

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA



Obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE
ECONOMISTA**

AUTOR

Mayra Lizeth Quevedo Balladares

ASESOR

Willy Rolando Anaya Morales

<https://orcid.org/0000-0003-4474-2674>

Chiclayo, 2024

Obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021

PRESENTADA POR

Mayra Lizeth Quevedo Balladares

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

ECONOMISTA

APROBADA POR

Nelly Cecilia Rojas Gonzales

PRESIDENTE

Joel Vladimir Díaz Plaza

SECRETARIO

Willy Rolando Anaya Morales

VOCAL

Dedicatoria

En primer lugar, a Dios ya que sin él nada hubiera sido posible.

A mis queridos padres, hermanos y sobrinos, quienes estuvieron conmigo y me apoyaron incondicionalmente en mi camino para lograr esta meta personal.

A mis abuelitos que me obsequiaron ese calor y amor familiar, por los consejos que fueron aliento para seguir adelante.

Agradecimientos

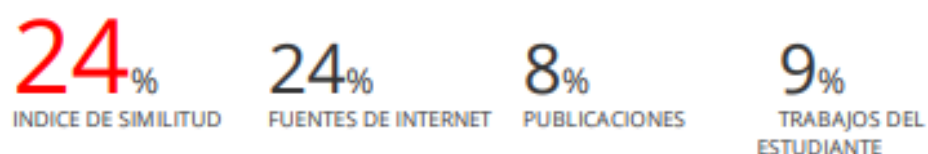
A Dios por guiarme y cuidarme en todo mi camino.

A mis padres, familiares y amigos quienes me alentaron y apoyaron desde el inicio de esta carrera universitaria.

A la Universidad Santo Toribio de Mogrovejo, mis profesores y mi asesor que me hicieron crecer profesionalmente y como persona, los cuales hicieron posible el logro del presente estudio.

Informe de Tesis-Mayra Quevedo

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.up.edu.pe Fuente de Internet	3%
2	repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet	3%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
4	repositorio.usil.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	repositorio.upagu.edu.pe Fuente de Internet	1%
6	tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet	1%
7	ebin.pub Fuente de Internet	1%
8	cybertesis.unmsm.edu.pe Fuente de Internet	1%
9	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%

Índice

Resumen	10
Abstract	11
I. Introducción	12
II. Revisión de literatura	15
2.1. Antecedentes	15
2.2. Bases teóricas	20
2.2.1. Exportación.	20
2.2.2. Estrategias de exportación.	22
2.2.3. Importancia de las exportaciones.	22
2.2.4. Barreras a la exportación.	23
2.2.5. Clasificación de las barreras a la exportación.	23
2.2.6. Exportaciones de langostinos.	28
2.3. Definición de Términos básicos.	33
2.4. Hipótesis.	34
III. Materiales y métodos	35
3.1. Tipo y nivel de investigación	35
3.2. Diseño de investigación	35
3.3. Población, muestra y muestreo	35
3.4. Criterios de selección	36
3.5. Operacionalización de variables	38
3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	39
3.7. Procedimientos	40
3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos	41
3.9. Matriz de consistencia	42
3.10. Consideraciones éticas	42
IV. Resultados	43
4.1. Perfil de las empresas	43
4.2. Principales obstáculos de conocimiento	46
4.3. Principales obstáculos de recursos	50
4.4. Principales obstáculos de procedimiento	54
4.5. Principales obstáculos exógenos	60
4.6. Principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021	62
V. Discusión	66
VI. Conclusiones	73
VII. Recomendaciones	75
VIII. Referencias Bibliográficas	77
IX. Anexos	80
Anexo 01. Guía de entrevista a un experto	80
Anexo 02. Cuestionario	83
Anexo 04. Constancia de validación de cuestionario Experto N° 01	87
Anexo 05. Constancia de validación de cuestionario Experto N° 02	88

Anexo 06. Constancia de validación de cuestionario Experto N° 03 _____	89
Anexo 07. Análisis Factorial de los obstáculos a la exportación de langostinos _____	90
Anexo 08. Gráfico de barras de perfil de las empresas _____	95
Anexo 09. Gráfico de barras de principales obstáculos de conocimiento _____	98

Lista de Tablas

Tabla 1. Lista de especies de langostinos	31
Tabla 2. Lista de empresas exportadoras 2021	36
Tabla 3. Partidas Arancelarias de Langostinos	36
Tabla 4. Relación de empresas encuestadas para recoger información	43
Tabla 5. Distribución numérica porcentual de años de antigüedad de la empresa.....	44
Tabla 6. Distribución numérica porcentual de años de operación de la empresa	44
Tabla 7. Distribución numérica porcentual de tipo de financiamiento de la empresa	45
Tabla 8. Distribución numérica porcentual de profesión del entrevistado.....	45
Tabla 9. Distribución numérica porcentual de ¿Cuenta con estudios postgrado?.....	46
Tabla 10. Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación	46
Tabla 11. Falta de personal dedicado al planeamiento exportador	47
Tabla 12. Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora	47
Tabla 13. Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar	48
Tabla 14. Falta general de conocimiento de cómo exportar.....	48
Tabla 15. Falta de información sobre oportunidades para el producto langostinos en el extranjero.....	49
Tabla 16. Principales obstáculos de conocimiento.....	49
Tabla 17. Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales.....	50
Tabla 18. Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recuero de una inversión	51
Tabla 19. Insuficiente capacidad de producción de langostinos de la empresa	51
Tabla 20. Falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional.....	52
Tabla 21. Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera.....	52
Tabla 22. Falta de personal capacitado en el mercado de producción y exportación de langostino	53
Tabla 23. Falta de programas de apoyo estatal	53
Tabla 24. Principales obstáculos de recursos	54
Tabla 25. Altos costes de transporte.....	54
Tabla 26. Altos costos para mantener la calidad de exportación	55
Tabla 27. Altos costos de equipos de conservación del producto	55
Tabla 28. Diferencias en la utilización del producto en los mercados internacionales.....	56
Tabla 29. Idioma	56
Tabla 30. Diferencia cultural.....	57
Tabla 31. Barreras arancelarias a las exportaciones.....	57
Tabla 32. Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos	57
Tabla 33. El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero.....	58
Tabla 34. Dificultades logísticas	58
Tabla 35. Principales barreras de procedimiento	59
Tabla 36. Fuerte competencia internacional.....	60
Tabla 37. Riesgo en la variación del tipo de cambio.....	60
Tabla 38. Alto valor de la moneda peruana (Nuevo Sol).....	61

Tabla 39. Riesgo de pérdida de participación en el mercado local por la venta en el exterior	61
Tabla 40. La inestabilidad política en el país de destino.....	61
Tabla 41. Principales obstáculos exógenos	62
Tabla 42. Principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021	63

Lista de Figuras

Figura 1. Croquis de Antecedentes	20
Figura 2. Barreras de exportación	24
Figura 3. Principales zonas de producción acuícola en el Perú	30
Figura 4. Croquis teórico.....	32
Figura 5. Principales obstáculos a las exportaciones de langostinos por dimensiones	65

Resumen

En el presente trabajo de investigación se planteó como principal objetivo determinar los obstáculos a las exportaciones de langostinos en el Perú en el año 2021. Por otro lado, tuvo como finalidad conocer las barreras de exportación que enfrentaron las empresas langostineras a raíz de la crisis sanitaria generada por el coronavirus. El estudio tuvo un enfoque mixto, ya que se hizo un análisis estadístico para obtener la percepción de las empresas exportadoras de langostinos con respecto a las barreras de exportación. Asimismo, es de tipo aplicada por lo que se basa en la teoría existente para revolver determinados problemas; y de nivel descriptivo, ya que se analizaron los fenómenos observados durante el proceso de investigación. De la misma forma, el diseño de la investigación fue no experimental y transversal, debido a que se manipularon las variables para así poder describir y analizarlo en un contexto dado. La población de estudio abarcó a las empresas encargadas de la exportación de langostinos en el país. Finalmente, se concluyó que los principales obstáculos son la competencia internacional, la inestabilidad política en el país, la falta de programas de apoyo estatal, la volatilidad cambiaria de la moneda estadounidense que crean mayores costos y dificultan el comercio de langostinos en el exterior.

Palabras clave: Exportación, obstáculos de exportación, langostinos, comercio internacional.

Códigos JEL: Q22, F14, F23, M16

Abstract

The main objective of this research was to determine the obstacles to shrimp exports in Peru in the year 2021. On the other hand, its purpose was to determine the export barriers faced by shrimp companies as a result of the sanitary crisis generated by the coronavirus. The study had a mixed approach, since a statistical analysis was carried out to obtain the perception of shrimp exporting companies with respect to export barriers. It is also applied in that it is based on existing theory to solve certain problems; and descriptive, since the phenomena observed during the research process were analyzed. Likewise, the research design was non-experimental and cross-sectional, since the variables were manipulated in order to describe and analyze it in a given context. The study population included the companies in charge of shrimp exports in the country. Finally, it was concluded that the main obstacles are international competition, political instability in the country, the lack of government support programs, and the exchange rate volatility of the U.S. currency, which create higher costs and make it difficult to trade shrimp abroad.

Keywords: Export, export barriers, shrimp, international trade.

JEL - Codes: Q22, F14, F23, M16

I. Introducción

Las exportaciones a nivel mundial son de vital importancia puesto que tienen un gran impacto y un gran aporte para las distintas economías de los países, donde algunos productos que se exportan se encuentran los langostinos provenientes de la acuicultura. Los langostinos o también llamados camarones que se caracterizan por tener patas formadas por segmentos articulados, como también su cuerpo está protegido por una cubierta gruesa de quitina, y tienen dos pares de antenas, branquias y un gran potencial reproductivo, porque puede desovar hasta 250,000 huevecillos (Rueda, 2003; mencionado en Ríos, 2019); asimismo esta especie tiene un uso culinario muy amplio a nivel internacional, de manera que al existir demanda insatisfecha en algunos países, se fomenta el intercambio internacional de este producto. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación (FAO) reportó que la producción acuícola mundial logró 114,5 millones de toneladas de peso en 2019, con un valor de venta en 263,600 millones de dólares alcanzado así un récord histórico, entre ellos los productos acuícolas como moluscos, crustáceos, entre otros. Sin embargo, la pandemia ocasionada por el virus del COVID-19 ha impactado en la mayoría de países del mundo en el sector de la producción y distribución de alimentos, afectando también a la acuicultura, por lo que la producción y las exportaciones de estos productos hidrobiológicos decayeron. A partir de ello es que el mercado mundial de langostinos en 2020 conllevó 18.3 mil millones, alrededor de 7% menor respecto al 2019, en donde Estados Unidos fue el principal comprador mundial, con una participación de 26.8%, y Ecuador fue el principal proveedor mundial con el 20.6% del valor. Mientras que en América Latina y el Caribe las exportaciones de camarones y crustáceos en donde están incluidos los langostinos, tiene una participación del 0.7% en el total de bienes, en 2020, lo cual tuvo una variación del 10,2%.

Perú es uno de los pocos países que cuenta con un arancel cero, lo que facilita las exportaciones de diversos productos, y presentar una ventaja competitiva respecto a otros países, además que cuenta con un clima que beneficia la crianza y cultivo de la especie de langostinos o camarones, por lo que tiene una gran oportunidad para continuar incrementando sus exportaciones. Con respecto a los países latinoamericanos, Perú se posiciona en el cuarto puesto como exportador y n° 15 como productor, de tal forma que se encuentra en una buena posición de este mercado de langostinos. Cabe resaltar que el langostino fue una de las especies acuícolas más exportadas, con una participación del 45.4%, seguido de las conchas de abanicos, la trucha, tilapia y paiche que son exportados a distintos países. De acuerdo con

la Asociación de Exportadores (ADEX), las exportaciones de langostinos sumaron 36 millones 150 mil dólares entre enero y marzo del 2021, obteniendo un crecimiento de 20.4% con respecto al año anterior, lo cual fue más de 30 millones de dólares, pero aún no alcanza los mismos niveles que antes de la pandemia, pues comparándolo con el primer trimestre del 2019, las cuales sumaron 40 millones 230 mil dólares, sigue siendo menor. El langostino fue la especie acuícola más exportada, con una participación del 45.4%, siendo las principales regiones productoras Tumbes y Piura. Entonces, Comex Perú afirmó la importancia de impulsar la acuicultura en el Perú, y lograr posicionarnos en la oferta mundial de este sector, teniendo en cuenta que los langostinos han representado una mayor proporción de exportaciones de especies del sector acuicultura. Entonces, aunque se pueda notar que las exportaciones hayan aumentado respecto al año 2020, aún existen algunos obstáculos que no permiten que logre los mismos niveles de exportación, siendo así que aún no se logre la recuperación total de la economía peruana.

La región de Tumbes es considerada como el primer productor y exportador de langostinos del país, en donde los destinos de las exportaciones principalmente son Estados Unidos, la Unión Europea, Corea del Sur y China, de forma que en Febrero del año 2020 se registró un total de exportaciones que representaron US\$ 12,1 millones, sin embargo con respecto al año 2021, durante el mismo periodo, se registró una disminución del 11%, obteniendo así US\$10,7 millones, en el producto de langostinos, por lo que se detecta un fuerte impacto debido a la pandemia, y una lenta recuperación. La región de Piura también se encarga de las exportaciones de langostinos, pero en menor cantidad que Tumbes, además que este producto se exporta vía marítima, donde el punto de salida es el puerto de Paita, de la misma forma Piura produjo 1.399 toneladas métricas en el primer trimestre del 2021, a diferencia de Tumbes que registró un total de 5.055 toneladas métricas. Al realizar la entrevista a un experto, este afirmó que el principal obstáculo que ha existido en el año 2021 ha sido la incertidumbre que ha ocasionado que los clientes consuman en menor cantidad los langostinos, a partir de ello es que requiere conocer cuáles son estos obstáculos.

