



UNIVERSIDAD
PRIVADA
DEL NORTE

FACULTAD DE NEGOCIOS

Carrera de Administración y Negocios Internacionales

“BARRERAS DE EXPORTACIÓN PARA EL MAÍZ MORADO”:
una revisión sistemática de literatura.

Trabajo de investigación para optar al grado de:

Bachiller en Administración y Negocios Internacionales

Autores:

Tello Portocarrero, Mariela Paulina
Vasquez Atalaya, Jhosselin Marina

Asesor:

Mg. Jhaquelin Mareli Mendoza Castañeda

Cajamarca - Perú

2020

DEDICATORIA

A nuestros padres y a nuestras hermanas por el apoyo, comprensión y motivación incondicional a lo largo de toda nuestra aventura académica, convirtiéndose de esta manera en el pilar más importante para nuestra vida profesional, y sobre todo por inspirarnos su confianza y amor en todo momento.

AGRADECIMIENTO

Agradecer a Dios por todas las oportunidades que nos brindó a lo largo de este camino y nos sigue brindando día a día para llegar a culminar satisfactoriamente nuestras metas profesionales.

A nuestra familia, por ser el motor que nos impulsa día a día para ser mejores en la vida, por sus consejos, valores y enseñanzas, y la confianza depositada en nosotras.

Tabla de contenido

DEDICATORIA.....	2
AGRADECIMIENTO	3
ÍNDICE DE TABLAS	5
ÍNDICE DE FIGURAS.....	6
RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN	8
CAPÍTULO II. METODOLOGÍA.....	11
CAPÍTULO III. RESULTADOS	14
CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES	24
REFERENCIAS	28
ANEXOS.....	31

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Resumen de búsqueda de información	14
Tabla 2 Año de publicación de los estudios obtenidos.....	16
Tabla 3 Composición de los temas	17
Tabla 4 Diseño de investigación	18
Tabla 5 Países de origen de los estudios	19
Tabla 6 Idioma de los estudios.....	20
Tabla 7 Tipo de Investigación.....	21
Tabla 8 Barreras que generan mayor impacto en las exportaciones	22

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Fuentes consultadas y selección de datos.....	12
Figura 2 Proceso de selección de información.....	15
Figura 3 Composición de los temas.....	17
Figura 4 Diseño de investigación	18
Figura 5 Países de origen de los estudios	19
Figura 6 Idioma de los estudios	20
Figura 7 Tipo de Investigación	21

RESUMEN

Se ha realizado una revisión sistemática de literatura con el propósito de determinar las barreras que generan mayor impacto en la exportación de maíz morado.

La búsqueda se realizó entre el periodo del año 2010 a 2019 y para ello se utilizaron las siguientes bases de datos: Scielo, Google Académico, Redalyc, entre otras plataformas de búsqueda de estudios primarios, en dónde se dan a conocer de manera trascendente los temas abordados en este análisis. De acuerdo a los criterios de inclusión y exclusión se obtuvo una muestra final de 16 estudios, los cuales se revisaron de manera nacional como internacional y fueron presentados en el siguiente artículo de investigación.

Se encontraron principalmente estudios e información que comprueban la existencia de barreras que originan la complejidad en el proceso de exportación, algunas de ellas son barreras de conocimiento e información, de recursos, cultura, barreras arancelarias y de adaptación al mercado. De esta manera se concluye que el impacto generado por las barreras en la exportación del producto es alto.

PALABRAS CLAVES: Barreras, Exportación, Maíz Morado, Industria, Comercio Exterior.

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

Son escasas las definiciones sobre las barreras u obstáculos a la exportación. En términos generales, las barreras se analizan sin 1) hacer mayor hincapié en el concepto intrínseco de obstáculo a la exportación; 2) intentar revelar su naturaleza; 3) tratar de fijar sus límites (Morgan & Katsikeas, 2010).

En el ámbito mundial las barreras de exportación son parecidas en los diferentes sectores y países. Sin embargo, se adecuan a factores como el desconocimiento de exportación, escasez de información del mercado destino y los costos de transporte que debe asumir el exportador. Por supuesto que las barreras legales tanto del país de origen como destino juegan un rol importante. (Gashti, Rad, Fard, et al, 2013)

Las barreras a la exportación con frecuencia suscitan que muchas empresas fracasen en su aventura de posicionamiento de sus productos más allá de las fronteras nacionales, lo que no solo acarrea pérdidas financieras sino también externalidades negativas sobre las actividades presentes y futuras de otros exportadores. (Leonidou, 2010, p.10)

Asimismo, el sector comercial se ve restringido, al ser implantados diferentes impuestos a la exportación de productos por parte de una zona económica o de un país. Estos impuestos son conocidos también como aranceles. En adición a esto, Helmut (2019) precisa que las barreras arancelarias tienen como objeto poner un obstáculo a muchas transacciones mundiales, ya que incrementan el precio del producto a comprar o vender, dependiendo de su volumen de compraventa y de sus características.

En el contexto latinoamericano, los mayores obstáculos al proceso de exportador, es encontrado en los factores internos como la carencia de recursos y capacidades organizacionales, estos son recurrentes al momento de permanecer en los mercados internacionales. Por su parte Escandón et al. (2013) asocian las barreras y el compromiso exportador, evidenciando que el grupo de barreras financieras-legales reporta una incidencia considerable en esa relación, la cual está mediada por los altos costos financieros, desconocimiento de beneficios financieros, estándares técnicos, normativas de seguridad y exigencias al producto.

Por otra parte, es importante resaltar que, a lo largo de los últimos años, las exportaciones de maíz morado peruano fueron muy exitosas debido a varios factores internos y externos del país. Sin embargo, en la actualidad a causa de los tratados, convenios y nuevos regímenes internacionales que obtuvo el estado peruano las exportaciones de maíz morado se han convertido en una alternativa muy importante dentro de los productos de exportación tradicionales, incrementando el volumen y el valor exportado anualmente, de esta manera se está logrando posicionar este producto en el mercado internacional.

