determinación de oportunidades de negocios en el extranjero, Información limitada para analizar y localizar mercados, pocos incentivos del gobierno local y altos costos de transporte.

Julca y Milla (2019) *Barreras a la exportación de pprika en la empresa S & M Foods S.R.L. al mercado de Estados Unidos para el año 2017*. Lima, Perú. Especifican y comprueban las posibles restricciones de dicha organización en relación al planeamiento, desarrollo y ejecución de los movimientos comerciales, sobre la base de hechos en función al tema de exportación de aj paprika y permite ver una perspectiva cercana a la realidad de las demás exportadoras de este insumo y conocer las variaciones que han tenido en las exportaciones.

Ante la creciente internacionalización de las organizaciones, y la reciente valoración de esta problemática para el caso peruano, concibe a que una investigación sobre esta problemática sea trascendental para reconocer la importancia de estas barreras en una región que en los últimos años ha ayudado al país a crecer en exportaciones.

1.2. Formulación del problema

Cules son las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en región La Libertad en el año 2019?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar las barreras de exportación que existen en las empresas agroexportadoras situadas dentro de la región La Libertad en el año 2019.

1.3.2. Objetivos específicos

Identificar las barreras internas que existen en las empresas agroexportadoras ubicadas en La Libertad.

Identificar las barreras externas que existen en las empresas agroexportadoras ubicadas en La Libertad

1.4. Hipótesis

Las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en región La Libertad en el año 2020 son internas y externas.

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

2.1. Tipo de investigación

El nivel de investigación se clasifica como descriptiva, no experimental puesto que solo se dedica exclusivamente a recopilar datos y analizar información sobre las barreras de exportación en empresas de agro exportación situadas en La Libertad en el año 2019.

2.2. Población y muestra (Materiales, instrumentos y métodos)

Población: Especialistas que tengan relación con las actividades de exportación en empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, en el año 2019.

Muestra: Estará constituida por 5 especialistas que tengan relación con las actividades de exportación en nuestra región: Marco Mori López, gerente de la planta Corporación Industrial del Norte S.A.C.; Linda Medina, Mga. en Negocios Internacionales; Diego Gutiérrez, consultor de operaciones en EQ Consulting; Antonio Saldaña, jefe de planta de Virú S.A.; Marivel Palma Hilares, Subgerente de producción en Danper Trujillo S.A.C.

2.3. Técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos

Para garantizar la fiabilidad y la validez de la investigación, durante la realización del estudio del caso, se tuvo que obtener información a través de entrevistas a expertos para determinar las barreras de exportación que existieron en las empresas que se ubican en La Libertad en el año 2019, esto nos permitió elaborar un análisis de estudio más minuciosamente.

2.4. Procedimiento

Debido a las técnicas e instrumentos que se tomaron en cuenta para esta investigación, se ordenó la información obtenida de las entrevistas con la finalidad de rescatar lo más importante y a la vez hacer uso de la herramienta Excel para presentarlos en tablas o gráficos.

2.5. Aspectos éticos

Toda la información en esta investigación fue elegida totalmente del instrumento aplicado para determinar las barreras de exportación que influyeron en las agroexportadoras que se encuentra en La Libertad durante el año 2019, las cuales se puede corroborar en las referencias del presente estudio.

Para poder analizar nuestro objetivo principal y responder a nuestras preguntas se optó por una investigación de nivel descriptiva, los cuales son los más adecuados para describir la variable.

A lo largo de esta investigación se usaron fuentes de diversos artículos científicos y estos fueron citados y parafraseados según el estilo APA.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

Resultado 1 del objetivo específico 1: Identificar las barreras internas que existen en las empresas peruanas.

1. ¿La ausencia de canales de distribución afecta a las empresas agroexportadoras?

Tabla 1

Respuestas sobre la ausencia de canales de distribución

ESPECIALISTAS	¿La ausencia de canales de distribución afecta a las empresas agroexportadoras en La Libertad?	
	SÍ	NO
Marco Mori López	X	
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutiérrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña	X	
Marivel Palma Hilares		X

Elaboración: Propia

De acuerdo a Marco Mori López, gerente de la planta Corporación Industrial del Norte SAC, esta ausencia genera demora e incrementa costos. Para Linda Medina, MGA en Negocios Internacionales, es una de las decisiones más neurálgicas al momento de exportar y tiene una importancia cuantitativa y cualitativa, ya que se debe atender ambas cuando hay que elegir el tipo y número de puntos de venta en los que el producto de exportación estará disponible. Además, Diego Gutiérrez, consultor de operaciones en EQ Consulting nos dice que el proceso sería muy lento y no habría una velocidad de respuesta efectiva cuando las empresas de la región se topan con la falta de canales de distribución. En adición, Antonio Saldaña, jefe de planta de Virú S.A. precisa que esta ausencia genera una limitación en la demanda del producto, lo que se ve reflejado en menor exposición de este y por ello menor conocimiento por parte del consumidor. En cambio, Marivel Palma explica que estos canales ya no son una barrera puesto que se cuenta con muchos para la exportación y se ve reflejado en los rankings de exportación donde cada año las agroexportadoras van en aumento.

2. ¿La capacidad de producción supone una barrera para las empresas agroexportadoras?

Tabla 2

Respuestas sobre el indicador de capacidad de producción

¿La capacidad de producción supone una barrera para las empresas exportadoras ubicadas en la región?		
ESPECIALISTAS	SÍ	NO
Marco Mori Lopez		X
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutierrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña	X	
Marivel Palma Hilares	X	

Elaboración: Propia

A la pregunta formulada sobre si la capacidad de producción supone una barrera para las empresas exportadoras, para Marco Mori Lopez, esta no supone un obstáculo porque la capacidad de producción es mayor que la capacidad logística. Sin embargo, Linda Medina menciona que si las organizaciones quieren obtener un incremento en su capacidad de producción, deberían apostar por una cantidad fuerte de inversión. Además, Diego Gutiérrez explica que el área de producción de una empresa exportadora debe cumplir el requerimiento del cliente y cuando su capacidad es pobre para hacer eso es cuando se presenta esta barrera en la región. Antonio Saldaña explica que sí es un obstáculo para las agroexportadoras que tengan una limitada capacidad de producción ya que a nivel competitivo tendrán una desventaja. Asimismo, Marivel Palma coincide en que cuando hay poca producción y no se puede cubrir la demanda del mercado, los importadores buscan de otros países para poder cubrir y contar con stock lo que es perjudicial para las exportadoras.

3. ¿Los costos de transporte representan una barrera a las exportaciones de las empresas agroexportadoras peruanas?

Tabla 3

Respuestas sobre el indicador de costos de transporte

ESPECIALISTAS	¿Los costos de transporte representan una barrera a las exportaciones de las empresas localizadas en La Libertad?	
	SÍ	NO
Marco Mori Lopez	X	
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutierrez Velásquez		X
Antonio Saldaña		X
Marivel Palma Hilares	X	

Elaboración: Propia

De acuerdo a Marco Mori Lopez, esta es una barrera de comercialización por competencia debido a que para otros productos extranjeros el transporte no se presenta como un obstáculo. Linda Medina, afirma que gracias a la coyuntura del Covid 19, la logística regional y nacional será cada vez más limitada y entrelazada con la trayectoria del pobre crecimiento económico del país ya proyectado, debido a la mala gestión por parte del gobierno. Por otro lado, Diego Gutierrez expone que no es una barrera, sino una oportunidad para que las compañías introduzcan tecnología en sus operaciones logísticas y manejen eficientemente la cadena de suministros. En adición, Antonio Saldaña concuerda en que no es una barrera pero sí un factor importante a considerar, con lo cual los exportadores deben analizar y poder llevar a cabo planes de trabajo adecuado. Por último, Marivel Palma explica que es más un obstáculo para empresas medianas, al no tener una logística viable, no solo es difícil exportar si no también poder contar con las materias primas e insumos que son los costos más elevados.