Tomando en consideración la situación problemática plantea lo siguiente: ¿Cuáles son los principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021?, siendo así que el objeto de estudio del presente proyecto está enfocado en estudiar las exportaciones de langostinos, para determinar y analizar los obstáculos que no permiten la pronta recuperación de este mercado durante el 2021. Por lo tanto, el objetivo general es determinar los principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en el Perú, 2021. A partir de ello es que los

objetivos específicos son (1) Identificar los principales obstáculos de conocimiento a la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021; (2) Precisar los principales obstáculos de recursos a la actividad de exportación de langostinos en Perú, 2021; (3) Determinar los principales obstáculos de procedimiento en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021; y (4) Identificar los principales obstáculos exógenos en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021.

La presente investigación tiene como finalidad dar conocimiento sobre los obstáculos que se han presentado en la exportación de langostinos durante el 2021, debido a la crisis económica que existió en el mundo por la pandemia, y los nuevos problemas que ha traído consigo. Además, aporta al conocimiento existente sobre los obstáculos de las exportaciones, por lo que esta investigación analizará y comparará las barreras que limitan el desempeño de las exportaciones, en este caso de langostinos, para identificar si la percepción por parte de las empresas sobre los obstáculos es similar a otras investigaciones hechas anteriormente.

Asimismo, esta investigación es de vital importancia tanto para las empresas exportadoras como para la economía peruana, ya que logrará que las primeras se informen acerca de los principales problemas u obstáculos que están teniendo las exportaciones, con lo cual ayudará a que se planteen estrategias y se logren evitar para ocasiones futuras. Es decir, esta investigación analizará un problema principal en la economía peruana, específicamente en el sector de exportación de langostinos, puesto que es una fuente de ingresos en el país, lo que conlleva a un seguimiento acerca de la percepción que tienen los empresarios acerca de los obstáculos en las exportaciones, puesto que en los últimos años ocurrió la pandemia por la covid-19, en donde las empresas se enfrentaron con nuevos problemas que no le permiten recuperar los niveles de exportación que tenían previamente, de esta forma contribuirá a la prevención de otras situaciones similares y así realizar estrategias conforme a sus debilidades.

Por otro lado, para identificar los obstáculos a las exportaciones de langostinos se aplicará una encuesta la cual ya ha sido verificada anteriormente para empresas exportadoras, y se recolectarán datos aplicados al sector acuícola de langostinos, además de entrevistar a personas que están dedicadas en la actividad de exportación del producto en cuestión. Así, la investigación servirá de base para realizar investigaciones similares, fomentando así el estudio de los obstáculos que ha estado afrontando las exportaciones de productos.

II. Revisión de literatura

2.1. Antecedentes

Jordan & Guime (2017) realizaron su investigación en el cual se enfocaban en establecer las barreras a las exportaciones de productos característicos de Ecuador, para lograr analizar su vínculo con el sistema económico globalizado que permite identificar los causales que frecuenta Ecuador. De esta forma, los investigadores aplicaron el método hipotético deductivo, para ello detallaron la observación y causales del fenómeno, conociendo los efectos que tienen y su relación con el sistema económico globalizado, también aplicaron una encuesta a los exportadores de banano en Guayaquil, escogiendo como muestra 384 personas que trabajan en el sector; por otro lado, fue de nivel descriptivo y cuantitativo para asociar las variables y probar o contradecir la hipótesis. Los resultados de la tesis denotaron que las principales barreras que tienen estos productos son la falta de competitividad, además de la ausencia de la creación de artículos que tengan valor agregado, la desinformación de culturas, como también su unidad monetaria y obstáculos para poder recurrir a nuevos puestos en el mercado internacional. Con respecto a la incidencia del sistema económico globalizado que afectan a los productos, resultó que los convenios que antes no tenía le perjudicaban, por lo que se exportaba solo banano y cacao; sin embargo, en la actualidad ya tiene un buen nivel de apertura comercial que posibilidad las negociaciones con otras naciones.

Guali & Guato (2019) en su trabajo tuvieron por objetivo examinar aspectos que intervinieron para que existieran barreras fitosanitarias en el mercado de México hacia el camarón ecuatoriano. Este trabajo utilizó un enfoque cualitativo ya que está basado en datos teóricos de otras investigaciones y la recopilación de conocimiento de personas y así verificar la realidad de la situación. Se obtuvo que el sector camaronero ecuatoriano no se afectó por otra enfermedad exótica, por lo que si hubiera existido algunas de las enfermedades habría sido prohibidas las exportaciones y no serían uno de los tres exportadores a nivel mundial, de esta forma es una gran fuente económica, superando dos años consecutivos al banano, entonces no se puede permitir dejar descuidarse y no tener prevención sobre cualquier anomalía, implementado un plan acuícola con unos exigentes requisitos, por ello es que los empresarios decidieron implementar una nueva certificación SSP para tener una alta calidad y ganar competitividad. Por otro lado, se puede decir que México puede darle largas al asunto, pero no puede mantener las barreras fitosanitarias indefinidamente, porque afectaría la

producción, y es de vital importancia la apertura de exportaciones del camarón hacia México y disminuir el desequilibrio que hay en la balanza comercial.

Barajas (2017) realizó una investigación con la finalidad de delimitar qué obstáculos son los que enfrenta los exportadores de Colombia, es por ello que recurre a realizar una matriz analítica que le permitió observar la intervención de las medidas no arancelarias en el comercio, de acuerdo con datos observados en el caso de Chile como consecuencia de la Ronda de Uruguay. A partir de ello es que se obtuvo una manera para darse cuenta cómo es que Chile sigue siendo un país desarrollo y a la vez obteniendo relevancia importante en el comercio exterior, de esta forma se analizó qué tropiezos existieron para los exportadores colombianos. Entonces, los obstáculos que hacen frente los exportadores de Colombia, son principalmente por las medidas tomadas por la protección al mercado chileno, como también los retrasos en el transcurso de la certificación, además que los países al implementar una conjunto de barreras no arancelarias alteran el desenvolvimiento del comercio exterior, como los OTC, por lo que debe haber un seguimiento de tales disposiciones, cabe resaltar que Chile tiene un importante número de acuerdos que ayudan al desarrollo para su integración económica, aun así está obligado a recurrir a aportes arancelarios para los productos agrícolas.

Arteaga, Fernández, & Clavel (2014) realizaron un artículo, en el cual establecieron por objetivo principal comparar si la importancia que se le daba a las barreras de exportación es diferente de acuerdo al destino del envío de mercancías. A partir de ello es que escogieron una población determinada de pequeñas y medianas empresas, analizado así una muestra de 463, para lo cual utilizó un cuestionario postal, que fue enviado a las empresas en estudio. Asimismo, se realizó el método factorial, enfocado en realizar un análisis de componentes principales con rotación Varimax, para así obtener las barreras que fueron identificadas por los autores. Entonces, a partir de la hipótesis planteada sobre la percepción de las barreras a la exportación depende del mercado de destino encontraron que en las empresas españolas, las principales barreras son las barreras de conocimiento y las barreras de adaptación al mercado, mientras que para los países de la Unión Europea, las barreras arancelarias resaltaron que para las empresas de Latinoamérica, además que la barrera de costos de transporte y embarque es menos percibida por las empresas de Latinoamérica.

Revindo (2017) en su artículo planteó los siguientes objetivos: (1) Identificar los tipos y la gravedad de las barreras a la exportación que enfrentan las PYME indonesias en diversas

industrias y etapas de exportación; y (2) Formular medidas de política apropiadas para eliminar las barreras a la exportación encontradas por las PYMES de Indonesia. Para ello se recopilaron datos de 271 pymes exportadoras y 226 pymes no exportadoras en 7 provincias de las regiones de Jawa, Madura y Bali. Los resultados mostraron que las PYME no exportadoras tienen actitudes más negativas hacia la mayoría de los tipos de barreras a la exportación que las PYME exportadoras, además dentro de este grupo las que no tienen intenciones tienen actitudes más negativas que las aspirantes a exportadoras hacia la mayoría de los tipos de barreras a la exportación. Por otro lado, se indica que las barreras a la exportación percibidas pueden impedir que las PYME no exportadoras se conviertan en exportadoras e incluso impedir que algunas PYME no exportadoras intenten o inicien actividades de exportación, asimismo también el autor muestra que las PYMES en diferentes etapas de exportación encuentran diferentes tipos de principales barreras a la exportación, lo que indica que pueden necesitar diferentes tipos de asistencia.

Farfán (2018) en su tesis se encargó de examinar cómo las barreras de exportación generan un impacto en competitividad de las empresas peruanas exportadoras del rubro de la piscicultura, para lo cual utilizaron un método cualitativo y cuantitativo, con diseño no experimental, donde se realizaron entrevistas y aplicaron un cuestionario a 22 empresas seleccionadas de forma de aleatoria, todas ellas encargadas de la exportación y crianza de peces. Con respecto al principal resultado que obtuvo sobre el impacto, el cual fue positivo de forma que repercute sobre la competitividad de las empresas en cuestión, siendo los indicadores estudiados los estándares técnicos, normativas de seguridad, de prueba o certificación de productos y procesos o exigencias, de esta forma se obtuvo que lo que genera impacto fue principalmente la volatilidad del tipo de cambio, la ausencia de contactos en el mercado exterior y la deficiencia en la entrada de nuevos canales de distribución que sean convenientes para el mercado, por lo que los autores recalcaron la idea que el gobierno tenga una mayor contribución financiera para el desarrollo sostenible del sector y se logre mejores condiciones en el aspecto tanto de reproducción y cría, como de medio ambiente, sanidad, y nutrición de los peces de piscifactoría.

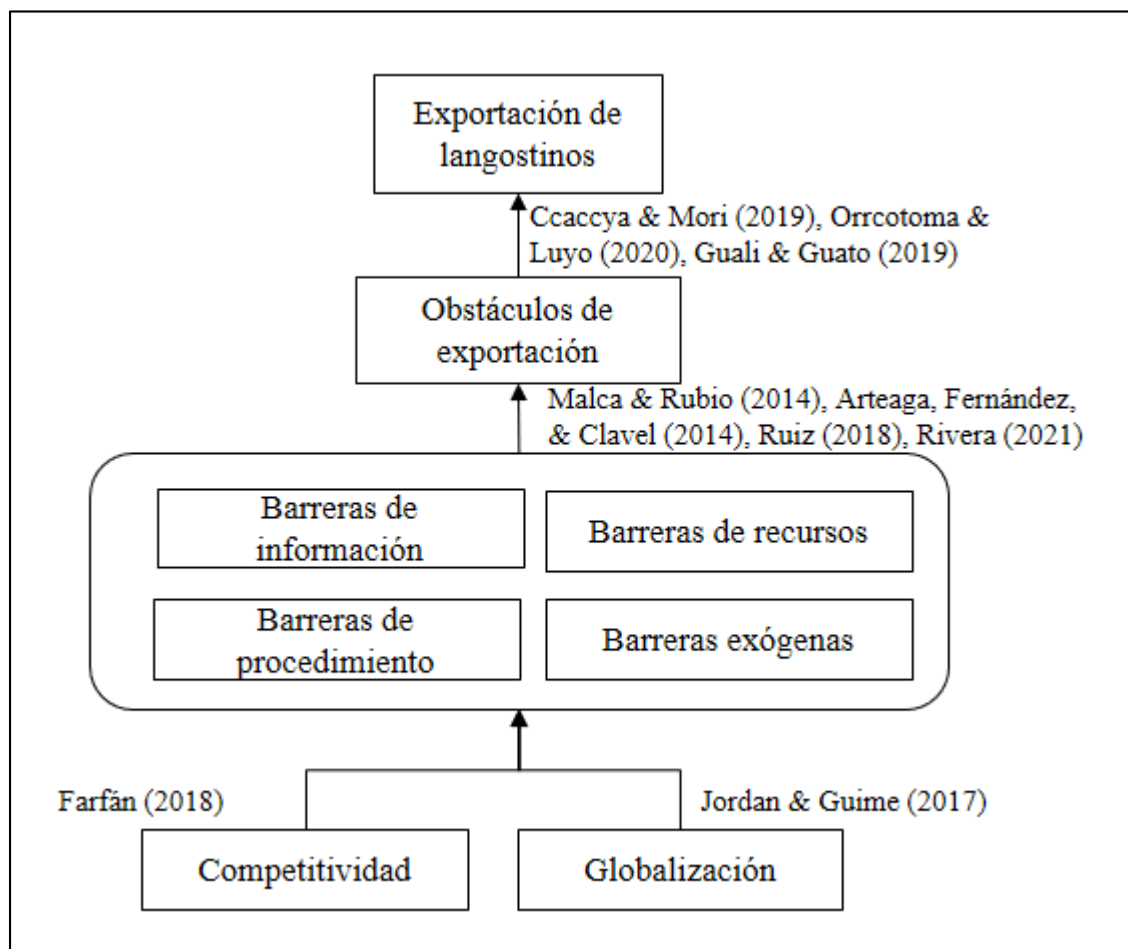
Orrcotoma & Luyo (2020) en su trabajo tuvieron por objetivo delimitar las variables que influyen en el nivel de exportaciones de colas de langostinos congelados, desde Tumbes hacia Estados Unidos, analizando la influencia del valor del precio FOB, de la desgravación arancelaria y las medidas sanitarias. Para ello se realizó una investigación con enfoque tanto cualitativo como cuantitativo, con un diseño no experimental-longitudinal, recolectando datos

en distintos momentos o periodos, además su muestra fue determinada por muestreo por conglomerado de dos fases, en primer lugar incluyeron todas las empresas exportadoras de colas de langostinos, y posteriormente solo las empresas peruanas exportadoras de colas de langostinos que se encuentren en la región de Tumbes, para lo cual también se utilizó fichas y cuestionarios para entrevistar a las empresas exportadoras del producto, y un posterior análisis de data relevante. Los autores obtuvieron que las variables como las medidas sanitarias, desgravación arancelaria y el precio logran influir en las exportaciones de cola de langostinos congelados en dicho destino, también se ven afectadas por muchas otras variables como aspectos geográficos, políticos, culturales, entre otros. Además, concluyeron que otro factor que obtiene influencia es el empoderamiento de los competidores, puesto que ha tomado más fuerza generando que se deba adoptar nuevas estrategias comerciales que le permitan al mercado peruano seguir vigente y se mantenga rentable.