El Perú goza de una capacidad suficiente y sostenida de maíz morado, que garantiza el abastecimiento interno y externo. Para Huamán como para muchos, existe una limitada cantidad de empresas exportadoras de este producto, la misma que puede ser incrementada, dado el crecimiento productivo y demanda internacional de dicho producto y que su consumo proporciona determinados beneficios para la salud de las personas. (2019, p.12)

En los últimos cinco años se ha vendido al exterior US\$3.2 millones de este grano andino. (ADEX, 2019)

Las exportaciones de maíz morado cerraron el 2017 con \$1.29 millones en valores FOB, mientras que en el 2016 sumaron \$1.01 millón. La misma tendencia se identificó en los volúmenes de exportación registrando 893 toneladas en el cierre 2017 frente a las 695 toneladas del 2016. Los principales mercados de exportación son Estados Unidos, España, Ecuador y Chile con valores de exportación FOB de \$762 mil, \$182 mil, \$134 mil y \$44 mil; respectivamente. (AGRODATA PERU, 2018)

Cabe mencionar que la importancia del estudio de las barreras de entrada radica en que se reflejen en el campo mediante los niveles de exportación, inclusive en la variabilidad de precios y cantidad exportable. Estudiar estos factores tiene relevancia e influencia directa e indirectamente sobre las exportaciones agrícolas y en especial del maíz morado, estos factores deciden en muchas oportunidades nuestra posición competitiva frente a otros países exportadores como Estados Unidos, España, Japón, entre otros. Esta investigación será útil para mejorar el grado de competitividad del Perú, respecto a la exportación de maíz morado, frente a sus principales competidores y aprovechar las debilidades que éstos puedan presentar y que, a nosotros como país, pueda beneficiarnos.

El objetivo de esta investigación será realizar una revisión sistemática de literatura para determinar las barreras que han generado mayor impacto en la exportación del maíz morado y por ello se ha intentado resolver la siguiente interrogante: ¿Cuáles son las barreras que generan mayor impacto en la exportación del maíz morado?

CAPÍTULO II. METODOLOGÍA

Para la investigación se realizó una revisión sistemática con base en la adaptación de la metodología donde se conceptualiza una síntesis racional de la investigación básica; es necesario identificar y convertir el problema, la incertidumbre o “laguna del conocimiento” en una pregunta que pueda ser respondida. Formular una pregunta significa reducirla a términos claros y precisos, identificando sus componentes principales. (Beltrán, 2015)

La pregunta de investigación establecida para conducir el proceso metodológico fue la siguiente: ¿Cuáles son las barreras que generan mayor impacto en la exportación de maíz morado?

Para garantizar el análisis de recopilación de datos en la búsqueda, se definieron los siguientes términos a partir de la pregunta de investigación: “barreras de entrada”, “exportación”, “maíz morado” “productos industriales” “comercio internacional” “barreras arancelarias”. De igual manera, se recopilaron datos de buscadores altamente confiables como Redalyc, Scielo y Google académico.

Redalyc: “comercio internacional” y “maíz morado”, “barreras de exportación o barreras de entrada”,

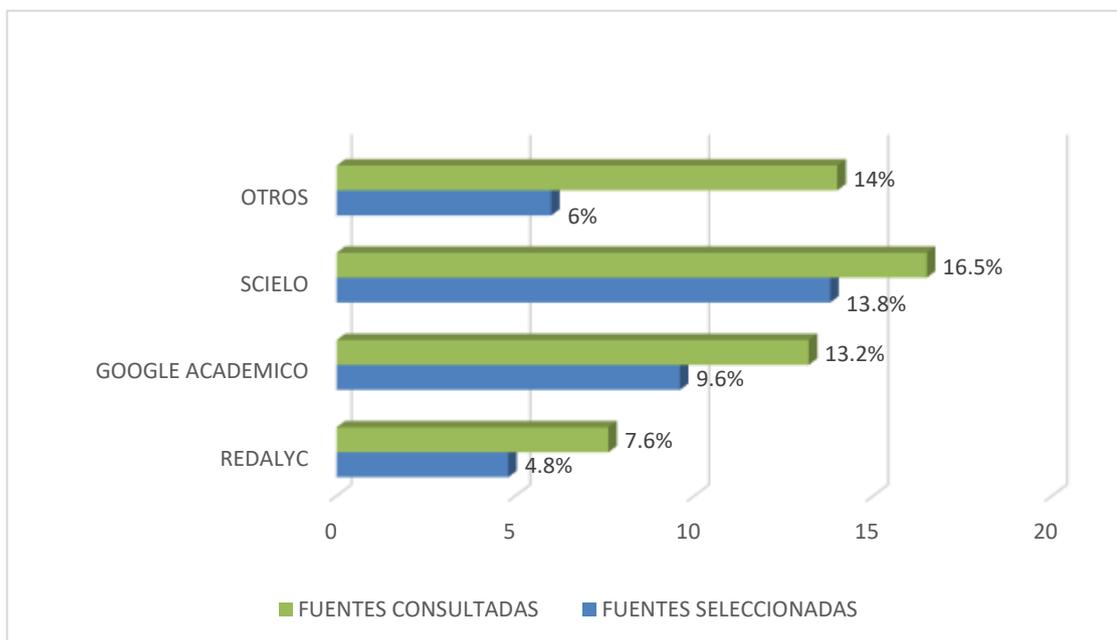
Scielo: “comercio internacional”, “barreras de exportación” y “maíz morado”

Google académico: “exportación” y “maíz morado”, “productos industriales”

Criterios de inclusión: Las características de los artículos incluidos son: años de antigüedad 2010 – 2019, idioma español e inglés, artículos y documentos en bases de datos científicos estructurados.

Figura 1

Fuentes consultadas y selección de datos



En la Figura 1 se puede apreciar las diferentes plataformas virtuales donde se ha recopilado la información de los artículos, los cuales muestra Scielo con mayor resultado, seguido por Google académico y otros artículos y plataformas, y por último Redalyc donde se encontraron diferentes tipos de artículos internacionales. En este proceso se tomó en cuenta palabras clave, idioma, antigüedad, y autores.