4. ¿La baja capacidad financiera es un obstáculo en las exportaciones de este tipo de empresas peruanas?

Tabla 4

Respuesta sobre el indicador de baja capacidad financiera

ESPECIALISTAS	¿La baja capacidad financiera es un obstáculo en las agroexportadoras situadas en La Libertad?	
	SÍ	NO
Marco Mori López	X	
Linda Medina Campos		X
Diego Gutiérrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña		X
Marivel Palma Hilares	X	

Elaboración: Propia

Marco Mori declara que mayormente las empresas exportadoras financian sus actividades con sus recursos propios y dependen de su capacidad crediticia ante las entidades financieras. En cambio, para Linda Medina, la baja capacidad financiera no significa una barrera de exportación ya que existen diversos indicadores económicos que permiten conocer el estado financiero de la empresa y así delimitar la viabilidad de la iniciativa comercial. En adición, Diego Gutierrez expresa que sí es una barrera de exportación porque las nuevas empresas desconocen acerca de los recursos financieros que deben destinarse a las campañas de exportación agregando a esto la falta de capital o crédito para financiar sus actividades exportadoras. Mientras que Antonio Saldaña afirma que esta simboliza una desventaja competitiva, no una barrera, lo que puede limitar el crecimiento de la agroexportadora. Finalmente, Marivel Palma manifiesta que sí puesto que las entidades financieras evalúan la finanza de las organizaciones y si no se tiene una buena finanza y no evidencia que se tendrá un buen ROI, no califica.

5. ¿La falta de conocimiento de nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de las empresas de agro exportación peruanas?

Tabla 5

Respuesta al indicador de falta de conocimiento

ESPECIALISTAS	¿La falta de conocimiento de nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de las empresas situadas en La Libertad?	
	SÍ	NO
Marco Mori Lopez		X
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutierrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña	X	
Marivel Palma Hilares	X	

Elaboración: Propia

Según Marco Mori, declara que la falta de conocimiento no es un obstáculo en las exportaciones de las empresas en esta región por el motivo que actualmente existen diversos medios para la identificación de mercados como la Cámara de Comercio de La Libertad. Sin embargo, Linda Medina hace un análisis más profundo y explica que si bien es cierto estos medios ayudan en el conocimiento de nuevos mercados, aún no se estudia y depura esta información que nos brindan de manera adecuada. Diego Gutierrez habla acerca que las empresas deben segmentar correctamente sus mercados y el no saber negociar también forma parte de la barrera de conocimiento. Además, Antonio Saldaña manifiesta que las compañías modernas, rentables y sustentables en el tiempo deben ser capaces de identificar nuevos nichos de mercado, nuevas tecnologías, y saber diversificar sus producciones en diferentes campos de desarrollo. Asimismo, Marivel Palma explica que las empresas deben contar con conocimiento claro de los mercados y también ser capaces de buscar los nichos adecuados para sus productos.

Resultado 2 del objetivo específico 2: Identificar las barreras externas que existen en las empresas peruanas.

1. ¿Las medidas arancelarias afectan las exportaciones de las compañías agroexportadoras?

Tabla 6

Respuesta al indicador de medidas arancelarias

ESPECIALISTAS	¿Las medidas arancelarias afectan las exportaciones de empresas agroexportadoras en La Libertad?	
	SÍ	NO
Marco Mori López	X	
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutiérrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña	X	
Marivel Palma Hilares	X	

Elaboración: Propia

Todos los especialistas concuerdan en que las medidas arancelarias que se aplican a los productos que exportamos sí significan una barrera de exportación en las empresas que se sitúan en esta región. El gerente Marco Mori describe que los aranceles limitan la oportunidad de vender nuestros productos a mercados internacionales por la competencia en precios que ofertan otras naciones. También, la MGA Linda Medina expone que las empresas de la región quedan expuestas al riesgo cambiario y pone en un contexto futuro este obstáculo frente al SARS-CoV-2 causando inestabilidad en la formulación de cotizaciones a largo plazo. Además, las medidas arancelarias afectan totalmente a nuestras empresas ya que supone cierto riesgo ya sea político, cambiario o económico; y si no se prepara un adecuado estudio de mercado o una correcta aplicación de la inteligencia comercial, puede llegar a haber una enorme pérdida de dinero para la compañía, es lo que explica Diego Gutiérrez. Igualmente, Antonio Saldaña revela que son variables importantes considerando el riesgo de cambios de normas o regulaciones políticas, las cuales ocasionan incrementos en los costos internos del producto, lo que conlleva una menor rentabilidad. En adición, Marivel Palma coincide que no es beneficioso para los exportadores.

2. ¿Las medidas no arancelarias afectan a las compañías agroexportadoras situadas en La Libertad?

Tabla 7

Respuestas sobre el indicador de medidas no arancelarias

ESPECIALISTAS	¿Las medidas no arancelarias afectan a las empresas exportadoras que se encuentran dentro de La Libertad?	
	SÍ	NO
Marco Mori López		X
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutiérrez Velásquez		X
Antonio Saldaña	X	
Marivel Palma Hilares	X	

Elaboración: Propia

De acuerdo a Marco Mori, explica que en la mayoría de productos no tienen inconvenientes a la hora de exportar con estas medidas pero dependen mucho de la reglamentación de cada país. No obstante, para Linda Medina, estas medidas arancelarias todavía representan una barrera debido al alto impacto que tienen las medidas sanitarias y fitosanitarias sobre los productos agropecuarios de nuestra región. Diego Gutiérrez precisa que estas medidas no arancelarias cada vez más no tienen influencia negativa en el proceso exportador porque existen mayores acuerdos comerciales que eliminan estos obstáculos entre países. Sin embargo, Antonio Saldaña expone que estas medidas pueden afectar las exportaciones, ya que en muchos casos se debe importar materiales para complementar la transformación del producto. Estas barreras complican el comercio entre el importador y exportador es lo que finalmente precisa Marivel Palma.

3. ¿La diferencia lingüística afectan las exportaciones de las agroexportadoras en La Libertad?

Tabla 8

Respuestas sobre el indicador de diferencia lingüística

ESPECIALISTAS	¿La diferencia lingüística entre el país importador y exportador afecta en el proceso de exportación de una organización?	
	SÍ	NO
Marco Mori López	X	
Linda Medina Campos	X	
Diego Gutiérrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña		X
Marivel Palma Hilares		X

Elaboración: Propia

Para Marco Mori, gerente de la planta Corporación Industrial del Norte SAC, expresa que se dificulta a las empresas elegir personas que no solo sepan hablar al menos tres idiomas, sino que también tengan la capacidad de negociación usando estas lenguas. Por otro lado, Linda Medina, MGA en Negocios Internacionales, expone que el inglés es la principal barrera a superar en los directivos que tengan como finalidad moverse por los mercados internacionales con mayor flexibilidad. Igualmente, Diego Gutiérrez declara que el idioma fundamental en la mayoría de negocios es el inglés pero que este no es interactivo entre ambos a veces. No obstante, para Antonio Saldaña esta no supone una barrera ya que la empresa debería contar con colaboradores idóneos para estas labores de negociación, y poseer un plan de ingreso a estos mercados. Además, Marivel Palma afirma que no sería un problema debido a que toda compañía cuenta con un área comercial la cual debe estar preparada para el trato con el cliente o país a exportar, más aun ahora con la tecnología que sirve mucho a la comunicación.