Ccaccya & Mori (2019) se encargaron de reconocer y examinar los principales problemas que abarca la exportación de cola de langostino a Estados Unidos durante el 2013 hasta el 2018, de forma que se enfocaron en revisar si la falta de industrialización es considerada una problemática que implica consecuencias negativas en la producción de langostinos, analizaron el impacto de los distintos fenómenos climáticos e identificaron sus principales competidores internacionales, principales atributos y las principales enfermedades del langostino. En suma, esta investigación tuvo un diseño cualitativo longitudinal, y se utilizaron herramientas como el análisis de documentos, como también entrevistas a profundidad semi-estructuradas, además se eligió como muestra en la primera etapa, los principales importadores y exportadores de langostinos, ya sea de Perú y del extranjero, mientras que, en la segunda etapa, se obtuvo la muestra de manera discrecional, y entrevistaron a 14 profesionales que laboran en las principales empresas de exportación. Se obtuvo que la falta de industrialización sí es considerada una dificultad en la producción de langostinos, debido a que las principales empresas cuentan con sistemas de cultivos semi-extensivos o semi-intensivos y posee hectáreas con sistemas intensivos, los cuales permiten maximizar su rendimiento por metro cuadrado. Asimismo, existieron algunas deficiencias como equipos defectuosos, insuficientes almacenes frigoríficos, la falta de maquinarias sistematizadas, cambios en la demanda internacional, poca disponibilidad de contenedores, riesgos por mal manejo de planta, falta de mano de obra, poca planificación logística, entre otros.

Ruiz (2018) en su tesis se basó en obtener cómo es que perciben los empresarios del rubro fabricación de prendas de vestir de Cajamarca, acerca de las barreras que limitan que estos exporten, además que se encargó de determinar las acciones que le permita al sector de manufactura alcanzar mercados internacionales e incentive al desarrollo económico de la región. Para ello empleó el instrumento utilizado por Arteaga & Fernández (2010) y Okpara (2010), de forma que concluyó que las principales barreras fueron la barrera de recursos y de procedimiento, como sería el idioma, así como el costo de adaptación del producto en el mercado del extranjero, respectivamente.

Rivera (2021) en su tesis planteó establecer las barreras de exportación en las empresas exportadoras de productos deshidratados de la región Junín, para lo cual tomó productos como el aguaymanto, piña, mango, plátano y raíces deshidratadas, de forma que el trabajo tuvo un enfoque cualitativo y realizó un método conceptual inductivo, teniendo como población 6 empresas exportadoras, de las cuales se escogieron tres como muestra. A partir de ello es que se obtuvo que las categorías que simbolizan una barrera para las exportadoras de productos deshidratados son las de información, logísticas, económicas, financieras, y de marketing, siendo que las que no presentan una barrera son las culturales, legales y gubernamentales. Asimismo, se mencionó que estas barreras afectaron al compromiso exportador de los empresarios, en vista de que dos de las empresas optaron por suspender las exportaciones en 2020 por la ausencia de recursos y consecuencias económicas debido a la crisis sanitaria por el covid-19. Al mismo tiempo recalcan que debido a la pandemia se tomó mayor importancia la adaptación de las empresas al mundo digital y lograr subsistir, además que es conveniente crear estrategias para llegar a los mercados potenciales.

Figura 1.*Croquis de Antecedentes**Nota.* Elaboración propia

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Exportación.

La presente investigación tiene como objeto las exportaciones de langostinos, lo que conlleva a estudiar algunos aspectos teóricos sobre la exportación, puesto que se analizarán los obstáculos que percibieron las empresas exportadoras durante el periodo de recuperación económica del sector pesca, de forma que es vital comprender cómo es que funciona el comercio internacional y cuán importante es para la economía.

Hoy en día la globalización ha generado que se modifiquen y renueven los estilos de vida de las personas, además de lograr que exista una integración comercial, política, cultural, económica y social de los países, esto es, la fabricación de cierto producto de una nación, realizado para su distribución y comercialización hacia otros mercados. La globalización está

relacionada con el comercio y economía de los países, entonces, es por ello que existe el comercio internacional, lo cual significa un intercambio comercial existente entre dos o más países diferentes, o como el Instituto Europeo de Posgrado lo define como el total de las transacciones comerciales y financieras que conforman el comercio de bienes y servicios que ejecutados por país hacia otras naciones. Asimismo, existen diversas formas que permiten a un fabricante comercializar sus productos en el exterior, las cuales pueden presentar tanto ventajas como desventajas para el empresario, como por ejemplo la exportación directa que es más frecuente. Siendo así, el comercio internacional abarca el desempeño de intercambio de bienes y servicios, por lo que se puede decir que, si existe un crecimiento en el mercado internacional, beneficiaría a las exportaciones peruanas, de forma que es una oportunidad para que existan mayores empresas y consumidores alrededor del mundo que adquieran los productos de un país.

Gracias a la globalización han surgido beneficios comerciales los cuales son cada vez más frecuentes, lo cual nos permite realizar actividades de exportación que nos proporciona beneficios económicos. Krugman & Obstfeld (2006) afirma que los países forman parte del comercio internacional básicamente por dos razones, esto es porque que contribuyen a que obtengan ganancias, y además porque los países son diferentes, por lo que se plantea conseguir economías de escala en la producción. Es decir, el propósito del comercio internacional es que diferentes países interactúen entre sí, esto a través de la producción de distintos bienes que puedan ser exportados e importados.

De acuerdo con la Sunat (2009) la exportación es el régimen aduanero conlleva la venta de mercancías nacionales o nacionalizadas, partiendo del territorio aduanero para su consumo en el exterior, lo cual genera ganancias en el país, por lo que no está afecta a tributos. En concreto, la exportación es la venta de un producto en un territorio diferente al de origen, esto es que la producción se realiza a nivel nacional para luego ser distribuido a otros países con la finalidad que sea consumido, lo cual sirve para que las empresas se internacionalicen. La exportación implica lograr el desarrollo o desenvolverse en un nuevo mercado, que es diferente a país de origen, es por ello que es un proceso que necesita que exista cierta dedicación y compromiso, a la vez de conocimiento técnico y la identificación de factores clave de los mercados internacionales, para incrementar sus utilidades en nuevos mercados (Sulser & Pedroza, 2004). Además, el autor nos menciona que colocar un producto en nuevo mercado es un reto, por lo que es importante la planeación y la preparación

adecuada para lograrlo, puesto que muchas veces pueden existir errores que pongan en riesgo el proyecto de exportación, y de esta forma obtener beneficios.

2.2.2. Estrategias de exportación.

Peris-Ortiz (2013) nos habla de dos tipos de estrategias de exportación, estas son:

Exportación indirecta o pasiva: Se refiere a cuando la empresa exportadora vender y existen intermediarios de por medio, los cuales se encargan de realizar el aspecto logístico de las mercancías, comprendiendo desde la fábrica hasta la llegada al cliente, como también el trámite de aduanas, aspectos referentes a los medios de pagos, entre otros, mientras que el exportador se ocupa de la producción y la venta, así como lo realiza de forma interna en el país. Cabe resaltar que el intermediario debe estar ubicado en el país de origen, es decir de la empresa exportadora, además que debe contar con experiencia en temas de distribución, negociación, marketing, administración, etc; que le permita tener una gestión adecuada en la exportación.

Exportación directa o activa: A diferencia de la exportación indirecta, este tipo de exportación no cuenta con intermediarios independientes, de forma que la empresa contacta a compradores finales en los países del exterior, los que se deben responsabilizar de temas logísticos, financieros, y burocráticos que abarque la exportación de dicho producto al exterior. Entonces, para lograr ello, la empresa debe contar con personal capacitado en comercio exterior, y posea experiencia en los mercados, teniendo contactos, o que los logre ubicar de forma eficiente y rápida; es así que al logra tener un gran volumen de exportaciones, por lo que se crea un departamento de exportación en las empresas.

2.2.3. Importancia de las exportaciones.

Las exportaciones cobran importancia debido a la repercusión que generan en el crecimiento económico, el empleo y la productividad del país (Galindo & Ríos, 2015). En primer lugar, debemos saber que las exportaciones es uno de los componentes del Producto Bruto Interno (PBI), por lo que un aumento de las exportaciones, todo lo demás constante, generaría un incremento del PBI y consecuentemente un crecimiento económico. En segundo lugar, influyen de forma positiva en la productividad, pues beneficia en la recolocación de recursos hacia actividades más productivas, esto significa que cuando un país exporta aquellos bienes y servicios en los que posee una ventaja en la producción, las mayores ganancias por ventas en el extranjero de estos bienes y servicios atraen recursos productivos, por lo que

provoca una mayor productividad, lo cual atrae el crecimiento económico. En tercer lugar, el comercio exterior repercute de forma positiva en el empleo pues al reasignar su fuerza laboral a empresas más productivas, como también se logra que el país produzca en su frontera de posibilidades de producción.

2.2.4. Barreras a la exportación.

Conforme con la Real Academia de la Lengua Española, las barreras son básicamente obstáculos. Se define a las barreras de exportación como “cualquier obstáculo actitudinal, estructural, operativo o de otro tipo que impida o inhiba a las empresas de tomar la decisión de iniciar, desarrollar o mantener una actividad internacional” (Leonidou, 1995, p. 12, citado en Mendoza & Quispe, 2017). Es decir, que las barreras son calificadas como los obstáculos que dificultan a las empresas el desenvolvimiento del proceso de exportación a otros países que requieran del producto. Seguido a esto, Leonidou L. C., (1995) indicó que existen diversas barreras de exportación que las empresas tengan desventajas, tales como la fuerte competencia, el desconocimiento de ubicar mercados extranjeros y procedimientos adecuados para la exportación. Por lo tanto, las barreras a la exportación son problemas que desincentivan a las empresas a iniciar con un proyecto de exportación, o llegar a que esta actividad sea un fracaso en la empresa, por lo que se hace de vital importancia la eliminación o la minimización de estas barreras, para así obtener resultados positivos en el extranjero.

2.2.5. Clasificación de las barreras a la exportación.

Existen diversos estudios que las clasifican de distintas formas, por lo que aún no se llega a un consenso. Según (Malca & Rubio, 2014) estas barreras a la exportación se pueden clasificar de la siguiente forma:

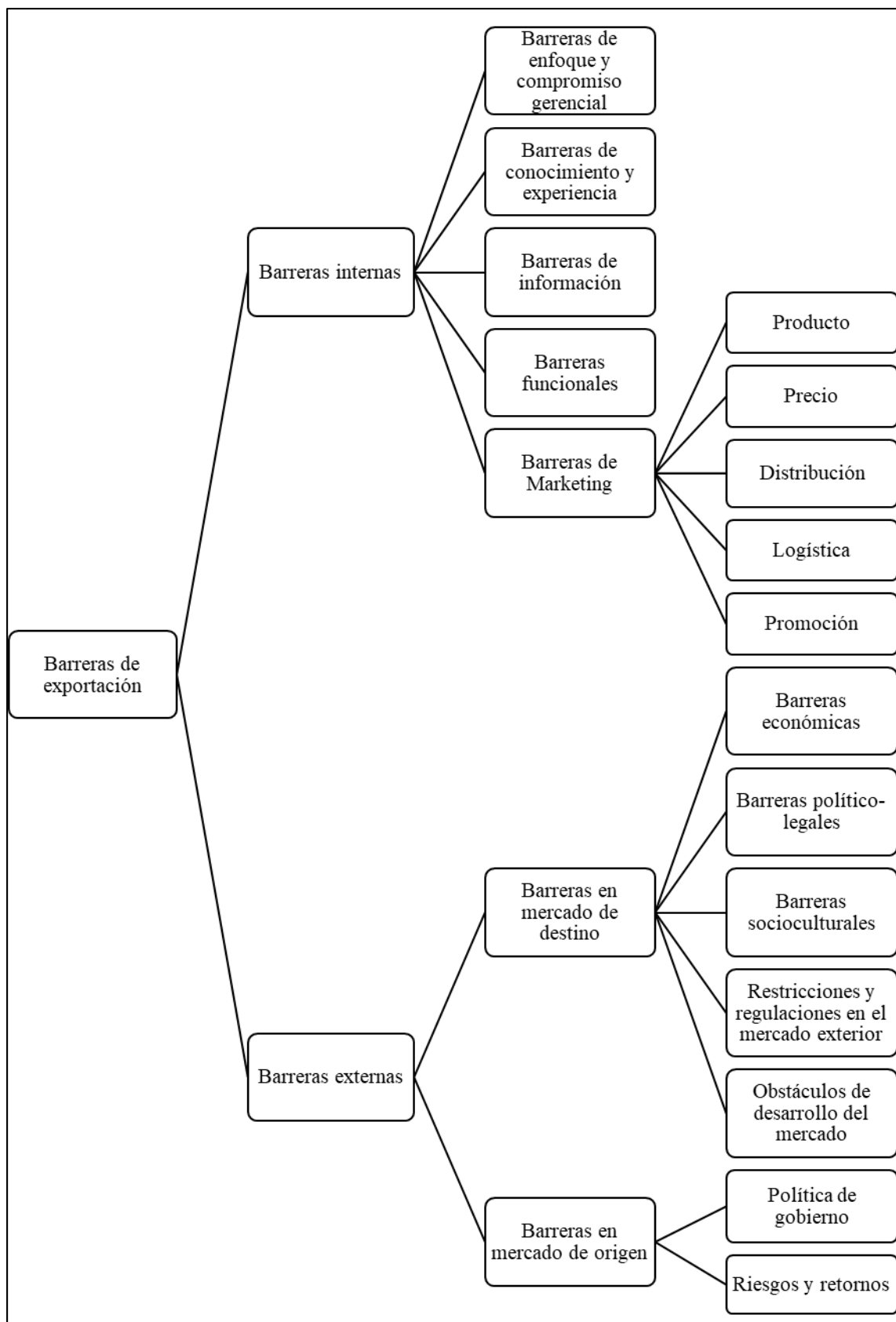
2.2.5.1. Barreras internas: Son aquellos obstáculos que suceden dentro de las empresas exportadoras y por lo general están dirigidas a los recursos de la empresa o las estrategias de exportación realizadas.