Búsqueda: Para la búsqueda de información se emplearon palabras claves como: barreras de entrada, exportación, maíz morado, producto industrial, comercio internacional, barreras arancelarias.

Tipo de artículos: Informes, Tesis, documentos de investigación.

Recursos de información: Las plataformas virtuales con las cuales se han recopilado los artículos son: Scielo, Redalyc y Google Académico.

Criterios de Exclusión: Para los criterios de exclusión tomamos en cuenta artículos que no tienen o guardan relación con la exportación de maíz morado como, por ejemplo, antigüedad e información relevante como investigaciones realizadas sin una fuente precisa e idónea. Con estos criterios, se han obtenido los mejores artículos para una información concisa.

Selección de Resultados: Considerando las diferentes fuentes consultadas se llegó a la conclusión que el uso de éstos fueron un total de 16 tipos de artículos para un texto completo donde especifican metodologías y métodos encontrados en las diferentes plataformas virtuales.

CAPÍTULO III. RESULTADOS

La búsqueda de artículos en la base de datos y plataformas de búsqueda virtuales arrojó un total de 40 artículos originales en un periodo de tiempo de (2010-2019), distribuidos de la siguiente manera: Scielo, 16 artículos; Google Académico, 10 artículos, Redalyc, 6 artículos y otras fuentes de búsqueda, 8 artículos.

Tabla 1

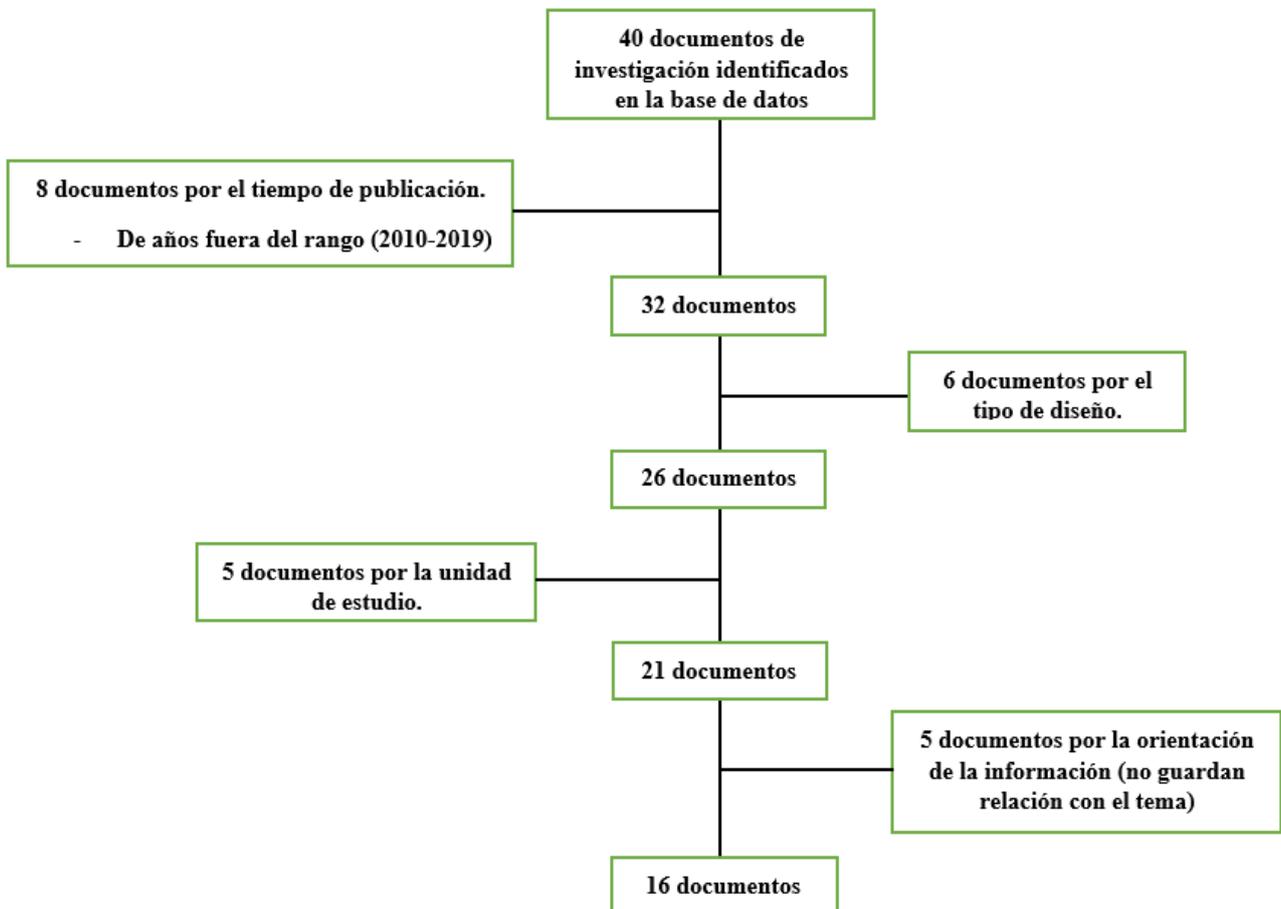
Resumen de búsqueda de información

Variables	N° de búsqueda	Estrategia de búsqueda			Número de artículos				N° de artículos analizados finalmente
		ARTÍCULOS	TESIS	INFORMES	Scielo	Google Académico	Redalyc	Repositorios	
BARRERAS DE ENTRADA	18	En cuanto a las variables de barreras de entrada y exportación, se buscó en las fuentes científicas, en dónde se encontraron 21 artículos con la información solicitada.	De igual manera se halló 6 tesis con los títulos e información, filtrando las palabras claves como barreras de entrada y exportación.	Además, se buscaron investigaciones que contengan los temas requeridos y se recopilaron 13 informes con análisis semejantes.	7	6	2	3	18
EXPORTACIÓN	22				9	4	4	5	22
Ambas variables	40				16	10	6	8	40