4. ¿La diferencia cultural afecta las exportaciones de empresas agroexportadoras en La Libertad?

Tabla 9

Respuestas sobre el indicador de diferencia cultural

¿La diferencia cultural entre el país importador y exportador afecta en el proceso de exportación de una organización?		
ESPECIALISTAS	SÍ	NO
Marco Mori López	X	
Linda Medina Campos		X
Diego Gutiérrez Velásquez	X	
Antonio Saldaña	X	
Marivel Palma Hilares		X

Elaboración: Propia

Según el gerente Marco Mori, en el rubro agroexportador que es donde opera su empresa es necesario definir correctamente el mercado que tenga la cultura alimentaria para consumir el producto. Sin embargo, Linda Medina aclara que gracias a los análisis de pre factibilidad y estudios de mercado que realizan las empresas, estas no deberían presentar dificultades en su desarrollo exportador. Por otro lado, Diego Gutiérrez explica que las organizaciones muchas veces no conocen totalmente el comportamiento de su cliente y es por eso que les cuesta agregar valor al producto que se quiere exportar en mercados con culturas diferentes a la nuestra. En adición, Antonio Saldaña explica que sí es una consideración de importancia que se deben tomar en cuenta de acuerdo al país de destino. Por último, Marivel Palma menciona que cada compañía debe exportar en relación al uso que se le va dar el consumidor final, y todo exportador debe obedecer las normativas de cada país.

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN

Las limitaciones que se tuvo en este estudio fue el cierre del centro de información de la Universidad Privada del Norte debido al nuevo coronavirus que sucede no solo en el Perú sino en todo el mundo para poder recolectar antecedentes; sin embargo se pudo hacer análisis en artículos de las bases de datos virtuales y en los repositorios de la universidad que ayudaron a desarrollar esta investigación. Asimismo, otra restricción que se tuvo que superar fue no poder realizar las entrevistas de manera presencial a causa del distanciamiento social que dispuso el gobierno pero gracias a los medios digitales sí se logró aplicar este instrumento en la investigación.

De acuerdo al Resultado 1 del objetivo específico 1 que fue identificar las barreras internas que existen en las empresas peruanas, la mayoría de los especialistas concordaron en que la falta de canales de distribución es una barrera y que los costos de transporte sí afectan de manera negativa a las exportaciones de las empresas localizadas en la región. Esto concuerda con el antecedente internacional de Escandón y Hurtado (2014) donde mencionan que en Colombia, estas barreras logísticas también infieren desfavorablemente en el compromiso exportador de las organizaciones exportadoras. Se resalta el hecho de que algunos de los entrevistados consideran que si bien no es una barrera, puede ser una oportunidad y factor importante para integrar la tecnología a las operaciones logísticas y tener planes de trabajo más convenientes.

Por otro lado, los expertos mencionaron que la baja capacidad financiera y de producción son obstáculos que se presentan en las compañías exportadoras situadas en La Libertad debido a la falta de recursos o la fuerte inversión que supone contar con activos destinados a este proceso, el no evidenciar un buen ROI para los organismos financieros y la poca capacidad crediticia que algunas agroexportadoras de la región. Estos resultados coinciden con los del estudio exploratorio realizado por Robles y Jáuregui (2017) en Perú

donde determinan que un factor a superar para exportar a mercados internacionales en nuestro país es la falta de capital de inversión para financiar los envíos con destino al extranjero y también con Martínez, Echeverría y Jiménez (2017) donde afirman que las empresas deberían aplicar un proceso innovador en sus áreas de producción que haga más rentable el producto y con valor para el usuario final.

En cuanto a la barrera de conocimiento, 4 de los 5 expertos expresaron que este obstáculo todavía se presenta en las empresas agroexportadoras ubicadas en La Libertad. Si bien es cierto que existen diversos medios como la Cámara de Comercio de esta región que ayuda a dar información sobre los mercados internacionales, es recomendable hacer un análisis más profundo, saber negociar con los importadores de estos mercados y ser capaces de encontrar nuevos nichos de mercado, tecnologías, y poder diversificar sus producciones en distintas áreas de desarrollo. Esto se asemeja con la información analizada en la investigación de Martínez, Echeverría y Jiménez (2017) que explican sobre la escasa determinación de oportunidades de negocios en el extranjero y la limitada información para analizar y localizar mercados por parte de las empresas peruanas.

Con respecto al Resultado 2 del objetivo específico 2 que fue identificar las barreras externas que existen en las agroexportadoras situadas en La Libertad, todos los expertos estuvieron de acuerdo en que las medidas arancelarias que imponen los países importadores a nuestros productos nacionales afectan nuestro nivel de competitividad en exportaciones de las empresas situadas en nuestra región, además de quedar expuestas frente al riesgo cambiario, político o económico y no ser beneficioso para los exportadores. Es preciso mencionar que Julca y Milla (2019) nos mencionan que el papel del gobierno y sus políticas de gestión económicas juegan un papel importante en el comercio internacional por el motivo que las aplican para resguardar su economía y promover la compra del producto o el uso del servicio nacional.

Por otro lado, sobre las medidas no arancelarias, los expertos discrepan en que esta sea una barrera ya que 2 de ellos manifiestan que hay acuerdos comerciales que impiden que sea un obstáculo en el comercio internacional, mientras que el resto explica que también se tiene en cuenta las rigurosas medidas sanitarias y fitosanitarias que siempre se aplican a los productos agropecuarios ya que en muchos casos se importa materiales para complementar la transformación del producto. Llamoga (2016) concuerda con el punto de vista dado por la experta Linda Medina, que fue entrevistada en la investigación, en cuanto a que las medidas arancelarias sí afectan negativamente las exportaciones de las compañías localizadas en nuestra región. En su estudio sobre las medidas no arancelarias que impone la Unión Europea, las que más resalta son: las certificaciones fitosanitarias, el límite de residuos de plaguicidas, normas de embalaje, etiquetado y técnicas.

En cuanto a la diferencia lingüística y cultural, la mayor parte de los expertos expusieron en que sí se cuenta como una barrera sociocultural debido a que el idioma y la capacidad de negociar en diferentes lenguajes es un factor limitantes en las empresas exportadoras que desean crecer, a esto se suma que se deben conocer profundamente las distintas culturas de los países a los cuales se exporta para garantizar un producto que les genere valor. Esta información se relaciona con lo que brindan Medina, Mozas, Bernal y Moral (2014), en que los factores de éxito para superar estos obstáculos socioculturales son la adecuada formación del exportador y sus cualidades para saber negociar el producto que ofrece, además del uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) para conocer los mercados potenciales y aprovechar las oportunidades que dan los países desarrollados. No obstante, Antonio Saldaña declara que las agroexportadoras ya deberían tener colaboradores idóneos para los trabajos de negociación en cualquier idioma, lo que ayudaría a desaparecer esa barrera lingüística y Marivel Palma menciona que la barrera cultural ya no debería ser un obstáculo porque cada organización debe exportar en

consideración al uso del producto que le dará el consumidor final, siempre obedeciendo las normativas que tenga cada país.