2.2.5.1.1. Barreras de enfoque y compromiso gerencial: Estas barreras están referidas a los problemas que existen por el compromiso de los directivos en la empresa exportadora, esto es el involucramiento de los individuos que le motiva a conseguir los objetivos organizacionales (Llapa-Rodriguez et al., 2008). Asimismo, se toma en cuenta que en la empresa puede haber diversas fuerzas que afecten al éxito de las estrategias de internacionalización, y que limiten

los esfuerzos de los directivos por emprender las actividades de exportación (Leonidou & Katsikeas, 1996 citado en Escandón et al. 2013). Es importante tomar en cuenta este problema

Figura 2.

Barreras de exportación



Nota: Adaptado de Malca & Rubio (2014)

debido a que el compromiso gerencial lograría también superar las diversas barreras de exportación existentes.

2.2.5.1.2. Barreras de conocimiento y experiencia: Son aquellos problemas ocasionados por la falta de conocimiento sobre los procedimientos de la exportación y las habilidades y las habilidades para afrontar dificultades que existan durante el proceso, además sobre la falta de conocimiento sobre el potencial de los mercados extranjeros y las oportunidades en el exterior o programas de asistencia (Escandón et al., 2013). Dicho de otra forma, son aquellas limitaciones que tienen los directivos de la empresa exportadora sobre el proceso y la tramitación que conlleva esta actividad en el mercado exterior.

2.2.5.1.3. Barreras de información: Esta barrera alude al inconveniente que existe al identificar, y/o contactar con otros mercados en el extranjero, puesto que no se conoce con claridad los requisitos solicitados (Mendoza & Quispe, 2017). Es decir, son las carencias de información que tienen las empresas con respecto a las exportaciones y otros mercados.

2.2.5.1.4. Barreras funcionales: “Las barreras funcionales se relacionan con las ineficiencias de las diversas funciones empresariales, como los recursos humanos, la producción y las finanzas con respecto a la exportación” (Macha, 2018, pág. 61). En otras palabras, son las limitaciones que tiene la empresa con respecto a su capacidad de producción, o sobre personal que se encarga de las exportaciones y un bajo capital de trabajo.

2.2.5.1.5. Barreras de Marketing: Son aquellos problemas que existen en los mecanismos por el que las empresas logren acceder a mercados internacionales, además que se ocupa por las dificultades que pueda existir en los factores como producto, precio, distribución, logística y promoción (Mendoza & Quispe, 2017).

2.2.5.2. Barreras externas: Son los obstáculos que provienen de fuera de la empresa, ya sea en mercados extranjeros o en contextos nacionales.

2.2.5.2.1. Barreras en mercado de destino

Barreras económicas: Según Escandón, Hurtado, & Castillo (2013) esta barrera abarca los problemas derivados de las condiciones de los mercados de exportación, en el cual existe una carencia de recursos para llevar a cabo la actividad exportadora, como es por el tamaño de la empresa, la producción insuficientes y problemas debido a los medios de pago internacional y la variabilidad de las tasas de cambio.

Barreras político-legales: Está referida a las dificultades que involucran los trámites legales y comerciales en el país extranjero, lo que conlleva un desincentivo de las

exportaciones por parte de las empresas en el mercado de origen. Para Malca & Rubio (2014) estos obstáculos abarcan el desconocimiento de leyes en el extranjero, además por los requerimientos burocráticos que impiden las operaciones, y la inestabilidad política en el mercado exterior, debido a problemas en los factores económicos.

Barreras socioculturales: Estos son los aspectos que ocasionan que no se aprovechen los beneficios por la comercialización en el exterior, como es el caso del idioma, que para algunas empresas dificulta el contacto con el mercado internacional, inclusive las diferencias en prácticas comerciales o que soliciten requerimientos específicos sobre el producto, es decir que en el mercado objetivo los consumidores posean distintos hábitos a los del mercado de origen, lo que dificulta la internacionalización en las empresas (Mendoza & Quispe, 2017).

Restricciones y regulaciones en el mercado exterior: Son aquellos problemas existentes debido a las trabas que imponen distintas economías del mundo, como son las barreras arancelarias o no arancelarias y aquello que limita el flujo del producto.

Obstáculos de desarrollo del mercado: Abarca todos los inconvenientes que no permiten al otro país desenvolverse bien, como es por la falta de financiamiento de capital, por la corrupción, por los costos de transporte y distribución, además por la recolección y transferencia de fondos o recolección lenta de pagos en el extranjero (Malca & Rubio, 2014)

2.2.5.2.2. Barreras en mercado de origen

Políticas de gobierno: Estos problemas surgen cuando el gobierno tiene falta de interés por promover y ayudar a los exportadores potenciales del país (Mendoza & Quispe, 2017), por lo que existen limitaciones que no le permiten al mercado de origen desarrollar su internacionalización.

Riesgos y retornos: Malca & Rubio (2014) menciona que este problema se relaciona con riesgos a los que conllevan las operaciones en el extranjero, esto es debido a que perciben ya sea un alto riesgo o una baja rentabilidad de las exportaciones.

En ese sentido, existe un gran número de investigaciones que estudian acerca de las barreras a la exportación que han ido incrementado cada año (Leonidou, 2000; Arteaga- Ortiz, 2003; Malca & Rubio, 2014; entre otros). Sin embargo, entre la diversidad de estudios sobre el tema, existen algunos estudios que enfocaron las dimensiones en cuatro, que abarcan las diferentes barreras a la exportación, las cuales son:

- (1) **Barreras de conocimiento.** Esta dimensión está referida a la habilidad de los mercados extranjeros, y el provecho que obtienen de los productos y servicios en el extranjero, o la falta de comprensión de los programas de asistencia a la exportación (Farfán, 2018). Es decir, que abarca la falta de información y desconocimiento de la empresa acerca de los aspectos básicos de los mercados de exportación, que impiden el reconocimiento de las oportunidades en el extranjero.
- (2) **Barreras de recursos.** Comprende la ausencia de recursos que se necesitan para proteger el impacto de retrasos, que permita recuperar las inversiones primordiales de exportación, conforme a los plazos de recuperación prudente (Arteaga, Fernandez, & Clavel, 2014), además de la falta de capacidad de producción de la empresa y los altos costos financieros en operaciones internacionales. Esta dimensión también incluye la falta de una serie de recursos para realizar la actividad exportadora que no permite que accedan a los mercados internacionales.
- (3) **Barreras de procedimiento.** Según (Arteaga-Ortiz & Fernandez-Ortiz, 2010), esta barrera incluye obstáculos derivados del desempeño de sus propias actividades de exportación, además de la complejidad en la documentación sobre las operaciones de exportación.
- (4) **Barreras exógenas.** Esta dimensión abarca las incertidumbres que existe en los mercados del exterior, los cuales no se pueden controlar por las empresas exportadoras (Arteaga-Ortiz & Fernandez-Ortiz, 2010). Es decir, estas barreras se originan a partir de factores externos a la empresa, sobre los cuales no se pueden dominar y repercuten sobre la exportación.

2.2.6. Exportaciones de langostinos.

El mercado de langostinos ha logrado un gran desarrollo en los últimos años tanto a nivel doméstico como internacionalmente, debido a que ha ganado participación por el surgimiento de restaurantes dedicados a la venta de comida asiática. En Perú, la acuicultura ha centrado su desarrollo en la crianza de conchas de abanico (*Argopecten purpuratus*), tilapia (*Oreochromis*), langostinos (*Litopenaeus Vannamei*), trucha (*Oncorhynchus*), especies amazónicas como paiche (*Arapaima gigas*), paco (*Piaractus brachipomus*), gamitana (*Colossoma macropomun*) entre otros. Además, la acuicultura en la actualidad es un importante rubro de producción económica debido a las condiciones que ofrece el territorio peruano con respecto al clima y la gran extensión de los espejos de agua propicios para la

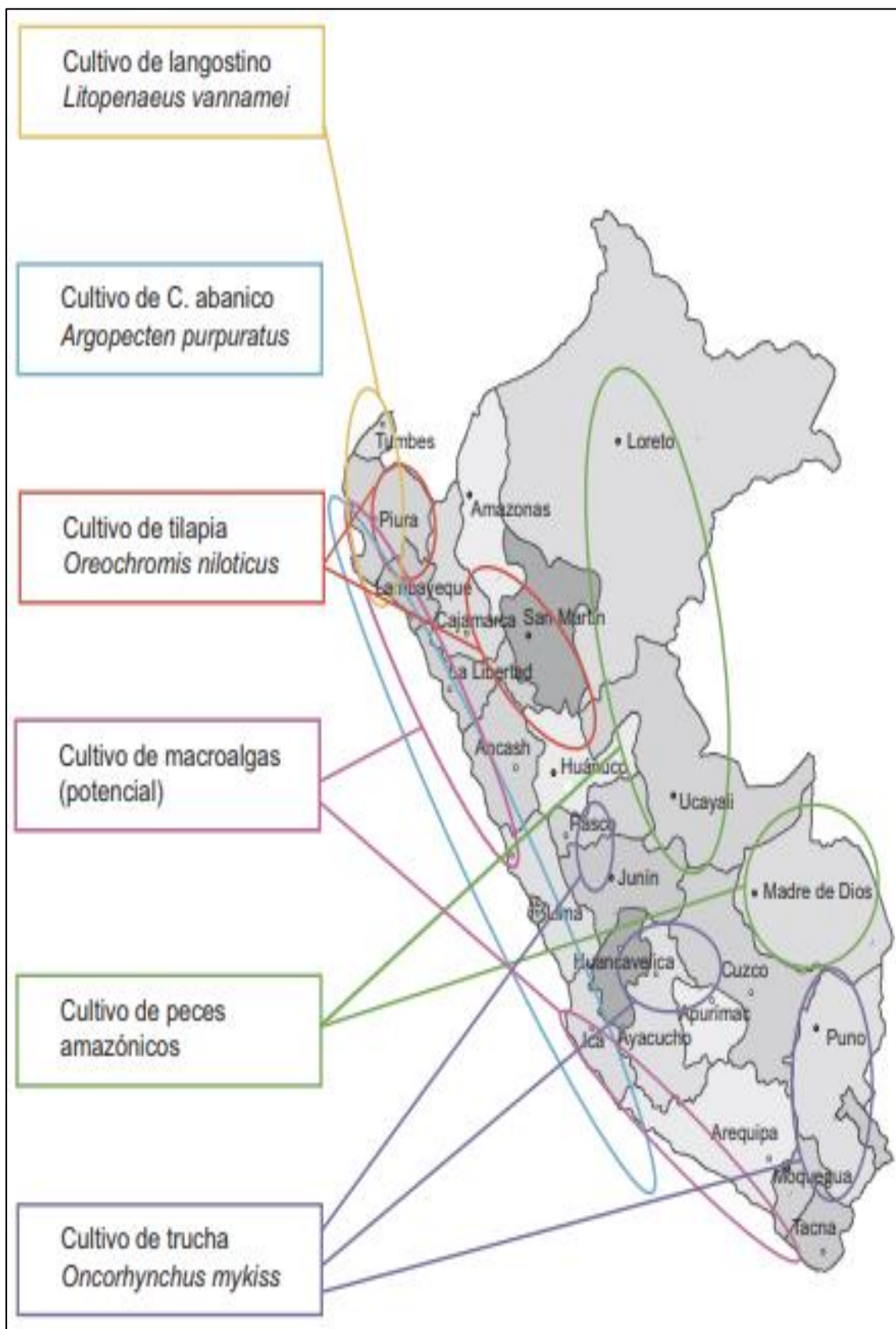
actividad acuícola. En la figura 3 se muestran las principales zonas donde son cultivadas las especies en Perú.