Tomando en cuenta las variables analizadas para obtener la información requerida, de manera clara, objetiva y relevante, fueron suprimidas 24 referencias, donde 8 investigaciones entre artículos, tesis e informes, se excluyeron ya que no se encontraban en el mismo periodo de años de publicación constituidos, 6 por el tipo de diseño, 5 por la unidad de estudio, que no tiene vínculo con el que se ha planteado; finalmente se obviaron 5 más por la orientación de la información que emplean los autores. De esta manera se aplicaron criterios de inclusión y exclusión identificando un total de 16 artículos planteados entre los años (2010 - 2019) para un resultado final. (Figura 2)

Figura 2

Proceso de selección de información



Asimismo, se explican en cuadros y gráficos las características incluidas en los estudios. De acuerdo a esto, tenemos:

Año de publicación de los estudios obtenidos:

Tomando en cuenta el rango de años entre 2010 a 2019, referente a la publicación de los estudios en la presente revisión, un 25% pertenece al año 2010 donde 4 son entre artículos, tesis e informes, un 19% pertenece al año 2016, 2 estudios a los años 2011, 2015 y 2018 con 13%, por último, un 6% relacionado a los años 2012, 2013 y 2014.

Tabla 2

Año de publicación de los estudios obtenidos

<i>Año</i>	<i>N° artículos</i>	<i>(%)</i>
2010	4	25%
2011	2	13%
2012	1	6%
2013	1	6%
2014	1	6%
2015	2	13%
2016	3	19%
2017	0	0%
2018	2	13%
2019	0	0%
TOTAL	16	100%

Composición de los temas planteados:

Podemos observar que el 69% corresponde a 11 estudios respecto al tema de "barreras de entrada" y el 31% se relaciona a 5 estudios sobre "exportación" sumando un total de 16 estudios encontrados gracias a las palabras claves mencionadas. (Tabla 3)

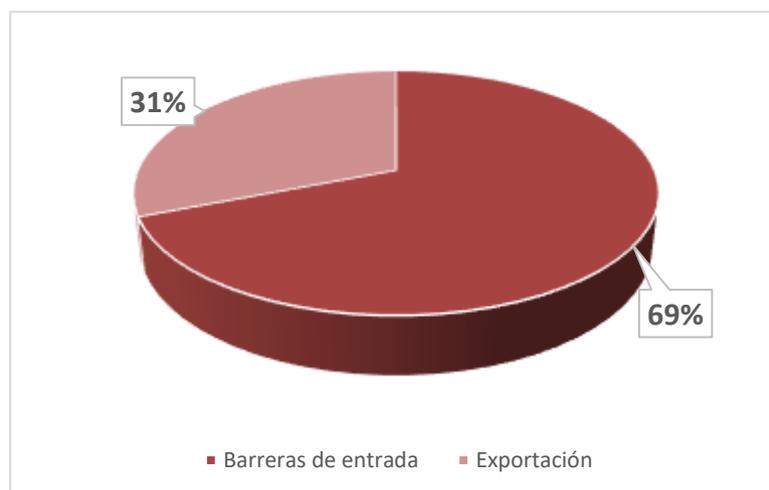
Tabla 3

Composición de los temas

Barreras de entrada	Exportación	Total
11	5	16
69%	31%	100%

Figura 3

Composición de los temas



Diseño de investigación:

Analizando en general los estudios, 8 son de clasificación descriptiva con un 50%, 5 son descriptiva-transversal, de algunas tesis y artículos seleccionados, con un 31% y sólo 3 son de tipo descriptiva-explicativa con un 19%.

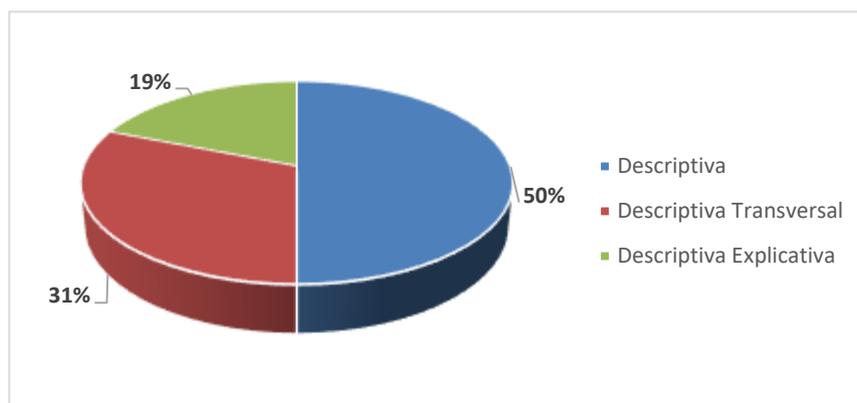
Tabla 4

Diseño de investigación

Descriptiva	8	50%
Descriptiva Transversal	5	31%
Descriptiva Explicativa	3	19%
TOTAL	16	100%

Figura 4

Diseño de investigación



Países de origen de los estudios:

De los estudios seleccionados en la revisión como son artículos, tesis e informes, el 38% pertenece a Perú, el 25% a España y Colombia, finalmente sólo se encontró 1 artículo procedente de Chile y Argentina con un 6%.

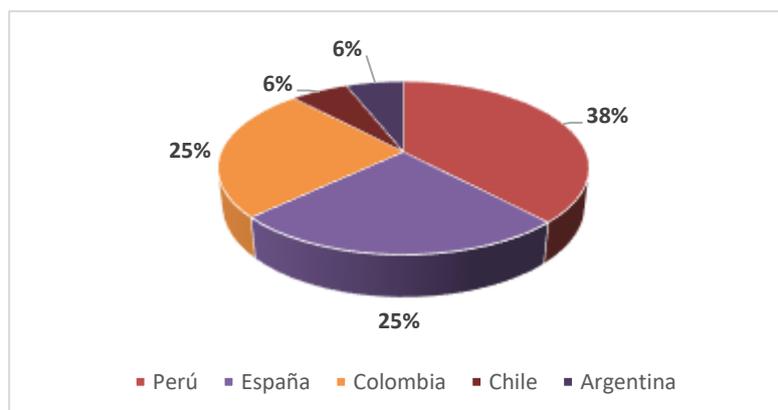
Tabla 5

Países de origen de los estudios

País	Nº artículos	(%)
Perú	6	38%
España	4	25%
Colombia	4	25%
Chile	1	6%
Argentina	1	6%
TOTAL	16	100%

Figura 5

Países de origen de los estudios



Idioma de los estudios:

Respecto al idioma el 81% de los estudios se encuentran publicados en español, y el 19% en inglés, mayormente en artículos e informes científicos.