Las implicancias que trae esta investigación es que ayudan a ver un panorama general más no específico sobre las barreras que enfrentan las empresas agroexportadoras situadas en la región La Libertad. Los obstáculos mencionados retrasan y dificultan las operaciones de exportación de las compañías agroexportadoras y en el peor de los casos retrasan el desarrollo exportador de las pequeñas y medianas empresas que quieren dar el primer paso para internacionalizarse. Este estudio da aliento a estas empresas porque brinda detalles, perspectivas de estos obstáculos y hasta soluciones que brindaron los expertos con respecto a cómo poder superar estos obstáculos de exportación. Asimismo, esta tesis trata de identificar cuales son los obstáculos de exportación en La Libertad hasta antes del COVID – 19 que trajo severas dificultades en el comercio internacional y también en nuestro país, esto marca un antes y un después ya que podría ser un problema de investigación para posteriores estudios donde se quiera determinar qué barreras de exportación se suman o se eliminan a causa de la pandemia. Finalmente, sería de mucha ayuda que las grandes empresas agroexportadoras hagan un análisis de las barreras que tuvieron en su actividad exportadora y cómo de alguna manera poder reducir el impacto negativo que generan o aventajarlas.

CONCLUSIONES

Las barreras de exportación en las compañías agroexportadoras situadas en la región La Libertad en el año 2020 son internas y externas; se acepta la hipótesis ya que los especialistas, en su mayoría, coincidieron en que los dos tipos de barreras que se analizaron en este estudio desfavorecen a las exportaciones de las empresas que se ubican en este departamento peruano.

Se concluye que las barreras internas que existen en las agroexportadoras dentro de la Libertad son las barreras logísticas, financieras y de conocimiento. Los problemas logísticos de nuestro país como lo son sus costos, la poca presencia de adecuados canales de distribución y la limitada producción forman parte de esta barrera. A esto se suma que la baja capacidad financiera y la falta de información aplicada a identificar nuevos mercados que presenten oportunidades para las compañías exportadoras, corresponden a las trabas financieras y de conocimiento respectivamente.

Otra de las conclusiones elaboradas es que las barreras externas que existen en las empresas agroexportadoras dentro de la Libertad son las barreras económicas y socioculturales. Se pudo conocer que las políticas económicas que aplican los países importadores afectan en gran manera a las exportaciones de nuestra región y las deja expuestas a los diferentes riesgos que se presentan. Hay que resaltar también el grado de impacto de las certificaciones sanitarias y fitosanitarias que deben cumplir los productos agropecuarios. Además, la cultura siempre formará parte del comercio internacional y es por ende que los exportadores deben tener una adecuada formación para conocer detalladamente la de sus países compradores, así como saber negociar y que en base a esto logren productos que les genere rentabilidad, valor y sean de calidad.

No se puede pasar por alto el tema de la COVID – 19 que afectó al comercio exterior pero que no fue parte de esta investigación por haberse realizado en el año 2019 cuando

todavía no había mucha influencia por parte del nuevo coronavirus en nuestro país. Esto significa que podría haber en el futuro nuevos estudios donde se logre identificar la influencia de la pandemia en las barreras de exportación y en el comercio internacional.

Cabe resaltar que si se quiere disminuir estas barreras a la exportación, debe haber una gestión eficaz por parte del gobierno junto con la ayuda de los ministerios encargados de este rubro que apoyen a las empresas, sobre todo las pymes, con el objetivo de minimizar estas dificultades, no basta solo con ofrecer subsidios o acogerse al drawback, debe haber más facilidades en los procesos de exportación y políticas que incrementen el nivel de competitividad de los productos que ofrecemos a las mercados internacionales.

REFERENCIAS

Arteaga, J., Fernández, R. & Clavel, M. (2014) Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación. *AD – Minister*, (24), 53 – 78. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3223/322331212004.pdf>

Echeverría, R. & Moreira, VR (2013) Factors that influence the decision to produce exportables in the Chilean agricultural sector. *Revista de la Facultad de Ciencias Agrarias*, 45, (1), 185-197. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/3828/382837652016.pdf>

Escandón. , Hurtado A. & Castillo M. (2013) Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *Revista Lan*, 38 – 55. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n75/n75a04.pdf>

Escandón M. & Hurtado, A. (2014) Factores que influyen en el desarrollo exportador de las pymes en Colombia. *Estudios Gerenciales*. (30), 172-183. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/eg/v30n131/v30n131a09.pdf>

Escandón, D. & Hurtado, A. (2017) El compromiso exportador en Colombia: un análisis de redes neuronales. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 24, 362-388. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/2331/233154079014.pdf>

Julca, L & Milla, D. (2019) Barreras a la exportación de paprika en la empresa S & M Foods S.R.L. al mercado de Estados Unidos para el ano 2017. Lima, Peru. Recuperado de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/21696/Julca%20Banda%2c%>

[20Leyla%20Yoselu%20-](#)

[%20Milla%20Reyes%2c%20Diego%20Alonso.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Llamoga (2016) La influencia de las barreras no arancelarias impuestas por la Unión Europea sobre las exportaciones de productos agroalimentarios frescos de la región La Libertad, 2014-2015. Trujillo, Perú. Recuperado de

<https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/9948/Llamoga%20Villacorta>

[%20Katherinne%20Yesenia.pdf?sequence=1&isAllowed=y](#)

Martínez, P. (2016) La distancia psíquica en el ámbito de la selección de mercados internacionales: propuesta de definición y presencia en las pymes españolas exportadoras de bienes de consumo. *Pecynia*, 23, 89-111 Recuperado de

[file:///C:/Users/Pilar/Downloads/La distancia psiquica en el ambito de la seleccion.pdf](file:///C:/Users/Pilar/Downloads/La%20distancia%20psiquica%20en%20el%20ambito%20de%20la%20seleccion.pdf)

Martínez, K.; Echeverría, J. & Jiménez, D. (2017) *Exportación de panela orgánica - Asociación CEPRESA*. UCV HACER – Revista de investigación y cultura 7(3). Recuperado de

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/5217/521758012003/521758012003.pdf>

Medina, M.; Mozas, A.; Bernal, E. & Moral, E. (2014) Factores determinantes para la exportación en las empresas cooperativas oleícolas andaluzas.

Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, 81, 241- 262. Recuperado de

<https://www.redalyc.org/pdf/174/17432563009.pdf>

Quispe, E. & Quintanilla, A. (2018) *Barreras por las que la industria de cerveza artesanal no despegó en el Perú*. *Industrial data* 21(1), 53-62. Recuperado de

<https://www.redalyc.org/jatsRepo/816/81658059009/81658059009.pdf>

Robles, F. & Jáuregui, K. (2017) *International markets entry strategy
determinants: an exploratory study in Peru*. Cuadernos de administración 33(51),

2-19. Recuperado de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v33n59/0120-4645-cuadm-33-59-00002.pdf>

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA					
TÍTULO: BARRERAS DE EXPORTACION EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS SITUADAS EN LA REGIÓN LA LIBERTAD, AÑO 2019.					
PROBLEMA	HIPOTESIS	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA	POBLACIÓN
¿Cuáles son las barreras de exportación en las empresas situadas en región La Libertad en el año 2019?	Las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en región La Libertad en el año 2020 son internas y externas.	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar las barreras de exportación que existen en las empresas agroexportadoras situadas dentro de la región La Libertad en el año 2019.</p>	<p>VARIABLE 1:</p> <p>BARRERAS DE EXPORTACION</p>	<p>Tipo de investigación: DESCRIPTIVA</p> <p>Diseño: DESCRIPTIVA NO EXPERIMENTAL</p> <p>Técnica e instrumentos:</p> <p>Se tuvo que obtener información a través de entrevistas con preguntas relacionadas a la problemática a expertos para determinar las barreras de exportación que existieron en las agroexportadoras que se ubican en La Libertad en el año 2019</p> <p>Método de análisis de datos:</p> <p>Análisis de datos de cada indicador de la variable estudiada desarrollándolos mediante el procesamiento de datos de digital en Word y a la vez en Excel para presentarlos en tablas o gráficos.</p>	<p>POBLACIÓN: Especialistas que tengan relación con las actividades de exportación en empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, en el año 2019.</p>
		<p>ESPECÍFICOS:</p> <p>Identificar las barreras internas que existen en las empresas agroexportadoras en La Libertad.</p> <p>Identificar las barreras externas que existen en las empresas agroexportadoras en La Libertad .</p>		<p>MUESTRA: 3 Especialistas que tengan relación con las actividades de exportación en empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, en el año 2019.</p>	