2.2.6.1. Langostinos

En Perú, según Produce, la principal especie cultivada de langostino es *Litopenaeus Vannamei*, perteneciente a la familia Penaeidae, el cual tiene un tamaño de 23 cm con un peso comercial máximo de 25 gramos. La industria langostinera tiene una vital importancia debido a que es un producto de exportación, con destino a Estados Unidos, Japón y a Unión Europea. Acerca de esta especie, su ciclo biológico se inicia en mar abierto, donde las hembras son fecundadas, debido a que el macho deposita el espermatozoido entre los pleópodos de la hembra, que se mantiene adherido al cuerpo cuando los huevos son expulsados entran en contacto con este, produciéndose la fecundación, cabe indicar que la cantidad de huevos desovados llega hasta un millón, los cuales por lo general presentan un diámetro de 0.22 mm. El hábitat de esta especie se distribuye desde el norte del golfo de California, hasta Tumbes en el Perú, viviendo así en fondos arenosos, entonces, en Perú las principales zonas de cultivos son Tumbes y Piura debido a que las condiciones ambientales son aceptables para su desarrollo. Las corrientes acercan a las post larvas a las costas, penetrando en estuarios y esteros, además que estas post larvas se vuelven bentónicas y se transforman en juveniles aprovechando el sustrato rico en vegetación acuática y materia orgánica proporcionada por los manglares, luego de ello cuando se encuentran en la etapa de pre adulto retoman las aguas oceánicas. Las larvas empleadas para la producción de langostinos son obtenidas ya sea del mar o incubadas en laboratorios, lo que no genera riesgo ambiental, es por ello que es vital la implementación de laboratorios para la etapa de larvas hasta su cosecha, sin embargo, pocas empresas cuentan con laboratorios propios, como Marinasol. Generalmente, el cultivo de esta especie se lleva a cabo a nivel comercial a mayor escala (producción mayor a 50 TM al año), en ocasiones se cultiva en menor escala (2 a 50 TM al año), tomando en cuenta que el rendimiento por hectárea es de acuerdo a la densidad de siembra y el tiempo de cría.

Figura 3.

Principales zonas de producción acuícola en el Perú



Nota: Produce (2009)

Santamaria, Carbajal, & Clemente (2018) presentan una guía que ilustra las características más resaltantes de las especies de langostinos, entre ellas la forma de rostro, la presencia de caries, dientes y surcos en el dorso del caparazón, la forma de las estructuras reproductivas, las largas antenas espinosas en forma de látigo y el abdomen plegado bajo el caparazón. Las especies que indican los autores representan el 24.5% del total de los desembarques de crustáceos registrados en el país, además que el aprovechamiento de estos recursos se encuentra regulado por la resolución ministerial N° 305-2004-PRODUCE.

Tabla 1.

Lista de especies de langostinos

Phylum/ Familia/Especie	Clase/	Nombre común	Sinónimo
Arthropoda			
Decapoda			
Penaidae			
<i>Penaeus brevirostris</i>		Langostino rojo, langostino pink	Farfatepenaeus brevirostris
<i>Penaeus californiensis</i>		Langostino café, langostino pasta amarilla	Farfatepenaeus californiensis
<i>Penaeus occidentalis</i>		Langostino blanco	Litopenaeus occidentalis
<i>Penaeus stylirostris</i>		Langostino azul	Litopenaeus stylirostris
<i>Penaeus vannamei</i>		Langostino blanco	Litopenaeus vannamei
<i>Protrachypene precipua</i>		Langostino pomada, langostino amarillo, langostino chino	
<i>Rimapenaeus fuscina</i>		Langostino cebra, langostino tigre	Trachypenaeus fuscina
<i>Xiphopenaeus riveti</i>		Langostino tití, langostino pomada	
Sicyonia			
<i>Sicyonia aliaffinis</i>		Langostino duro, langostino cáscara dura	
<i>Sicyonia disdorsalis</i>		Langostino duro, langostino cáscara dura	
<i>Sicyonia picta</i>		Langostino capachudo, langostino cáscara dura, langostino cacahuete	

Nota: Santamaría, Carbajal, & Clemente (2018)

2.2.6.1.1 Presentaciones de Langostinos

Langostino Entero

El langostino entero según (Taboada, 2019) en primer lugar proviene a través de la acuicultura, que es llevada a planta de procesamiento, que por lo general llega vivo debido a la cercanía de los estanques de cada langostinera, en donde se trata de llevar a dinos con

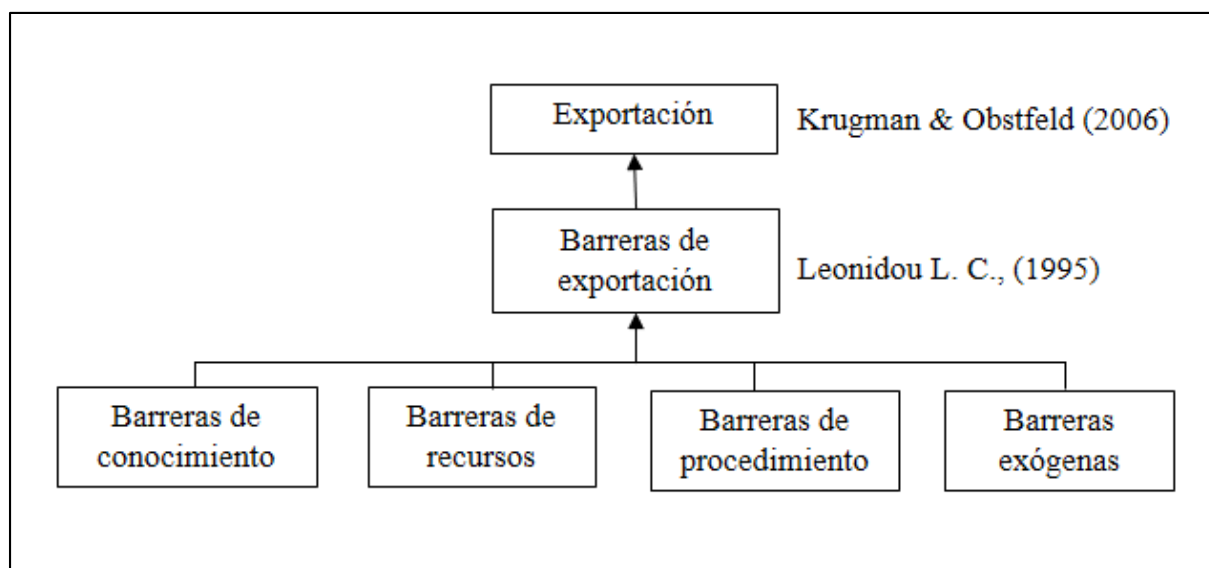
cremolada para así bajar su temperatura menor o igual al 5° C, luego de ello es que realizan los procesos respectivos y es envasado en bloque o cajas cubiertas de hielo. Asimismo, en esta presentación el producto es congelado en bloques o individual (IQF), y deben estar almacenados bajo condiciones óptimas bajo 18°, además que el producto final incluye la cabeza y caparazón, por otro lado, son clasificados por tallas; bloques de 5 lb x 50 o de 2 kg x 20 (Promperú, 2014).

Cola de Langostino

Según Promperú (2014) existen una serie de presentaciones de colas de langostinos, los cuales se detallan a continuación: a) Colas con caparazón sin cabeza, las cuales son crudas o precocidas, además que son clasificadas por tallas, y se presentan en bloques de 5 lb x 50 o de 2kg x20; b) menciona que existen diversos productos derivados, los cuales se detalla a continuación: 1) Colas con caparazón, sin cabeza, crudas o precocidas, clasificadas por tallas; bloques de 5 lb x 50 o de 2 kg x 20; 2) Colas peladas, que no incluyen la caparazón, además que no tienen cabeza, pueden estar crudas o precocidas, son clasificadas por tallas, y en bloques de 5 lb x 50 o de 2kg x 20; 3) Colas peladas y desvenadas, en donde el corte es denominado mariposa, a lo largo del eje dorsal, de la misma forma son clasificados por tallas, en bloques de 5 lb x 50 o de 2 kg x 20.

Figura 4.

Croquis teórico



Nota: Elaboración propia

2.3. Definición de Términos básicos.

Exportación: Según el Ministerio de Comercio de Industrias de Panamá (MICI) este término se refiere a la actividad comercial legal que efectúa un país con otro, con el objetivo de usar los productos o servicios que se produzca en otro país. Es decir que es el tráfico de bienes o servicios propios de un país hacia otro para que sean consumidos en otro país, o dicho de otra forma el intercambio de los productos elaborados en un país que son destinados a otros países a los cuales se les venda.

Obstáculo: Según la RAE un obstáculo es el impedimento, dificultad e inconveniente que se presenta en alguna actividad. Asimismo, es algo que dificulta el cumplimiento de un propósito o acción, así como el hecho de poner obstáculos o impedir a cualquier negocio para que no prosiga.

Conocimiento: Según Ramirez (2021) este concepto alude al proceso en el cual el ser humano aprende su mundo, y le permita lograrse desarrollar como individuo, cabe resaltar que este proceso es progresivo y gradual, y se adquiere a través de la habilidad de la persona, originado por el interés de entender el porqué de las cosas que nos rodean, y analizar los diversos aspectos a partir del razonamiento.

Recursos: Son los medios utilizados para obtener un fin o satisfacer una necesidad de una persona o conjunto de personas (Westreicher, 2020). Es decir, se define como el conjunto de elementos que le puedan utilizar para resolver una necesidad o llevar a cabo una empresa, los cuales pueden ser recursos naturales, humanos, entre otros.

Procedimiento: La Real Academia de la Lengua menciona que procedimiento es “método de ejercer, qué estrategia es el arte para dirigir un asunto, y que técnica es el conjunto de procedimientos de que se sirve una ciencia, un arte y una habilidad para usar de esos procedimientos”.

Exógeno: Referido a un evento o ente que tiene un origen externo. En el campo de la economía, las variables exógenas son aquellas que no están incluidas dentro de un modelo económico, es decir, que son externas.

Barrera: Es un obstáculo físico que impide el paso o el acceso a un sitio (Pérez, 2021). Por otro lado, según Bembibre (2009) estas barreras pueden surgir de forma natural o

artificial en un espacio lugar una división en dos o más áreas, lo que impide la adecuada circulación de un lugar a otro de algún producto y/o servicio.

Langostino: Es un crustáceo decápodo marino, del suborden de los Macruros, el cual puede medir desde 12 a 14 centímetros de largo, cuenta con patas pequeñas, bordes de las mandíbulas fibrosos, cuerpo comprimido, cola muy prolongada, carapacho poco consistente y de color grisáceo, que cambia en rosa subido por la cocción; su carne es muy apreciada.

2.4. Hipótesis.

Según la Real Academia Española (2004) una hipótesis está referida a alguna posibilidad de un hecho, es decir que son posibles soluciones a un problema, o como también menciona Sampieri que son propuestas tentativas referidas a la relación entre dos o más variables, sin embargo, en este caso no se pretende probar ninguna relación entre variables o el efecto de una variable sobre otra, es por ello que en este trabajo de investigación no se formularon hipótesis.

III. Materiales y métodos

3.1. Tipo y nivel de investigación

El enfoque del presente trabajo es mixto, es decir que es cuantitativo ya que se utilizarán herramientas de análisis estadístico para describir y explicar el problema de investigación con datos numéricos, recopilándose datos numéricos y cualitativo puesto que se obtendrá la percepción de las empresas exportadoras de langostinos con respecto a las barreras de exportación y así lograr identificar el problema, de forma que se analizará esta información para comprobar la teoría revisada sobre los obstáculos de exportación.

El tipo de la investigación es aplicada debido a que se emplearán conocimientos en la práctica, esto quiere decir que se aplicará la teoría que se obtuvo a través de la búsqueda, para así resolver determinados problemas (Vargas, 2009), como en este caso se aprovechará la literatura sobre las barreras de exportación para así reconocer los obstáculos que influyeron en las exportaciones de langostinos en Perú, durante el periodo 2021, y así aportar a la teoría.

El nivel de la investigación es descriptivo ya que se busca analizar los fenómenos observados durante el proceso de investigación, y a partir de ello comprender, analizar e interpretar el problema (Tamayo y Tamayo, 2009), así como las principales características de las variables de estudio, esto es la percepción de las empresas exportadoras de langostinos, sobre los obstáculos de exportación.

3.2. Diseño de investigación

La investigación es no experimental porque no se manipularon las variables, es decir, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de contexto.