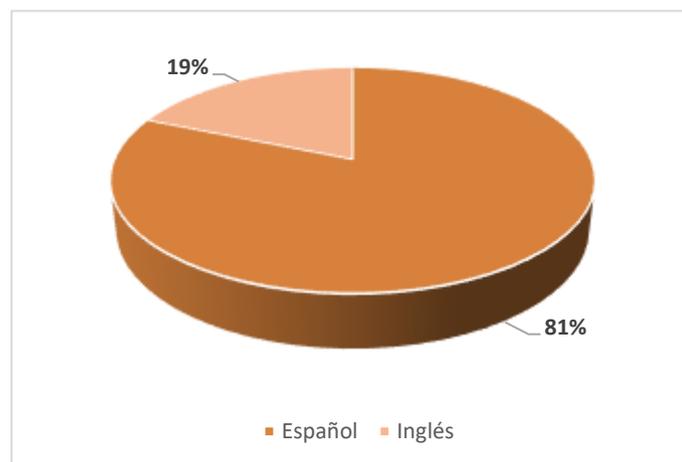
Tabla 6

Idioma de los estudios

Idioma	N° artículos	(%)
Español	13	81%
Inglés	3	19%
TOTAL	13	100%

Figura 6

Idioma de los estudios



Tipo de Investigación:

Según el tipo de investigación se registraron 16 estudios entre los años 2010 al 2019, de los cuales el 50% corresponde a artículos (SciELO, Google Académico y Redalyc), 25% tesis y el otro 25% restante a informes.

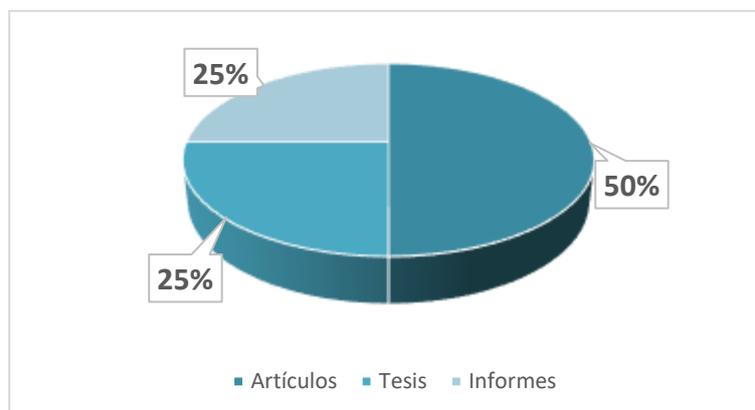
Tabla 7

Tipo de Investigación

Artículos	8	50%
Tesis	4	25%
Informes	4	25%
TOTAL	16	100%

Figura 7

Tipo de Investigación



Análisis Global de los estudios:

Tabla 8

Barreras que generan mayor impacto en las exportaciones

Dimensión	Descripción	N° de artículos referenciados
De conocimiento e información	Desconocimiento general de los mercados potenciales de exportación, así como también prevalece la falta de información sobre la oportunidad de productos en el exterior.	3
Exógenas	Influye mayormente en los riesgos debido a la variación de los tipos de cambio de moneda, así como también la inestabilidad política del país destino.	1
De cultura	Identificación de las diferencias culturales y lingüísticas con los países de destino, asimismo en las costumbres sobre el uso de productos.	2
De apoyo privado y Logístico	Una empresa busca establecer redes en el exterior, así como también requiere capacitación respecto a las dificultades logísticas que se presentan al exportar.	2
Arancelarias	Relacionado a la normalización y equivalencia del producto, intervienen normas sanitarias, fitosanitarias y semejantes.	3
De recursos	Se evidencia la escasez de recursos necesarios para enfrentar los retrasos, con el propósito de recuperar la inversión imprescindible para la exportación.	2
De adaptación al mercado	Existe un mayor grado de intensidad de competencia en los mercados exteriores, asimismo en la definición de la localización en cuanto a distribución del producto.	3

Durante el proceso de la revisión sistemática de la literatura, se identificaron y analizaron algunas barreras que se presentan en el proceso de exportación, ya que de cierto modo comprender las barreras es importante para generar un buen rendimiento tanto en el nivel microeconómico como en el macroeconómico, pues ayudan a determinar por qué muchas empresas no logran exportar o incurren en pérdidas financieras, de igual forma, por qué las empresas exportadoras no son capaces de explotar todo su potencial (Leonidou, 2010).

Sin embargo, para determinar las principales barreras influyentes en la exportación y que de igual manera perciben las empresas exportadoras y las que buscan iniciar esta actividad durante esta última década del sector agroexportador, se observaron estudios donde se abordan los principales problemas y obstáculos (Lizarzaburu & Berggrun, 2013).

También existen empresas que han presentado problemas en conocimiento, los cuales han sido considerados como barreras y habilidades de gestión, donde se menciona que al desear internacionalizar no arriesgan, esto puede ser debido a la falta de información de las oportunidades que brinda el mercado, siendo mayores que las dificultades y riesgos comerciales en países o mercados donde se toma la decisión de desarrollar la exportación. Además, es necesario contar con personal calificado, con habilidades de dirección y con experiencia que puedan garantizar la eficiencia en el proceso de internacionalización. (Kahiya, 2018).

Es por ello que se debe dar importancia y reconocer que el éxito de una empresa en las actividades de negocios internacionales depende mucho de su capacidad de vencer los factores que actúan como barreras a la exportación (Milanzi, 2012).