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN							
TÍTULO: BARRERAS DE EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS AGROEXPORTADORAS SITUADAS EN LA REGIÓN LA LIBERTAD, AÑO 2019.							
VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	SUBDIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
BARRERAS DE EXPORTACIÓN	Son aquellos problemas que desalientan a las organizaciones a empezar actividades de exportación y también son las dificultades experimentadas por aquellas compañías que ya han iniciado la actividad exportadora; pero que pueden disminuir con una mejor gestión empresarial o compromiso exportador afiliado a la ampliación de las exportaciones y los recursos y capacidades destinados a la promoción del comercio exterior (Escandón, Ayala y Caicedo 2013)	Las barreras a las exportaciones se medirán gracias al análisis de las barreras internas externas.	Barreras internas	Logísticas	Ausencia de canales de distribución	¿La ausencia de canales de distribución afecta a las empresas agroexportadoras?	Nominal
					Baja capacidad de producción	¿La escasa capacidad de producción supone una barrera para las agro exportadoras?	
					Costo de transporte	¿Los costos de transporte representan una barrera a las exportaciones de las empresas?	
				Financieras	Limitada capacidad financiera	¿La baja capacidad financiera es un obstáculo en las exportaciones de las agroexportadoras?	
				Conocimiento	Falta de conocimiento sobre nuevos mercados	¿La falta de conocimiento de nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de las empresas agroexportadoras?	
				Barreras externas	Económicas	Barreras arancelarias	
					Barreras no arancelarias	¿Las medidas no arancelarias afectan las exportaciones de empresas agroexportadoras?	
			Socioculturales		Diferencias lingüísticas	¿La diferencia lingüística afecta las exportaciones de las agroexportadoras?	
					Diferencias culturales	¿La diferencia cultural afecta las exportaciones de compañías agroexportadoras?	

ANEXO 3: MATRIZ DE INSTRUMENTO

MATRIZ DE INSTRUMENTO					
TÍTULO: BARRERAS DE EXPORTACIÓN EN LAS EMPRESAS SITUADAS EN LA REGIÓN LA LIBERTAD, AÑO 2019.					
VARIABLE	DIMENSIÓN	SUBDIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	
BARRERAS DE EXPORTACIÓN	BARRERAS INTERNAS	LOGISTICAS	AUSENCIA DE CANALES DE DISTRIBUCION	¿La ausencia de canales de distribución afecta a las empresas agroexportadoras?	
			BAJA CAPACIDAD DE PRODUCCION	¿La escasa capacidad de producción supone una barrera para las agroexportadoras?	
			COSTOS DE TRANSPORTE	¿Los costos de transporte representan una barrera a las exportaciones de las empresas?	
		FINANCIERAS	BAJA CAPACIDAD FINANCIERA	¿La baja capacidad financiera es un obstáculo en las exportaciones de las agroexportadoras?	
		CONOCIMIENTO	FALTA DE CONOCIMIENTO DE NUEVOS MERCADOS	¿La falta de conocimiento de nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de las empresas agroexportadoras?	
	BARRERAS EXTERNAS	ECONÓMICAS	MEDIDAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS		¿Las medidas arancelarias afectan las exportaciones de compañías agroexportadoras?
					¿Las medidas no arancelarias afectan las exportaciones de empresas agroexportadoras?
		SOCIOCULTURAL	DIFERENCIA CULTURAL	¿La diferencia lingüística afecta las exportaciones de las agroexportadoras?	
			DIFERENCIA LINGUISTICA	¿La diferencia cultural afecta las exportaciones de compañías agroexportadoras?	

ANEXO 4: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS N° 1

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Título de la investigación:	Barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en La Libertad, año 2019
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Barreras de exportación

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. 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.

Items	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 esta manera, obtener los datos requeridos?	x		

Sugerencias:

Estructurar mejor el orden de las preguntas.

Nombre completo: Marivel Palma Hilarés
 DNI: 15737387
 Profesión: Ingeniero en industrias Alimentarias
 Grado: Ingeniero Alimentario

 Firma del Experto

ANEXO 5: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS N° 2

ANEXO 6: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS N° 3
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Título de la investigación:	Barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en La Libertad, año 2019
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Barreras de exportación

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. 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.

Ítems	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 esta manera, obtener los datos requeridos?	X		

Sugerencias:



Lic. Mag. Marlies Alicia Cueva Urra
CLAD 15602

Nombre completo: MARLIES ALICIA CUEVA URRÁ
DNI: 18186434
Profesión: ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
Grado: MAGISTER

Firma del Experto

ANEXO 7: ENTREVISTA A EXPERTO N° 1
VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS

Título de la investigación:	Barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en La Libertad, año 2019
Línea de investigación:	Desarrollo sostenible y gestión empresarial
El instrumento de medición pertenece a la variable:	Barreras de exportación

Mediante la matriz de evaluación de expertos, Ud. 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.

Ítems	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 esta manera, obtener los datos requeridos?	x		

Sugerencias:



E.P.C. Haydee R. Alvarado Lavado
Mat. 02-24.66

Nombre completo: Haydee Roxana Alvarado Lavado
DNI: 19082943
Profesión: Contador Público
Grado: Maestría en Ciencias Económicas

Firma del Experto

ENTREVISTA

Buen día, soy Joseph Rodriguez Rodriguez, alumno de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. La siguiente entrevista es para recolectar información sobre mi tesis que trata de identificar cuáles son las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, año 2019. Le agradezco de antemano por las aclaraciones y fundamentos de sus respuestas que me brindará puesto que será de mucha ayuda en el desarrollo de mi investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombres: MARCO AURELIO

Apellidos: MORI LÓPEZ

Empresa: CORPORACIÓN INDUSTRIAL DEL NORTE S.A.C.

Cargo: GERENTE DE PLANTA

BARRERAS LOGISTICAS

Desde su punto de vista, ¿la ausencia de canales de distribución afecta a las empresas exportadoras en La Libertad?

Sí, porque al no haber los canales suficientes se genera demora y sobre costo del producto final.

¿Cree usted que la limitada capacidad de producción supone una barrera para las compañías exportadoras? Explique su respuesta

Al contrario, la capacidad de producción sobre pasa las capacidades de la cadena logística.

El Perú es un país que cuenta con una logística difícil, ¿Los costos de transporte (flete, clima, estado de carreteras) son una barrera a las exportaciones de las organizaciones que se encuentran en este departamento?

Los costos de transporte siempre son los que generan un mayor gasto en la cadena logística y por ende un mayor costo de la mercancía final, convirtiéndose en una barrera de comercialización por competencia ante otros productores extranjeros que no tienen al transporte como barrera para ofrecer a menor precio sus productos.

BARRERAS FINANCIERAS

En cuanto a la baja capacidad financiera ¿esta simboliza un obstáculo en las exportaciones de las empresas situadas en La Libertad?