Asimismo, es un estudio transversal debido a que se recolectarán los datos en un solo momento y en un tiempo único, para que se logren describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población, muestra y muestreo

Población: La presente investigación se desarrolla en Perú, por lo que abarca todas las empresas encargadas de la exportación de langostinos en Perú, 2021. En este caso las empresas exportadoras de langostinos que se han registrado son las siguientes:

Tabla 2.*Lista de empresas exportadoras 2021*

Lista de empresas exportadoras	
1. Marinasol S.A.	2. Langostinera Tumbes S.A
3. Aquatropical SAC	4. Langostinera Victoria SRL
5. Virazon S.A	6. Natural Farm SAC
7. Eco-Acuícola S.A.C	8. Langostinera Celimar SAC
9. Langostinera La Bocana S.A	10. Isla Bella S.A.C
11. Langostinera Huacura E.I.R.L	12. Atisa SAC
13. Langostinera Cardalito S.A.C	14. Ccoral S.A.
15. Empresa Santa Adela S.R.L	16. Langostinera Ulises S.A
17. Criador el Guamito	18. Langostinera Macori S.R.L
19. Exportadora Acuícola Palmeras S.R.L	20. Langostinera Santa Isabel

*Nota: Veritrade (2021)***3.4. Criterios de selección**

El presente tiene como propósito determinar los obstáculos de exportaciones de langostinos, a partir de ello es que se identificaron las empresas exportadoras de Perú, a partir de ello es que se examinarán las empresas que pertenecen al sector de acuicultura, posterior a ello es que se seleccionarán dichas empresas que se dedican a la exportación de langostinos. Los códigos de los productos exportados en Perú con respecto a los langostinos se pueden demostrar a continuación:

Tabla 3.*Partidas Arancelarias de Langostinos*

Langostinos (Familia Penaidae)	
<i>Congelados</i>	
0306.17.11.00	Enteros
0306.17.12.00	Colas sin caparazón
0306.17.13.00	Colas con caparazón, sin coser en agua o vapor
0306.17.14.00	Colas con caparazón, cocidos en agua o vapor
0306.17.19.00	Los demás

0306.17.99.00	Los demás camarones, langostinos y demás decápodos, excepto de agua fría <i>Vivos, frescos o refrigerados</i>
0306.36.91.00	Para reproducción cría industrial
0306.36.92.00	Frescos o refrigerados
0306.36.99.00	Los demás

Nota: Sunat

Asimismo, se ha demostrado que Perú es el décimo cuarto exportador de langostinos congelados al mundo, esto es los que conforman la partida arancelaria 030617, a partir de ello es que se recolectarán datos de las empresas que registraron exportaciones durante el 2021 en dicha partida.

3.5. Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores
Obstáculos de exportación	“Limitaciones de tipo operativo, actitudinal y estructural, que impiden a las empresas dar inicio, expandir o sostener sus operaciones exportadoras” (Escandón et al., 2013)	Barreras de conocimiento	Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación Falta de personal dedicado al planteamiento exportador Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora Desconocimientos de los beneficios financieros y no financieros Falta general de conocimiento de cómo exportar Falta de información sobre las oportunidades para su producto/servicio en el extranjero
		Barreras de recursos	Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión Insuficiente capacidad de producción de la empresa Falta de los bancos locales con adecuada experiencia internacional Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera
		Barreras de procedimiento	Altos costos de flete de transporte Diferencias en utilización del producto en los mercados internacionales Documentación y trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación Idioma Diferencia cultural Barreras arancelarias a las exportaciones Barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificaciones de los productos Encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuado El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero Dificultades logísticas
		Barreras exógenas	Fuerte competencia internacional Riesgo en la variación del tipo de cambio Alto valor de la moneda peruana Riesgo de pérdida de participación en el mercado por la venta en el exterior La inestabilidad política en el país destino

3.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Las técnicas que se utilizó en la investigación es la técnica de la encuesta y los instrumentos de recolección de datos son el cuestionario – Test de Likert, y la guía de entrevista. Se aplicó una entrevista (véase en el Anexo 1) a un gerente comercial de una empresa exportadora de langostinos en Perú 2021, con preguntas abiertas para lograr obtener información acerca del contexto de la exportación de langostinos. Mientras que el cuestionario test de Likert, como se observa en el anexo 2, se aplicó a los gerentes comerciales de las empresas exportadoras de langostinos en Perú 2021, enfocadas en las cuatro dimensiones de barreras de exportación, fue sometido a un análisis de confiabilidad y validez.

En cuanto a la confiabilidad, debemos conocer que está referido al grado en el que un instrumento de medición produce resultados consistentes y coherentes, por lo que en caso se aplique este al mismo sujeto repetidas veces, produzca resultados iguales (Hernández-Sampieri et. al., 2013; Kellstedt y Whitten, 2013; y Ward y Street, 2009). Dicho esto, las formas para proceder a determinar la confiabilidad pueden ser a través de la medida de estabilidad, método de formas alternativas o paralelas, método de mitades partidas y las medidas de consistencia interna. En relación a la validez, alude al grado en que el instrumento de recolección mide realmente la variable tiene como objetivo medir (Hernández-Sampieri et. al., 2013). Dicho esto, existen diversos tipos de evidencia para comprobar la validez, ello a través de evidencia relacionada con el contenido, también evidencia vinculada con el criterio y evidencia de constructo. En función a la validez de contenido es el grado en el que el instrumento representa a la variable que se mide, mientras que la validez de criterio es aquella se establece al comparar sus resultados con algún criterio que busca medir lo mismo, y de acuerdo con la validez de constructo, está relacionada a qué tan bien un instrumento representa y mide un concepto teórico.

Respecto al análisis de confiabilidad no se va a llevar a cabo porque es un instrumento confiable aplicado en varias investigaciones, por lo que tiene alta confiabilidad. En tanto que la validez del instrumento se sometió a tres expertos como se puede observar en los anexos 4, 5 y 6. El primer experto, Grover Cedillo mencionó que el cuestionario es aplicable para la investigación, indicando que la pregunta ¿Cuenta con estudios de post-grado?, sin embargo, consideramos que la pregunta sí se debería aplicar. El segundo experto, Nelly Rojas, sugirió que el nombre del gerente era innecesario, mencionando que se tome en cuenta la

denominación del cargo, además recomendó que se describa la denominación del grado de dificultad, respecto a ello se considera que no es necesario precisarlo debido a que es notorio que el número 1 indica una menor dificultad, y el 7 una mayor dificultad. El tercer experto, Aarón Palacios, reafirmó la aplicabilidad del cuestionario, resaltando que en relación a igual que el anterior experto en los datos informativos, es innecesario el nombre del gerente, debido a ello es que se procede a eliminar este ítem, también consideró innecesario la profesión, referente a ello se opina que es importante conocer la profesión del entrevistado, por tanto, si se debería aplicar; en cuanto a la variable, el experto sugirió que el ítem de diferencia cultura es innecesario, no obstante es importante conocer si este aspecto fue un obstáculo o no para las diversas empresas, por ende se debe aplicar.

Por otro lado, los encuestados respondieron las preguntas respecto a las cuatro dimensiones que conforman la variable estudiada, para ello el cuestionario consto con seis preguntas relacionadas a barreras de conocimiento, siete preguntas respecto a barreras de recursos, doce preguntas referidas a las barreras de procedimiento y 4 preguntas vinculadas a las barreras exógenas, asimismo estas repuestas del cuestionario abarcaron del 1 al 7 de nivel de dificultad. A partir de ello es que es importante conocer la fiabilidad de este cuestionario a través del Alfa de Cronbach, en el cual se obtuvo un coeficiente de 0.958, lo cual nos permite afirmar que se halla una gran consistencia y confiabilidad en los datos alcanzados, de igual forma ocurre con los indicadores que demuestran una alta consistencia y fiabilidad en el instrumento de recolección.

3.7. Procedimientos

Para llevar a cabo el presente trabajo, después de haber definido el problema y los objetivos de investigación, haber revisado la literatura, y especificado el modelo, además de definir las variables y dimensiones, es que se llevará a cabo la entrevista a un experto en el tema de investigación, es decir, a un gerente comercial de una empresa que permita darle validez a la investigación y demostrar la importancia del estudio de las barreras de exportación en el año 2021, por ello es que se le realizarán una serie de preguntas abiertas. Luego es que se aplicará las encuestas a todas las empresas exportadoras de langostinos, aplicándoles preguntas con escala tipo Likert. Para lograr encuestar a todas las empresas es que se averiguará la información de contacto de cada una de las empresas, consultando en sus páginas web u otros medios, y se les enviará un correo explicando la finalidad de la investigación para que estén previamente informados acerca del propósito de investigación,

posterior a ello es que se le enviará el link del cuestionario, debido a que será virtual, y procedan a contestar las preguntas planteadas. Obtenidos los datos de las encuestas es que se realizará un análisis descriptivo de los datos y un análisis factorial confirmatorio a través de SPSS, finalmente se identificarán los resultados. La secuencia de procedimiento será de la siguiente forma:

- (1) Planteamiento del problema
- (2) Revisión Bibliográfica
- (3) Especificación del modelo, definición de la variable y dimensiones
- (4) Identificar la población de estudio
- (5) Elaboración del instrumento de recolección de datos
- (6) Aplicación de la encuesta a las empresas exportadoras de langostinos
- (7) Análisis de los datos
- (8) Modelo de Análisis Factorial Confirmatorio
- (9) Elaboración de resultados

3.8. Plan de procesamiento y análisis de datos

Después de la recolección de los datos propuestos en la investigación, se realizará un análisis descriptivo; por ello es que para la tabulación de los datos se emplearán los programas Word, Excel y SPSS; los mismos que servirá para la redacción y procesamiento de datos, puesto que son herramientas informáticas prácticas, didácticas e interactivas.

El programa de Word, ayudará a procesar los textos además que se podrá realizar en análisis descriptivo de los datos obtenidos en la investigación.

Excel es una herramienta que permite manipular libros u hojas de cálculo, además que se logrará almacenar los datos obtenidos a través de la aplicación de la encuesta realizada a las empresas exportadoras de langostinos, donde las preguntas están medias en escala de Likert, lo cual será registrado en este programa para realizar su análisis.

SPSS es un programa estadístico que permitirá la captura y análisis de datos para crear tablas y gráficos, además que proporciona resultados sobre diversas pruebas estadísticas que se requieran analizar en el transcurso del proyecto de investigación, especialmente la función de realizar análisis factorial, que sirve para identificar los factores que expliquen la configuración de las correlaciones dentro de un conjunto de variables observadas.

3.9. Matriz de consistencia

(Ver anexo 03)

3.10. Consideraciones éticas

El presente proyecto de investigación se basará en realizar encuestas a las empresas exportadoras de langostinos, ante ello es que se tomarán en cuenta diversos principios éticos que fomenten la protección de los datos de los encuestados, estos son:

La investigación tiene consideración el bienestar y seguridad de las personas a las cuales se les entrevistará y encuestará, de forma que se proteja su dignidad, identidad, confidencialidad, privacidad y entre otros aspectos que proteja a las personas.

Asegurar que los individuos que participen en la presente investigación estén informados sobre el propósito y los fines de la investigación, por ello es que tienen la libertad y voluntad de elegir si desean participar o no. Además, se evitará el engaño que puedan afectar a los participantes, es decir que se fomentará la veracidad en todo el proceso de la investigación. Asimismo, se llevará a cabo un juicio razonable, de forma que se asegure que las dificultades sobre conocimiento o capacidades por parte del individuo no conlleve a prácticas injustas, de forma que persiga el bien común. Por último, se tomará en cuenta el balance entre el cuidado de la vida y el bienestar de las personas que participan, de manera que se procure no causar daño a los participantes.

IV. Resultados

4.1. Perfil de las empresas

En primer lugar, se observarán las diversas características de las empresas exportadoras de langostinos, como la lista de las empresas encuestadas, posteriormente se detallarán los años de antigüedad y de operación de la empresa, además de su tipo de financiamiento; asimismo es importante conocer algunos datos del entrevistado, como su profesión, los años de experiencia en el rubro, y sus estudios posgrado.

Tabla 4.

Relación de empresas encuestadas para recoger información

Nombre de la empresa	RUC	Dirección
Langostinera La Bocana SAC	20324203118	Abab Puell N° 929 - Tumbes
Exportadora Acuícola	20409232761	Cl Alfonso Ugarte Nro 226 Pis 4. Tumbes - Tumbes.
Palmeras SRL	20483894814	Carretera Chapaira S/N Caserío Rio Seco - Piura
Ecosac SAC	20136247396	General Vivanco N° 204 Tumbes
Langostinera Victoria SRL	20409222456	Calle Jose Galvez N° 120 - Tumbes
Empresa Santa Adela SRL	20219178264	Urb. Jose Lishner Tudela I Etapa Mz. V Lote. 2 -Tumbes
Langostinera Tumbes S.A	20256581087	Carretera al bendito km 4 Zarumilla
Isla Bella SAC	20134120909	Jr. San Román Centro de Tumbes 215 - Tumbes
Langostinera Ulises S.A.	20366873717	Av. Tacna N° 110
ATISA SAC	20132676004	Av. Tumbes Norte 1334 - Tumbes
Virazon S.A.	20146123351	Carretera a Puerto Pizarro S/N. Puerto Pizarro
Criado el Guamito	20134529203	Jr. San Román Centro de Tumbes 215 - Tumbes
Ccoral S.A.	20409232761	Jr. Alfonso Ugarte N° 226 - Tumbes
Langostinera MACORI	20513632569	Santa Gertrudis s/n Aguas Verdes Zarumilla Tumbes
Marinasol	20484136689	Jr. Lo Andes 356 Tumbes
Langostinera Santa Isabel	20409388851	Jr. Mayor Bodero N° 112 2° Piso Tumbes
Langostinera Huacura EIRL	20601602301	AA. HH. Salamanca Mz. C O G Lote 06 - Tumbes
Langostinera Celimar SAC	20409150447	Av. Piura Nro. 806 INT. 301 - Tumbes
Langostinera Cardalito S.A.C	20441727047	Cal. Huáscar Nro. 517 Int. 401 (4to piso) - Tumbes
Natural Farm SAC	20409446991	Calle Arica N° 350 Tumbes
Aquatropical SAC		

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En la tabla N° 04 se puede observar la lista de las empresas encuestadas, además de su Registro Único de Contribuyentes (RUC) y dirección registrados en la Sociedad Nacional de Acuicultura. Asimismo, en esta lista se muestran las 20 empresas dedicadas a la exportación de langostinos, que presentaron producción durante en 2021.

Tabla 5.