CAPÍTULO IV. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

DISCUSIÓN:

De acuerdo al análisis de la información recogida se ha identificado que en los últimos años, ha impactado el desencadenamiento de ciertas crisis de carácter político, comercial, alimenticio, financiero y social, entre otros, originando ciertas restricciones y motivando a quienes tienen la responsabilidad de dirigir el destino político y económico de cada país, también se ha comprobado que en muchos casos se toman decisiones que impactan dentro del contexto empresarial, generando inestabilidad comercial y financiera, por ello es necesario que desarrollen estrategias que les permita mantener el equilibrio de cualquier adversidad de su entorno.

Martínez (2017) explica que en base a las pequeñas y medianas empresas exportadoras que juegan un rol decisivo, es importante el efecto que surge de las habilidades gerenciales referidos a la ambición y enfoque que se les otorga a los colaboradores de la empresa. En tal sentido, esto depende de la rentabilidad de la empresa y su crecimiento sostenido en el largo plazo.

En contraste a ello, Mokheti y Vogel (2015) analizan que los recursos financieros es un factor influyente en las exportaciones, puesto que pueden limitar la funcionabilidad de la empresa y dar menor soporte a las ventas de exportación, por lo que indica que es necesario brindar desarrollo integral para evitar que ciertas áreas afecten a otras. Del mismo modo, Rabino (2012) explica que en base a las pequeñas y medianas empresas exportadoras que juegan un rol decisivo, es importante el efecto que surge de las habilidades gerenciales referidos a la ambición y enfoque que se les otorga a los colaboradores de la empresa.

De tal forma, las empresas pueden desarrollar sus actividades comercializadoras y pueden seleccionar mercados atractivos y rentables debido a una estabilidad financiera que se genera a largo plazo. En ese sentido, los factores afectan a empresas estables en estos mercados, de ahí surgen este tipo de situaciones, así como lo afirma Martínez & Toyne (2011) que explicó en su estudio sobre las dificultades de los exportadores que la crisis económica afectó a dicho mercado, consecuencia de ello fue un declive de los precios de los productos exportados.

Reforzando los resultados obtenidos que coinciden con la realidad de la investigación de Martínez (2017), en el cual estudia a las empresas exportadoras principalmente pymes y hace mención que la falta de capacidad de completar volúmenes grandes, era uno de los factores que no motivaban al desempeño del exportador. Esta premisa fue aplicada en las actividades pertenecientes para aquellas empresas de sectores agrícolas, agroindustriales, servicios, etc.

Por otro lado, en otros mercados como EE. UU. se ha presentado la dificultad de cumplir con los requisitos de entrada, ya que son muy estrictos en las leyes que se aplican a los alimentos, territorio, volviéndose en un trámite burocrático que toma días en resolver. Del mismo modo, en la investigación de Vanegas y Restrepo (2016) se explica como el tipo de cambio es un factor que afecta innumerables veces las finanzas de la empresa, muchas veces acarreados por crisis políticas y económicas mundiales o locales que generan incertidumbre en el mercado extranjero y a su par en el mercado local, entorpeciendo el desarrollo financiero de las empresas.

Asimismo, con relación a las áreas involucradas en el proceso de exportación; la investigación que realizó Kapralova (2017) analiza que las empresas exportadoras de Republica Checa, indica que los planteamientos estratégicos o el enfoque que tome la gerencia conlleva a un rol decisivo para establecer el éxito de una empresa de una sobre la actividad exportadora. Asu vez, la investigación hecha por Artega & Fernandez (2010) explica que en base a las pequeñas y medianas empresas exportadoras que juegan un rol decisivo, es importante el efecto que surge de las habilidades gerenciales referidos a la ambición y enfoque que se les otorga a los colaboradores de la empresa.

Para concluir, Perú como potencia en el mundo no deja de sufrir diferentes crisis mundiales, donde muchas empresas serán afectadas a través de su desarrollo económico, limitando su comercialización, sin embargo, cabe señalar que los autores optaron por una idea en común, que es la importancia de saber identificar los problemas de exportación y saber cómo aumentar la competitividad brindando un valor agregado para llegar a ser competitivos en el mercado.

CONCLUSIONES

La presente revisión sistemática muestra estudios e investigaciones sobre las barreras de internacionalización y la exportación, que fueron publicadas en artículos regionales, nacionales y mundiales, entre los años 2010 – 2019, siendo un total de 16 estudios seleccionados que cumplen con los criterios de inclusión y exclusión para el desarrollo de dicha revisión, utilizando procedimientos como observaciones, investigaciones, entre otras.

No obstante, los resultados obtenidos de las investigaciones fueron obtenidas de libros, tesis, revistas, artículos y virtuales como Redalyc, Scielo, Google académico, entre otros más, ayudándonos a obtener resultados concretos en el proceso de este informe de investigación científica.

Asimismo, en el proceso de la revisión de la literatura, se encontraron estudios de análisis como los de Tinashe (2013), Acedo & Casillas (2011), Pisani (2011) que sirvieron de base para exponer sus comentarios y desarrollar algunos cuadros en los resultados.

Finalmente, los estudios e información comprueban la existencia de barreras que originan la complejidad en el proceso de exportación, las más destacadas son las barreras de conocimiento e información, así como también barreras arancelarias, además existen otras que guardan relación y predominan significativamente como las de recursos, cultura y adaptación al mercado. De esta manera se concluye que el impacto generado por las barreras en la exportación del producto es alto.