Si, a menos que sean empresas que cuenten con un gran respaldo financiero. El común de las empresas financia sus campañas de exportación con parte de sus recursos propios y mucho dependen de lo que su capacidad crediticia les otorgue en las entidades financieras.

BARRERAS FINANCIERAS

Bajo su criterio, ¿la falta de conocimiento por identificar nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de estas empresas?

No, existen muchos medios ahora para la identificación de mercados. Lo más accesible por ejemplo es la Cámara de Comercio de La Libertad.

BARRERAS ECONÓMICAS

En su experiencia, ¿las medidas arancelarias afectan las exportaciones de compañías exportadoras de La Libertad?

Los aranceles son altos y esto limita la oportunidad de venta a ciertos mercados extranjeros por la competencia en precios frente a otros países que ofrecen los mismos productos.

Y sobre las medidas no arancelarias, ¿también afectan a las exportaciones de las empresas que se encuentran de la región? Sustente su respuesta

Los permisos son inherentes al producto que se desee exportar o importar y cada país tiene una reglamentación diferente. En nuestro caso por los productos que exportamos y los insumos que importamos, no tenemos inconvenientes.

BARRERAS CULTURALES

En su opinión, ¿la diferencia cultural (costumbres diferentes acerca del uso del producto) entre el país importador y exportador afecta en el proceso de exportación de una organización?

Por supuesto, en nuestro rubro que está relacionado a alimentos tenemos que saber a qué mercados llegar que tengan la cultura alimentaria para consumir el producto ofrecido.

¿La diferencia lingüística (cuando se negocia entre países que no tienen el mismo idioma) perjudica en el proceso exportador de las compañías exportadoras de La Libertad? Fundamente su respuesta

El idioma es fundamental para el entendimiento de los acuerdos comerciales y es por ello que las empresas eligen personas que hablen, lean y escriban perfectamente al menos 3 idiomas para hacerse cargo de sus áreas comerciales.

ANEXO 8: ENTREVISTA A EXPERTO N° 2

ENTREVISTA

Buen día, soy Joseph Rodriguez Rodriguez, alumno de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. La siguiente entrevista es para recolectar información sobre mi tesis que trata de identificar cuáles son las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, año 2019. Le agradezco de antemano por las aclaraciones y fundamentos de sus respuestas que me brindará puesto que será de mucha ayuda en el desarrollo de mi investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombres: Linda

Apellidos: Medina

Grado académico: Máster

BARRERAS LOGISTICAS

Desde su punto de vista, ¿la ausencia de canales de distribución afecta a las empresas exportadoras en La Libertad?

La ausencia/presencia de canales de distribución que se emplearán en la región es una de las decisiones más neurálgicas al exportar. Esta importancia es cuantitativa y cualitativa, ya que hay que atender ambas cuando se trata de escoger el tipo y número de puntos de venta en los que el producto de exportación estará disponible. La cantidad de intermediarios por los que el producto pasa hasta llegar al cliente final en destino también ha de ser considerada en la distribución tradicional. Por supuesto, puede darse el caso de que el canal de distribución escogido difiera, como las ventas vía internet y catálogo.

¿Cree usted que la limitada capacidad de producción supone una barrera para las compañías exportadoras? Explique su respuesta

Definitivamente. Si queremos obtener incrementos o decrementos en la capacidad de producción, estos van ligados a procesos de inversión o desinversión.

Es decir, si queremos incrementar la capacidad de producción para exportar, nuestra empresa deberá invertir en una nueva máquina que tenga la capacidad de producir más, para citar solo un ejemplo.

Teniendo en cuenta que la capacidad de producción siempre se mide basado en la utilización de los recursos de forma óptima, así como la tenencia de unos medios productivos en condiciones normales de funcionamiento, una salida podría ser aplicar un modelo de ampliación de capacidad.

El Perú es un país que cuenta con una logística difícil, ¿Los costos de transporte (flete, clima, estado de carreteras) son una barrera a las exportaciones de las organizaciones que se encuentran en este departamento?

El problema logístico en Perú es clarísimo a nivel estatal y privado. Los costos e ineficiencias logísticas son obstáculos muy importantes para mejorar nuestra competitividad liberteña en mercados internacionales, para su inserción en las cadenas globales de suministros y para las aspiraciones de Perú en convertirse un miembro de la OCDE y beneficiarse lo más posible de los acuerdos de libre comercio recientemente firmados¹ con el fin de promover el comercio internacional. A la luz de la coyuntura a la que nos ha arrastrado el SARS-CoV-2, la logística regional y nacional estará cada vez más limitadamente entrelazada con la trayectoria del deprimente crecimiento económico del país ya proyectado, dada la mala gestión gubernamental.

BARRERAS FINANCIERAS

En cuanto a la baja capacidad financiera ¿esta simboliza un obstáculo en las exportaciones de las empresas situadas en La Libertad?

Para obtener éxito con las exportaciones hay que tener en cuenta algunas variables, como definir el estado financiero real de una exportación. El estudio de los indicadores económicos permitirá conocer ese estado financiero y así delimitar la viabilidad de la iniciativa comercial.

Dada la experiencia acumulada en la financiación de operaciones de comercio exterior bajo las más diversas, y aunque muchas veces abusivas condiciones y en muy distintos lugares del mundo, permiten a entidades bancarias proporcionar financiamiento (tipo de operación, plazo, importe, divisa, comprador, situación de riesgo-país, etc...) que

cubrirían la problemática financiera del comercio exterior sin mayor amenaza en el largo plazo si el emprendedor lo maneja con sumo cuidado.

BARRERAS DE CONOCIMIENTO

Bajo su criterio, ¿la falta de conocimiento por identificar nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de estas empresas?

Si. A decir verdad, es uno de los obstáculos clave con los que tropiezan nuestros exportadores, a pesar de que se pueda pensar que con los avances en información que ha posibilitado Internet este obstáculo se habría minimizado.

El Internet puede otorgarnos mucha información, pero como todo en la vida, es preciso tener la capacidad para estudiarla y depurarla de forma adecuada; y aquí volvemos a la barrera raíz, la falta de preparación de los RR.HH.

BARRERAS ECONÓMICAS

En su experiencia, ¿las medidas arancelarias afectan las exportaciones de compañías exportadoras de La Libertad?

Cuando una empresa exportadora queda expuesta al riesgo cambiario como al que estamos expuestos en esta coyuntura del SARS-CoV-2, debe comenzar a gestionarlo de manera que minimice la incertidumbre del efecto de la tasa de cambio en sus resultados y se pueda garantizar la continuidad de la operación al momento de cerrar negociaciones con precios establecidos en la moneda extranjera y que debido a la volatilidad del tipo de cambio pueden reducir o incrementar el valor del bien a exportar, en consecuencia, genera inestabilidad en la formulación de cotizaciones a largo plazo. Por otro lado, también hay riesgo de lograr cobrar las ventas hacia países extranjeros que puedan tener inestabilidad política y económica, como es el caso de Venezuela.

Y sobre las medidas no arancelarias, ¿también afectan a las exportaciones de las empresas que se encuentran de la región? Sustente su respuesta

Paulatinamente nos han ido eliminado aranceles para exportar. Pero esto no basta para abrir mercados. Ahí radica lo crucial de las medidas paraarancelarias ya que a pesar de que un producto está gravado con arancel cero, el intercambio comercial no se efectúa debido a que las medidas paraarancelarias son altamente limitantes. Además, aun cuando en los mismos TLC se consignan mecanismos para tratar estas barreras de manera

puntual, la falta de recursos o interés político de igual modo nos afectaría. Para nuestra región, es importante el levantamiento efectivo de las barreras sanitarias y fitosanitarias, porque nuestros productos agropecuarios ocupan el segundo lugar en importancia en la canasta exportadora.