Distribución numérica porcentual de años de antigüedad de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
[6-10]	3	15,0	15,0	15,0
[11-15]	4	20,0	20,0	35,0
[16-20]	3	15,0	15,0	50,0
[21-25]	4	20,0	20,0	70,0
[26-30]	5	25,0	25,0	95,0
[31-35]	0	00,0	00,0	00,0
[36-40]	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Por otro lado, en la tabla N° 05 se muestran los rangos de los años de antigüedad de la empresa, en el cual se observa que el 25% de las empresas exportadoras de langostino poseen entre 26 y 30 años de antigüedad laborando en este rubro. Además, que el 20% tiene entre 11 y 15 años de antigüedad, como también el otro 20% tienen entre 21 y 25 años de antigüedad.

Tabla 6.

Distribución numérica porcentual de años de operación de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
[6-10]	3	15,0	15,0	15,0
[11-15]	4	20,0	20,0	35,0
[16-20]	3	15,0	15,0	50,0
[21-25]	5	25,0	25,0	75,0
[26-30]	3	15,0	15,0	90,0
[36-40]	1	5,0	5,0	95,0
[41-45]	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

De igual manera como se mostró los años de antigüedad, existen los años en los que la empresa ha llevado a cabo sus operaciones, de ello se demostró que el 25% de las empresas exportadoras de langostinos operan entre 21 a 25 años en operación, seguidas con el 20% de las empresas que llevan operando alrededor de 11 a 15 años.

Tabla 7.

Distribución numérica porcentual de tipo de financiamiento de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Aportación Societaria	1	5,0	5,0	5,0
Bancos	8	40,0	40,0	45,0
N/O	3	15,0	15,0	60,0
Propio	8	40,0	40,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

De acuerdo con el financiamiento de las empresas encuestadas, se obtuvo que, así como el 40% optan por financiar sus operaciones a través del financiamiento bancario, el otro 40% logran recurrir a los recursos internos de la empresa para financiar sus empresas; por otro lado, el 15% decidió no opinar hacer del tipo de financiamiento que conllevan, y el 5% de las empresas se inclinan por la aportación societaria.

Tabla 8.

Distribución numérica porcentual de profesión del entrevistado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Administrador	8	40,0	40,0	40,0
Científico	1	5,0	5,0	45,0
Marino				
Contador	7	35,0	35,0	80,0
Economista	3	15,0	15,0	95,0
Ing. Pesquero	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Con respecto a los datos de los entrevistados, los cuales conforman a la gerencia de cada empresa, se observa que la principal profesión con la que cuenta estos empresarios es de

Administración, con un 40%, posteriormente el 35% de los entrevistados tienen la profesión de contabilidad, además del 15% son economistas, y 10% de científico marino e ingeniero pesquero.

Tabla 9.

Distribución numérica porcentual de ¿Cuenta con estudios postgrado?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No	16	80,0	80,0	80,0
Sí	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En la tabla N°09 se muestra que el 80% de las personas entrevistadas, es decir 16 de los gerentes no cuenta con algún estudio postgrado posterior a su carrera, mientras que el 20% de los encuestados mencionan que si cuentan con algún estudio postgrado, que equivale a 4 de estas personas.

4.2. Principales obstáculos de conocimiento

En la presente investigación se realizó un análisis que permitió identificar los principales obstáculos de conocimiento a la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021, demostrando las limitaciones a la exportación percibidas por las empresas exportadoras de langostinos. De acuerdo a la encuesta esta dimensión abarca desde la pregunta 1 hasta la pregunta 6. Por otro lado, a manera de simplificación de los datos se agruparon, de forma que el grado de dificultad 1 y 2 se reemplazó por “poca dificultad”; 3 y 4 por “mediana dificultad”, mientras que 5, 6 y 7 por “gran dificultad”.

Tabla 10.

Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	5	25,0	25,0	25,0
Mediana dificultad	9	45,0	45,0	70,0
Poca dificultad	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Se demuestra que el 45% de los gerentes afirma que la falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación tiene un grado de dificultad entre 3 y 4, por lo que es una barrera que limita medianamente a las exportaciones de langostinos, mientras que el 25% menciona que presenta un alto grado de dificultad, y en menor medida, el 20% lo califica en con 1 o 2, afirmando que no limita a las exportaciones.

Tabla 11.

Falta de personal dedicado al planeamiento exportador

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	6	30,0	30,0	30,0
Mediana dificultad	8	40,0	40,0	70,0
Poca dificultad	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto a la segunda barrera, el 40% de los empresarios demostraron que la falta de personal dedicado al planeamiento exportador sí dificulta en la actividad exportadora, pero de una forma moderada, mientras que el 30 % menciona que este si fue una gran dificultad, y el otro 30% percibió esta barrera de forma leve.

Tabla 12.

Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	7	35,0	35,0	35,0
Mediana dificultad	9	45,0	45,0	80,0
Poca dificultad	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 45% de los encuestados afirmaron que la falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora dificultad medianamente, es decir que esta barrera sí logra influir en su actividad exportadora, pero de forma moderada. Además, que el 35% de perciben esta barrera como una limitación en gran medida, y el 20% de los gerentes mencionó que no limita a las exportaciones.

Tabla 13.

Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	2	10,0	10,0	10,0
Mediana dificultad	8	40,0	40,0	50,0
Poca dificultad	10	50,0	50,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 50% de los empresarios aseguraron que la barrera de desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar, no fue una dificultad para su actividad exportadora, por lo que la calificaron con un 1 y 2, mientras que el 40% de estos encuestados calificó con un grado de dificultad medio, seguido del 10% que afirma que no limita en gran medida a la actividad exportadora.

Tabla 14.

Falta general de conocimiento de cómo exportar

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	1	5,0	5,0	5,0
Mediana dificultad	4	20,0	20,0	25,0
Poca dificultad	15	75,0	75,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 75 % de los empresarios afirmaron que la falta general de conocimiento de cómo exportar no fue un obstáculo de conocimiento en su actividad exportadora, por ello es que calificaron a esta barrera con un 1 o 2, mientras que el 20% de las empresas, señalan que esta fue una dificultad leve, seguido del 5% que sí encuentra una dificultad en esta barrera.

Tabla 15.*Falta de información sobre oportunidades para el producto langostinos en el extranjero*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	4	20,0	20,0	20,0
Mediana dificultad	9	45,0	45,0	65,0
Poca dificultad	7	35,0	35,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto a la falta de información sobre oportunidades para el producto de langostinos en el extranjero, el 45% de las empresas indicó que es una barrera que limita medianamente a sus exportaciones, al mismo tiempo el 35% recalzó que no es una limitación para poder exportar al extranjero, como también el 20% estimó a esta barrera con un alto grado de dificultad.

Tabla 16.*Principales obstáculos de conocimiento*

Ítem	Gran dificultad	Mediana dificultad	Poca dificultad
Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación	25,0%	45,0%	30,0%
Falta de personal dedicado al planeamiento exportador	30,0%	40,0%	30,0%
Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora	35,0%	45,0%	20,0%
Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar	10,0%	40,0%	50,0%
Falta general de conocimiento de cómo exportar	5,0%	20,0%	75,0%
Falta de información sobre oportunidades para el producto langostinos en el extranjero	20,0%	45,0%	35,0%
Obstáculos de conocimiento	20,83%	39,17%	40,0%

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En la tabla 16 se demuestra que la principal barrera que limita en gran medida la exportación de langostinos es la falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora, en la cual el 35% de los empresarios fueron los que percibieron en mayor medida esta barrera, luego podemos observar que otra barrera que se percibió en gran medida es la falta de personal dedicado al planeamiento exportador, siendo observado en 30% de las empresas.

4.3. Principales obstáculos de recursos

En segundo lugar, a forma de respuesta para el segundo objetivo se presentan los principales obstáculos de recursos a la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021. De acuerdo a la encuesta esta dimensión abarca desde la pregunta 7 hasta la pregunta 13 que se presentarán a continuación:

Tabla 17.

Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	7	35,0	35,0	35,0
Mediana dificultad	8	40,0	40,0	75,0
Poca dificultad	5	25,0	25,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 40% de los gerentes respondió que esta barrera limita medianamente la actividad exportadora, debido a que los elevados costos financieras en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales tiene un grado de dificultad entre 3 y 4 para los empresarios de las empresas exportadoras de langostinos, asimismo el 35% de las empresas afirman que esta barrera limita en gran medida las exportaciones de langostinos, seguido del 25% que no percibe esta barrera.

Tabla 18.*Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	8	40,0	40,0	40,0
Mediana dificultad	7	35,0	35,0	75,0
Poca dificultad	5	25,0	25,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Como lo demuestra la tabla 18, el 40% de los empresarios calificaron este obstáculo de recurso con un 5, 6 o 7 de grado dificultad, por lo que es una barrera que limitó en gran medida las exportaciones de langostinos durante el 2021, posteriormente el 35% del total de encuestados percibieron esta barrera como una limitación moderada en la actividad exportadora, mientras que el otro 25% declaró que esta barrera no limita las exportaciones.

Tabla 19.*Insuficiente capacidad de producción de langostinos de la empresa*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	5	25,0	25,0	25,0
Mediana dificultad	2	10,0	10,0	35,0
Poca dificultad	13	65,0	65,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Con respecto a la insuficiente capacidad de producción de langostinos en la empresa, el 65% de los gerentes comerciales distinguió que esta barrera no limita la actividad exportadora de langostinos, por lo que esta barrera no generó una amenaza para las exportaciones durante el 2021; por otro lado, solo el 25% de las personas sí percibieron este obstáculo en gran medida.

Tabla 20.*Falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	7	35,0	35,0	35,0
Mediana dificultad	4	20,0	20,0	55,0
Poca dificultad	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Se observa que el 45% de los empresarios afirmaron que esta barrera de exportación no limita a su actividad exportadora, por lo que la falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional por lo que esta barrera para las empresas no genera un alto grado de dificultad, por otro lado, el otro 35% de los empresarios sí observó esta barrera como un obstáculo para sus exportaciones, de modo que calificaron a este ítem con un 5, 6 o 7 de grado de dificultad.

Tabla 21.*Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	3	15,0	15,0	15,0
Mediana dificultad	4	20,0	20,0	35,0
Poca dificultad	13	65,0	65,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto a la inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera, el 65% de los empresarios detectó que esta barrera no limita a la actividad exportadora de langostinos, mientras que el 20% de los gerentes si percibió esta barrera, pero de manera moderada, y el 15% que calificó esta barrera con un alto grado de dificultad.

Tabla 22.*Falta de personal capacitado en el mercado de producción y exportación de langostino*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	6	30,0	30,0	30,0
Mediana dificultad	6	30,0	30,0	60,0
Poca dificultad	8	40,0	40,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 40% de las personas entrevistadas respondieron que la falta de personal capacitado en el mercado de producción y exportación de langostino no fue una gran limitación para la actividad exportadora de langostinos mientras que el 30% de los entrevistados mencionaron que limita medianamente y el otro 30% afirmaron que limita en gran medida.

Tabla 23.*Falta de programas de apoyo estatal*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	14	70,0	70,0	70,0
Mediana dificultad	5	25,0	25,0	95,0
Poca dificultad	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto a la barrera de falta de programas de apoyo estatal, se puede afirmar que este fue un obstáculo para el 70% de las empresas exportadoras de langostinos, por lo que limitó en gran medida las exportaciones de langostinos, posteriormente el 25% menciona que limita medianamente a la actividad exportadora, y solo una empresa mencionó que esta no fue una limitación.

Conforme a ello, en la tabla 24 se observa que la principal barrera que limita en gran medida la exportación de langostinos es la falta de programas de apoyo estatal, en el que el 70% de los empresarios fueron los que percibieron en mayor medida esta barrera, luego podemos observar que otra barrera que se percibió en gran medida es la falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión, siendo una limitación en 40% de las empresas.

Tabla 24.*Principales obstáculos de recursos*

Ítem	Gran dificultad	Mediana dificultad	Poca dificultad
Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales	35,0%	40,0%	25,0%
Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión	40,0%	35,0%	25,0%
Insuficiente capacidad de producción de langostinos de la empresa	25,0%	10,0%	65,0%
Falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional	35,0%	20,0%	45,0%
Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera	15,0%	20,0%	65,0%
Falta de personal capacitado en el mercado de producción y exportación de langostino	30,0%	30,0%	40,0%
Falta de programas de apoyo estatal	70,0%	25,0%	5,0%
Obstáculo de recursos	35,71%	25,71%	38,71%

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

4.4. Principales obstáculos de procedimiento

Por otro lado, respecto al tercer objetivo se presentan los principales obstáculos de procedimiento a la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021. De acuerdo a la encuesta esta dimensión abarca desde la pregunta 13 hasta la pregunta 25 que se presentarán a continuación:

Tabla 25.*Altos costes de transporte*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	11	55,0	55,0	55,0
Mediana dificultad	9	45,0	45,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En la tabla 25 se muestra que el 55% de los empresarios declararon que los altos costes de transportes fueron una gran limitación en la actividad exportadora de langostinos, por lo que dificultó en gran medida, mientras el 45% restante opinó que limita medianamente a las exportaciones de langostinos.

Tabla 26.

Altos costos para mantener la calidad de exportación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	8	40,0	40,0	40,0
Mediana dificultad	10	50,0	50,0	90,0
Poca dificultad	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Se observa que el 50% de los empresarios entrevistados opinaron que esta barrera limita medianamente a la actividad exportadora de langostinos, mientras que el 40% mencionaron que los altos costos para mantener la calidad de exportación si es una limitación en gran medida, por otro lado, solo el 10% de los encuestados mencionaron que no es una limitación.