REFERENCIAS

- Acedo, F. J., & Casillas, J. C. (2011). Current paradigms in the international management field: An author co-citation analysis. *International Business Review*, 127-133.
<https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2005.05.003>
- Adex. (2019, mayo 7). Exportaciones de maíz morado en los últimos 5 años.
<https://www.agrodataperu.com/>
- Agrodata Perú. (2017, marzo 23). Valor exportado de maíz morado en el año 2017.
- Arteaga-Ortiz, J., & Fernández-Ortiz, R. (2010). Why Don't We Use the Same Export Barrier Measurement Scale? An Empirical Analysis in Small and Medium-Sized Enterprises. *Journal of Small Business Management*, 120-131.
<https://doi.org/10.1111/j.1540-627x.2010.00300.x>
- Beltrán G, Óscar A. (2015). Revisiones sistemáticas de la literatura. *Revista Colombiana de Gastroenterología*, 20(1), 63-64. Recuperado 29 de abril de 2020, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S012099572005000100009&lng=en&tlng=es.
- Escandón, D., Ayala, A., & Caicedo, M. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *Revista EAN*, 75, 38-55.
- Gashti, Rad, Fard, & et. al. (2013). *Study of factors affecting the export and its legal barriers*. Recuperado de <http://www.irjabs.com/en/>

- Helmut, H. (2019). Barreras Arancelarias: Características, Tipos y Ejemplos. Recuperado de <https://www.lifeder.com/barreras-arancelarias/>
- Kahiya, E. T. (2018). Cinco décadas de investigación sobre las barreras a la exportación: Revisión y direcciones futuras. *Revista de investigación empresarial*, 71-92. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.04.008>
- Kapralova, B. (2017). Export Barriers in Latin America according to Czech Companies. *Hradec Králové*. <http://hdl.handle.net/10195/69593>
- Leonidou, 2010, p.10. Empirical research on Export barriers: review, assessment, and synthesis. *Journal of International Marketing*, 20-43.
- Leonidou, L. C. (2010). An Analysis of the Barriers Hindering Small Business Export Development. *Journal of Small Business Management*, 279-290. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2004.00112.x>
- Lizarzaburu, E., & Berggrun, L. (2013). Gestión del riesgo cambiario: aplicación a una empresa exportadora peruana. *Estudios Gerenciales*, 87-94. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S012359232013000300013&lng=en&tlng=es.
- Martinez, Z., & Toyne, B. (2011). What is international management, and what is its domain? *Journal of International Management*, 11-21. [https://doi.org/10.1016/S1075-4253\(00\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S1075-4253(00)00018-1)

- Milanzi, M. (2012). El impacto de las barreras en el comportamiento exportador de las empresas de un país en desarrollo. *Revista Internacional de Negocios y Gestión*, 35-38. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v7n3p10>
- Mokhethi, C. & Vogel J. (2015). Export constraints facing Lesotho-based manufacturing enterprises. *Acta Commercii*, 1-8. <https://dx.doi.org/10.4102/ac.v15i1.284>
- Morgan, R. E., & Katsikeas, C. S. (2010). Obstáculos a la iniciación y expansión de las exportaciones. *Revista Internacional de Ciencias de la Gestión*, 25(6), 677-693.
- Pisani, N. (2011). International management research: Investigating its recent diffusion in top management journal. *Journal of Management*. <https://doi.org/10.1177/0149206308321552>
- Rabino, S. (2012). Un examen de los obstáculos a la exportación encontrados por las pequeñas empresas manufactureras. *Revisión de Gestion Internacional*, 64-71.
- Tinashe, E. (2013). Export Barriers and Path to Internationalization: A Comparison of Conventional Enterprises and International New Ventures. *Journal of International Entrepreneurship*. <https://doi.org/10.1007/s10843-013-0102-4>
- Vanegas, J. and Restrepo, J. (2016). Factores que afectan el posicionamiento de productos en el exterior: el caso del sector floricultor antioqueño. *Tecnológico de Antioquia*.

ANEXOS

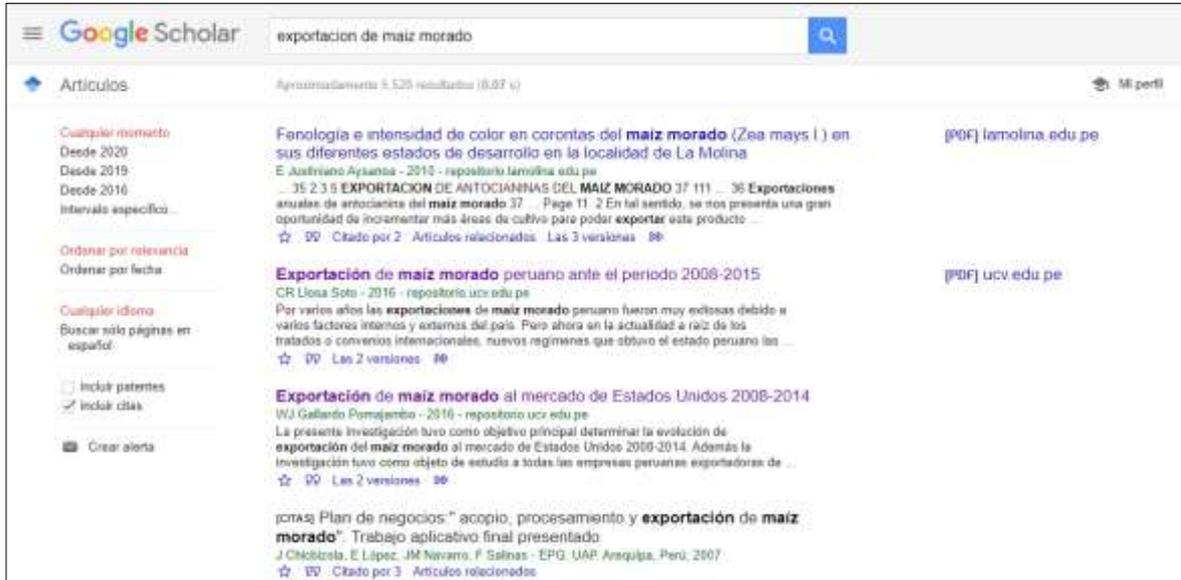
Anexo 01: Portal de la base de datos de artículos científicos Scielo