BARRERAS CULTURALES

En su opinión, ¿la diferencia cultural (costumbres diferentes acerca del uso del producto) entre el país importador y exportador afecta en el proceso de exportación de una organización?

No necesariamente, ya que para eso se realizan análisis de pre factibilidad y estudios de mercado, los mismos que, bien ejecutados no deberían reflejar mayores inconvenientes una vez puesto en marcha el proyecto exportador.

¿La diferencia lingüística (cuando se negocia entre países que no tienen el mismo idioma) perjudica en el proceso exportador de las compañías exportadoras de La Libertad? Fundamente su respuesta

Su importancia es innegable, aunque en casos extremos dependiendo de la ley de la oferta y la demanda, así como el poder de negociación con el que se cuente, bien pueden hacer a un lado la barrera lingüística.

Sin embargo, El conocimiento del inglés es un requisito para progresar en la internacionalización. Las empresas exportadoras necesitan contar con directivos que hablen este idioma para moverse por los mercados internacionales con un poco más de flexibilidad, reforzando el valor de la mano de obra, del talento del país, y eso es un factor positivo para atraer inversiones extranjeras en el futuro.

ANEXO 9: ENTREVISTA A EXPERTO N° 3

ENTREVISTA

Buen día, soy Joseph Rodriguez Rodriguez, alumno de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. La siguiente entrevista es para recolectar información sobre mi tesis que trata de identificar cuáles son las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, año 2019. Le agradezco de antemano por las aclaraciones y fundamentos de sus respuestas que me brindará puesto que será de mucha ayuda en el desarrollo de mi investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombres: Diego

Apellidos: Gutiérrez Velásquez

Cargo: Consultor de operaciones en EQ Consulting

BARRERAS LOGISTICAS

Desde su punto de vista, ¿la ausencia de canales de distribución afecta a las empresas exportadoras en La Libertad?

Sí, la diversificación de los canales en el proceso logístico o también llamado la cadena de suministros es una oportunidad para que las empresas exportadoras en la libertad aprovechan para poder distribuir sus productos, sin esos canales de distribución el proceso sería muy lento y no habría una velocidad de respuesta efectiva.

¿Cree usted que la limitada capacidad de producción supone una barrera para las compañías exportadoras? Explique su respuesta

Si la capacidad de producción de una empresa exportadora tiene la necesidad de poder cumplir el requerimiento del cliente. Si no llegamos a la capacidad optima de poder satisfacer a nuestro clientes, no vamos a poder distribuir la cantidad necesaria que nuestro cliente quiere. Es por ello que una planificación adecuada en las áreas de producción es importante para poder establecer nuevos desarrollos de producto y con ello poder establecer nuevas oportunidades con más clientes.

El Perú es un país que cuenta con una logística difícil, ¿Los costos de transporte (flete, clima, estado de carreteras) son una barrera a las exportaciones de las organizaciones que se encuentran en este departamento?

En cada exportación existen los costos, por lo tanto el flete, condición de clima y el estado de carretera que existen en nuestro país son gestionadas correctamente por empresas como Danper, Camposol u Hortifrut y están sumamente preparados sabiendo el déficit en aspectos logísticos de nuestro país aplicando diversas tecnologías en su cadena de suministros. Desde mi punto de vista no es una barrera sino más bien se debe ver como una oportunidad para que aún en déficit podamos lograr buenos resultados.

BARREAS FINANCIERAS

En cuanto a la baja capacidad financiera ¿esta simboliza un obstáculo en las exportaciones de las empresas situadas en La Libertad?

Sí es un obstáculo porque las nuevas empresas no conocen por completo sobre los recursos financieros que son destinados a las operaciones de exportación sumando a esto la falta de capital o crédito para sufragar sus actividades exportadoras.

BARREAS DE CONOCIMIENTO

Bajo su criterio, ¿la falta de conocimiento por identificar nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones de estas empresas?

Así es. Para exportar uno de los requisitos importantes es identificar nuestro mercado y segmentarlo, saber a quién vamos a distribuir nuestros productos. Mientras más mercados obtengan, mayor es el beneficio para estas empresas; pero no es solo identificarlos sino saber negociar con estos mercados de tal manera ambas partes, proveedor y cliente, pueda satisfacerse mutuamente.

BARREAS ECONÓMICAS

En su experiencia, ¿las medidas arancelarias afectan las exportaciones de compañías exportadoras de La Libertad?

Las medidas arancelarias afectan totalmente a las empresas que se encuentran en La Libertad ya que existen riesgos político, cambiario o económico; y si no se elabora un correcto estudio de mercado o se aplica adecuadamente la inteligencia comercial, puede haber grandes pérdidas monetarias en las organizaciones.

Y sobre las medidas no arancelarias, ¿también afectan a las exportaciones de las empresas que se encuentran de la región? Sustente su respuesta

Yo creo que no, estas medidas no arancelarias que se aplican en el comercio internacional están teniendo menos influencia negativa en el proceso exportador porque existen mayores acuerdos comerciales que eliminan estos obstáculos entre países.

BARRERAS CULTURALES

En su opinión, ¿la diferencia cultural (costumbres diferentes acerca del uso del producto) entre el país importador y exportador afecta en el proceso de exportación de una organización?

Sí, como ente cultural la importancia de poder conocer bien al cliente, saber de qué estamos tratando, identificar con quien nos estamos dirigiendo es importante. La cultura del receptor y del emisor es variante pero no cuesta nada agregar valor a nuestro proceso de exportación y al producto. Sabemos que las culturas son distintas pero siempre el agregar valor trae buenas oportunidades, es por ello que si no sabemos a quién nos dirigimos, no sabemos realmente exportar como es. Es por ello que cabe la importancia de conocer bien al cliente para poder satisfacerlo al 100%.

¿La diferencia lingüística (cuando se negocia entre países que no tienen el mismo idioma) perjudica en el proceso exportador de las compañías exportadoras de La Libertad? Fundamente su respuesta

Sí, entre proveedor y cliente en el proceso de exportación la negociación es fundamental pero a veces la comunicación no es interactiva entre ambos, el idioma fundamental es el inglés de tal manera que al generar un nuevo contacto va a generar beneficios tanto para proveedor y cliente. Cabe indicar que la buena reputación de este gestor de cliente como parte de la empresa exportadora ayudará a brindar mayor oportunidad para que nuevos clientes acepten este tipo de proceso.

ANEXO 10: ENTREVISTA A EXPERTO N° 4

ENTREVISTA

Buen día, soy Joseph Rodriguez Rodriguez, alumno de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. La siguiente entrevista es para recolectar información sobre mi tesis que trata de identificar cuáles son las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, año 2019. Le agradezco de antemano por las aclaraciones y fundamentos de sus respuestas que me brindará puesto que será de mucha ayuda en el desarrollo de mi investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombres: Antonio Omar

Apellidos: Saldaña Carranza

Cargo: Jefe de planta en Virú SA

Grado académico: Superior Universitario

BARRERAS LOGISTICAS

Desde su punto de vista, ¿la ausencia de canales de distribución adecuados para la exportación de productos agrícolas afecta a las empresas agroexportadoras en La Libertad?

Si, debido a que esto genera una limitación en la demanda del producto, lo que se ve reflejado en menor exposición del producto y por ello menor conocimiento de este por parte de los consumidores.

¿Cree usted que la limitada capacidad de producción supone una barrera para las compañías agroexportadoras? Explique su respuesta

Para las compañías que tienen una capacidad limitada y no tienen la versatilidad de aumentar su capacidad, lógicamente será una barrera, ya que a nivel competitivo tendrán una desventaja. Sin embargo, considero que las nuevas tecnologías están abiertas para todos los productores, y con inversiones adecuadas este factor no debería ser una limitación para la competitividad exportadora.

El Perú es un país que cuenta con una logística difícil, ¿Los costos de transporte (flete, clima, estado de carreteras) son una barrera a las exportaciones de las organizaciones que se encuentran en este departamento?

No es una barrera, es un factor importante a considerar, con lo cual los exportadores deben analizar y poder ejecutar planes de trabajo adecuado.

BARRERAS FINANCIERAS

Si una agroexportadora de nuestra región cuenta con baja capacidad financiera ¿esta simboliza un obstáculo?

Simboliza una desventaja competitiva, lo que puede limitar el crecimiento de la agroexportadora.

BARRERAS DE CONOCIMIENTO

Bajo su criterio, ¿la falta de conocimiento que tenga una empresa por identificar nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones para ella?

Si, las empresas modernas rentables y sustentables en el tiempo deben tener la capacidad de identificar nuevos nichos de mercado, nuevas tecnologías, y saber diversificar sus producciones en diferentes campos de desarrollo.

BARRERAS ECONÓMICAS

En su experiencia, ¿las medidas arancelarias afectan las exportaciones de compañías agroexportadoras de La Libertad?

Son variables importantes considerando el riesgo de cambios de normas o regulaciones políticas, las cuales se viene generando y esto ocasionando incrementos en los costos internos del producto, con lo que genera menor rentabilidad.

Y sobre las medidas no arancelarias, ¿también afectan a las exportaciones de las empresas que se encuentran de la región? Sustente su respuesta

Estas medidas pueden afectar las exportaciones, ya que en muchos casos se debe importar materiales para complementar la transformación del producto, si se tiene alguna medida contra estas importaciones se tendrá un obstáculo en la producción. Esto como ejemplo a las medidas no arancelarias.

BARRERAS CULTURALES

En su opinión, ¿la diferencia cultural (costumbres diferentes acerca del uso del producto) entre el país importador y exportador afecta en el proceso de exportación de una agroexportadora?

Hay temas o consideraciones de relevancia que se deben tomar en cuenta dependiendo el destino; así, para exportar a un destino específico se debe tener las certificaciones adecuadas.

¿La diferencia lingüística (cuando se negocia entre países que no tienen el mismo idioma) perjudica en el proceso exportador de las compañías agroexportadoras de La Libertad?
Fundamente su respuesta

La empresa debe tener personal idóneo para estas labores de negociación, y tener un plan de entrada a estos mercados

ANEXO 11: ENTREVISTA A EXPERTO N° 5

ENTREVISTA

Buen día, soy Joseph Rodriguez Rodriguez, alumno de la carrera de Administración y Negocios Internacionales por la Universidad Privada del Norte. La siguiente entrevista es para recolectar información sobre mi tesis que trata de identificar cuáles son las barreras de exportación en las empresas agroexportadoras situadas en la Región La Libertad, año 2019. Le agradezco de antemano por las aclaraciones y fundamentos de sus respuestas que me brindará puesto que será de mucha ayuda en el desarrollo de mi investigación.

DATOS DEL ENTREVISTADO

Nombres: Marivel

Apellidos: Palma Hilarés

Cargo: Sub Gerente de producción

Grado académico: Titulado

BARRERAS LOGISTICAS

Desde su punto de vista, ¿la ausencia de canales de distribución adecuados para la exportación de productos agrícolas afecta a las empresas agroexportadoras en La Libertad?

Considero que actualmente se cuenta con muchos canales de distribución para la exportación, y eso lo podemos ver en los ranking de exportación donde cada año el Perú va en incremento en especial las agroexportadoras.

¿Cree usted que la limitada capacidad de producción supone una barrera para las compañías agroexportadoras? Explique su respuesta

Cuando se tiene poca producción y no llegas a cubrir la demanda del mercado los importadores buscan de otros países para poder cubrir y contar con stock y eso es perjudicial para las exportadoras.

El Perú es un país que cuenta con una logística difícil, ¿Los costos de transporte (flete, clima, estado de carreteras) son una barrera a las exportaciones de las organizaciones que se encuentran en este departamento?

Son una barrera en especial para empresas medianas, al no contar con una logística viable no solo es complicado exportar si no también poder contar con las materias primas y insumos que son los costos más altos.

BARRERAS FINANCIERAS

Si una agroexportadora de nuestra región cuenta con baja capacidad financiera ¿esta simboliza un obstáculo?

Si por que las entidades financieras evalúan la finanza de la empresas para que les pueda dar los préstamos para seguir invirtiendo y si no cuantas con una buena finanza y no demuestras que se tendrá un buen retorno sobre la inversión no califica.

BARRERAS DE CONOCIMIENTO

Bajo su criterio, ¿la falta de conocimiento que tenga una empresa por identificar nuevos mercados significa una barrera a las exportaciones para ella?

Si la empresa tiene que contar con conocimiento claro de los mercados, dependiendo el rubro a la que se dedica, y tiene que buscar nichos de mercado.

BARRERAS ECONÓMICAS

En su experiencia, ¿las medidas arancelarias afectan las exportaciones de compañías agroexportadoras de La Libertad?

Considero que estas no benefician al exportador.

Y sobre las medidas no arancelarias, ¿también afectan a las exportaciones de las empresas que se encuentran de la región? Sustente su respuesta

Estas dificultan la importación la cual sería un barrera ya se dificulta el comercio.

ACTA DE AUTORIZACIÓN PARA SUSTENTACIÓN DE TESIS O TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

El Asesor
docente de la Facultad de de la
carrera de; ha realizado el
seguimiento del proceso de formulación, desarrollo, revisión y verificación en programa de anti plagio de la
Tesis () o Trabajo de Suficiencia Profesional () de:

.....
(Nombre completo del bachiller)

.....
(Nombre completo del bachiller)

Por cuanto, **CONSIDERA** que la Tesis () o el Trabajo de Suficiencia Profesional ()
titulado:.....
....., para aspirar al Título Profesional
de: por la Universidad
Privada del Norte, reúne las condiciones adecuadas; por lo cual, **AUTORIZA**, al o los interesados para su
presentación.

Con respecto al uso de la información de la empresa; el Asesor declara, según los criterios definidos por la
universidad, lo siguiente:

- () Este trabajo Requiere la autorización de uso de información la empresa.
- () Este trabajo No requiere autorización de uso de información.

..... de del
(Lugar) (día) (mes) (año)

Ing./Lic./Mg./Dr
(Nombre completo del Asesor)
Asesor

ACTA DE SUSTENTACIÓN

El Jurado Evaluador de Titulación Profesional de la Tesis () Trabajo de Suficiencia Profesional (), titulada:

.....
.....
.....

Que ha sustentado el (la) Bachiller:

.....

Acuerda por:

(Unanimidad/Mayoría); (Aprobar/desaprobar)

Otorgando la calificación de.....

Este acuerdo se hizo de conocimiento del interesado (a) y del público presente.

Presidente(a) del Jurado	Nombre y Apellidos	Firma

Miembro del Jurado	Nombre y Apellidos	Firma

Miembro del Jurado	Nombre y Apellidos	Firma

....., de.....del 20.....

Aprobado

Calificativo:

() Excelente

() Sobresaliente

() Bueno

() Aprobado

Desaprobado