Anexo 02: Portal de la base de datos de artículos científicos Redalyc



Anexo 03: Plataforma de búsqueda de estudios Google Académico



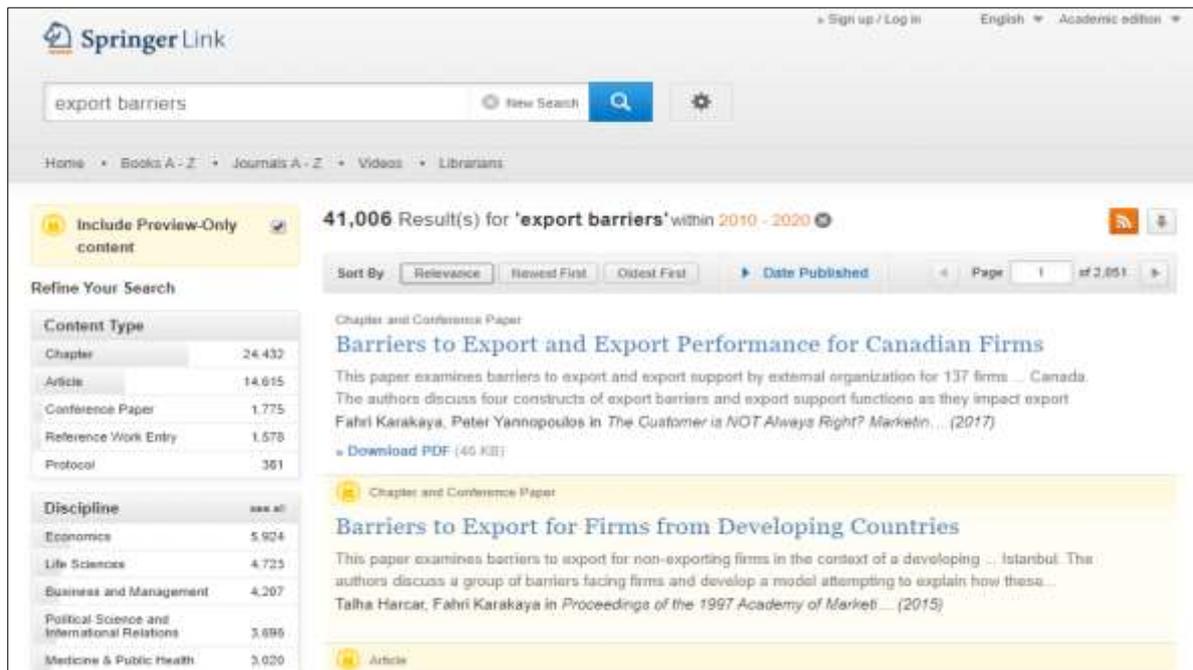
Google Scholar search results for "exportacion de maiz morado". The search bar shows the query and a magnifying glass icon. Below the search bar, it indicates "Artículos" and "Aproximadamente 9.520 resultados (8,67 s)".

On the left side, there are filters for "Cualquier momento" (Desde 2020, Desde 2019, Desde 2016, Intervalo específico...), "Ordenar por relevancia" (Ordenar por fecha), "Cualquier idioma" (Buscar sólo páginas en español), and checkboxes for "Incluir patentes" and "Incluir citas". There is also a "Crear alerta" button.

The search results list several articles:

- Fenología e intensidad de color en corontas del maiz morado (Zea mays L.) en sus diferentes estados de desarrollo en la localidad de La Molina** (PDF) lamolina.edu.pe. E. Asafrazo Ayarza - 2016 - repositorio.lamolina.edu.pe. 35 2 3 5 EXPORTACION DE ANTOCIANINAS DEL MAIZ MORADO 37 111 ... 36 Exportaciones anuales de antocianina del maiz morado 37 ... Page 11 2 En tal sentido, se nos presenta una gran oportunidad de incrementar más áreas de cultivo para poder exportar este producto ... Citado por 2 Artículos relacionados Las 3 versiones 88
- Exportación de maiz morado peruano ante el periodo 2008-2015** (PDF) ucv.edu.pe. CR Urosa Soto - 2016 - repositorio.ucv.edu.pe. Por varios años las exportaciones de maiz morado peruano fueron muy exitosas debido a varios factores internos y externos del país. Pero ahora en la actualidad a raíz de los tratados o convenios internacionales, nuevos regímenes que obtuvo el estado peruano las ... Las 2 versiones 88
- Exportación de maiz morado al mercado de Estados Unidos 2008-2014** WJ Gallardo Pomajambo - 2016 - repositorio.ucv.edu.pe. La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar la evolución de exportación del maiz morado al mercado de Estados Unidos 2008-2014. Además la investigación tuvo como objeto de estudio a todas las empresas peruanas exportadoras de ... Las 2 versiones 88
- Plan de negocios: "acopio, procesamiento y exportación de maiz morado". Trabajo aplicativo final presentado** J Chilibista, E López, JM Navarro, F Salinas - EPG. UAP. Arequipa, Perú, 2007. Citado por 3 Artículos relacionados

Anexo 04: Otra Plataforma de búsqueda de artículos SpringerLink



Springer Link search results for "export barriers". The search bar shows the query and a magnifying glass icon. Below the search bar, it indicates "41,006 Result(s) for 'export barriers' within 2010 - 2020".

On the left side, there are filters for "Include Preview-Only content" and "Refine Your Search". The "Content Type" filter shows: Chapter (24,432), Article (14,615), Conference Paper (1,775), Reference Work Entry (1,578), Protocol (361). The "Discipline" filter shows: Economics (5,924), Life Sciences (4,723), Business and Management (4,207), Political Science and International Relations (3,896), Medicine & Public Health (3,020).

The search results list several articles:

- Barriers to Export and Export Performance for Canadian Firms** (Chapter and Conference Paper). This paper examines barriers to export and export support by external organization for 137 firms ... Canada. The authors discuss four constructs of export barriers and export support functions as they impact export. Fahri Karakaya, Peter Yannopoulos in *The Customer is NOT Always Right? Market...* (2017). Download PDF (46 KB).
- Barriers to Export for Firms from Developing Countries** (Chapter and Conference Paper). This paper examines barriers to export for non-exporting firms in the context of a developing ... Istanbul. The authors discuss a group of barriers facing firms and develop a model attempting to explain how these ... Talha Harcar, Fahri Karakaya in *Proceedings of the 1997 Academy of Market...* (2015).