Tabla 27.

Altos costos de equipos de conservación del producto

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	4	20,0	20,0	20,0
Mediana dificultad	15	75,0	75,0	95,0
Poca dificultad	1	5,0	5,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En relación a los altos costos de equipos de conservación del producto, el 75% de los empresarios opinaron que esta barrera limita medianamente a las exportaciones de langostinos, además que el 20% calificó a esta barrera como una gran limitación, seguido de ello solo el 5% menciona que esta no es una barrera que limita la exportación de langostinos.

Tabla 28.*Diferencias en la utilización del producto en los mercados internacionales*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	7	35,0	35,0	35,0
Mediana dificultad	8	40,0	40,0	75,0
Poca dificultad	5	25,0	25,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Referente a las diferencias en la utilización del producto de langostinos en los mercados internacionales, el 40% de los empresarios consideraron que es una barrera que limita medianamente a su actividad exportadora, mientras que el 35% menciona que limita en gran medida, sin embargo, el 25% afirma que no este obstáculo no fue una limitación para lograr exportar al exterior.

Tabla 29.*Idioma*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	4	20,0	20,0	20,0
Mediana dificultad	5	25,0	25,0	45,0
Poca dificultad	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En cuanto al idioma, la mayoría de las empresas considera que esta no es una barrera que dificulta las exportaciones de langostinos, es por ello que el 55% de las empresas opinaron que no genera una gran limitación, asimismo el 25% de las empresas afirmó que limita medianamente a las exportaciones, y el 20% calificó a esta barrera como un alto grado de dificultad.

Tabla 30.*Diferencia cultural*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	3	15,0	15,0	15,0
Mediana dificultad	6	30,0	30,0	45,0
Poca dificultad	11	55,0	55,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 55% de las empresas afirmaron que la diferencia cultural no es una dificultad que ocasione problemas en su actividad exportadora, seguido de ello el 30% menciona que sí es una limitación, pero moderada, mientras que solo el 15% percibió a esta barrera como un obstáculo para lograr exportar langostinos.

Tabla 31.*Barreras arancelarias a las exportaciones*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	8	40,0	40,0	40,0
Mediana dificultad	5	25,0	25,0	65,0
Poca dificultad	7	35,0	35,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Conforme a las barreras arancelarias a las exportaciones, fue percibido con un alto grado de dificultad por el 40% de las empresas exportadoras de langostinos, mientras que el 35% no percibió esta barrera como una limitación, además que el 25% de los encuestados afirmó que limita medianamente a las exportaciones de langostinos.

Tabla 32.*Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	9	45,0	45,0	45,0
Mediana dificultad	5	25,0	25,0	70,0
Poca dificultad	6	30,0	30,0	100,0

Total	20	100,0	100,0
-------	----	-------	-------

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Acerca de las barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos, el 45% de las empresas calificaron a este ítem con un alto grado de dificultad, por lo que se observa que limita en gran medida a las exportaciones de langostinos, además el 30% de los encuestados opinó que esta no es una limitación, sin embargo, el otro 25% declaró que si limita medianamente a la actividad exportadora.

Tabla 33.

El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	7	35,0	35,0	35,0
Mediana dificultad	9	45,0	45,0	80,0
Poca dificultad	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto al costo de adaptación del producto para el mercado extranjero se obtuvo que el 45% de los empresarios opinó que esta es una barrera que limita medianamente al momento de exportar en estas empresas, como también 35% recalca que sí es un obstáculo en mayor medida para las exportaciones de langostinos, sin embargo, el 30% no percibió a esta barrera como un obstáculo que no le permita exportar.

Tabla 34.

Dificultades logísticas

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	8	40,0	40,0	40,0
Mediana dificultad	6	30,0	30,0	70,0
Poca dificultad	6	30,0	30,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En relación a las dificultades logísticas que se podrían presentar en la actividad exportadora de langostinos, el 40% de los empresarios opinaron que es una limitación en gran

medida, mientras que el 30% mencionó que presenta un grado de dificultad medio, y el otro 30% mencionó que no limita al momento de exportar en estas empresas.

Tabla 35.

Principales barreras de procedimiento

Ítem	Gran dificultad	Mediana dificultad	Poca dificultad
Altos costes de transporte	55,0%	45,0%	0,0%
Altos costos para mantener la calidad de exportación	40,0%	50,0%	10,0%
Altos costos de equipos de conservación del producto	20,0%	75,0%	5,0%
Diferencias en la utilización del producto en los mercados internacionales	35,0%	40,0%	25,0%
Idioma	20,0%	25,0%	55,0%
Diferencial cultural	15,0%	30,0%	55,0%
Barreras arancelarias a las exportaciones	40,0%	25,0%	35,0%
Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos (Ej. requisitos fitosanitarios o barreras similares)	45,0%	25,0%	30,0%
Encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuado	20,0%	55,0%	25,0%
El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero	35,0%	45,0%	20,0%
Dificultades logísticas	40,0%	30,0%	30,0%
Barreras de procedimientos	33,18	40,45%	26,36%

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto a la tercera dimensión se observa que la principal barrera que limita en gran medida la exportación de langostinos son los altos costes de transporte en el cual el 55% de los empresarios fueron los que percibieron en mayor medida esta barrera, luego podemos observar que otra barrera que se percibió en gran medida es la Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos, siendo una limitación en 45% de las empresas.

4.5. Principales obstáculos exógenos

Conforme al cuarto objetivo se presentan los principales obstáculos exógenos a la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021. De acuerdo a la encuesta esta dimensión abarca desde la pregunta 25 hasta la pregunta 29 que se presentarán a continuación:

Tabla 36.

Fuerte competencia internacional

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	17	85,0	85,0	85,0
Mediana dificultad	3	15,0	15,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Conforme a la competencia internacional, se consideró que es un factor que influye en gran medida sobre las exportaciones de las empresas, debido a que el 85% percibió este ítem con un alto grado de dificultad, y limita en gran medida a las exportaciones, mientras el otro 15% solo mencionó que limitó medianamente a la actividad exportadora.

Tabla 37.

Riesgo en la variación del tipo de cambio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	12	60,0	60,0	60,0
Mediana dificultad	6	30,0	30,0	90,0
Poca dificultad	2	10,0	10,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

Respecto al riesgo por la variación del tipo de cambio, se obtuvo que el 60% de los gerentes de las empresas exportadoras de langostinos percibe a esta como una barrera en gran medida, mientras que el 30% afirmó que limita, pero de una forma moderada, y por último el 10% de estos empresarios mencionaron que no percibieron a este como un obstáculo a la exportación.

Tabla 38.*Alto valor de la moneda peruana (Nuevo Sol)*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	4	20,0	20,0	20,0
Mediana dificultad	9	45,0	45,0	65,0
Poca dificultad	7	35,0	35,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

En relación al alto valor de la moneda peruana, se observó que esta barrera fue percibida por el 45% de las empresas exportadoras de langostinos, mientras que el 35 % afirma que no es una limitación para este rubro, y el 20% que sí lo percibe con un alto grado de dificultad.

Tabla 39.*Riesgo de pérdida de participación en el mercado local por la venta en el exterior*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	5	25,0	25,0	25,0
Mediana dificultad	7	35,0	35,0	60,0
Poca dificultad	8	40,0	40,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

El 40% de las empresas encuestadas calificaron a esta barrera con un 1 o 2 de grado de dificultad, de modo que se puede decir que esta barrera no limitó para ellos la actividad exportadora, mientras que el 35% considero que es una limitación, pero de forma moderada, además que el 25% si valora a este obstáculo como una limitación en gran medida.

Tabla 40.*La inestabilidad política en el país de destino*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Gran dificultad	16	80,0	80,0	80,0
Poca dificultad	4	20,0	20,0	100,0
Total	20	100,0	100,0	

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

La inestabilidad política en el país destino también fue un factor de que repercutió en las exportaciones durante el 2021 en las diversas empresas, es por ello que el 80% de las empresas percibieron a esta barrera como un obstáculo que limitó en gran medida las exportaciones de langostinos, mientras que el 20% no consideró a este como una limitación para exportar.

Tabla 41.

Principales obstáculos exógenos

	Gran dificultad	Mediana dificultad	Poca dificultad
Fuerte competencia internacional	85,0%	15,0%	0,0%
Riesgo en la variación del tipo de cambio	60,0%	30,0%	10,0%
Alto valor de la moneda peruana (Nuevo Sol)	20,0%	45,0%	35,0%
Riesgo de pérdida de participación en el mercado local por la venta en el exterior	25,0%	35,0%	40,0%
La inestabilidad política en el país de destino	80,0%	0,0%	20,0%
Obstáculos exógenos	54,0%	25%	21,0%

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

De acuerdo a las preguntas sobre la cuarta dimensión se observa que la principal barrera que limita en gran medida la exportación de langostinos es la fuerte competencia internacional en la que el 85% de los empresarios fueron los que percibieron en mayor medida esta barrera, luego podemos observar que otra barrera que se percibió en gran medida es la inestabilidad política en el país de destino, siendo una limitación en 80% de las empresas exportadoras de langostinos.

4.6. Principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021

A continuación, se presenta una tabla resumen en el cual se podrán identificar los principales obstáculos que se presentaron en las exportaciones de langostinos en Perú durante el 2021:

Tabla 42.*Principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021*

	Gran dificultad	Mediana dificultad	Poca dificultad
Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación	25,0%	45,0%	30,0%
Falta de personal dedicado al planeamiento exportador	30,0%	40,0%	30,0%
Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora	35,0%	45,0%	20,0%
Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar	10,0%	40,0%	50,0%
Falta general de conocimiento de cómo exportar	5,0%	20,0%	75,0%
Falta de información sobre oportunidades para el producto langostinos en el extranjero	20,0%	45,0%	35,0%
Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales	35,0%	40,0%	25,0%
Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión	40,0%	35,0%	25,0%
Insuficiente capacidad de producción de langostinos de la empresa	25,0%	10,0%	65,0%
Falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional	35,0%	20,0%	45,0%
Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera	15,0%	20,0%	65,0%
Falta de personal capacitado en el mercado de producción y exportación de langostino	30,0%	30,0%	40,0%
Falta de programas de apoyo estatal	70,0%	25,0%	5,0%
Altos costes de transporte	55,0%	45,0%	0,0%
Altos costos para mantener la calidad de exportación	40,0%	50,0%	10,0%
Altos costos de equipos de conservación del producto	20,0%	75,0%	5,0%
Diferencias en la utilización del producto en los mercados internacionales	35,0%	40,0%	25,0%

Idioma	20,0%	25,0%	55,0%
Diferencial cultural	15,0%	30,0%	55,0%
Barreras arancelarias a las exportaciones	40,0%	25,0%	35,0%
Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos (Ej. requisitos fitosanitarios o barreras similares)	45,0%	25,0%	30,0%
Encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuado	20,0%	55,0%	25,0%
El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero	35,0%	45,0%	20,0%
Dificultades logísticas	40,0%	30,0%	30,0%
Fuerte competencia internacional	85,0%	15,0%	0,0%
Riesgo en la variación del tipo de cambio	60,0%	30,0%	10,0%
Alto valor de la moneda peruana (Nuevo Sol)	20,0%	45,0%	35,0%
Riesgo de pérdida de participación en el mercado local por la venta en el exterior	25,0%	35,0%	40,0%
La inestabilidad política en el país de destino	80,0%	0,0%	20,0%
Obstáculos de exportación	34,83%	33,97%	31,21%

Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

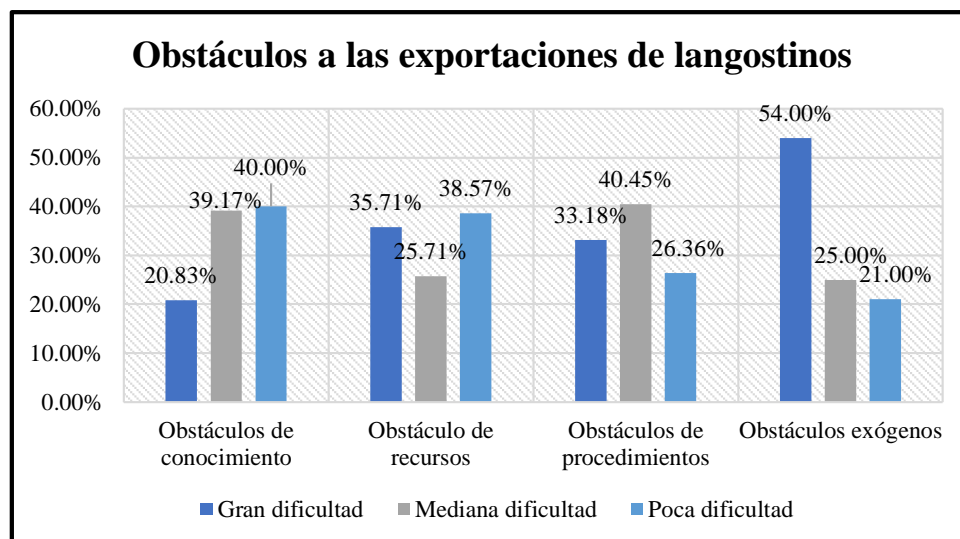
Entre los principales obstáculos a las exportaciones de langostinos se observa en primer lugar la fuerte competencia internacional con 85% de las empresas que percibieron esta barrera, seguido del 80% que respondieron que también la inestabilidad política en el país de destino dificulta en gran medida a su actividad exportadora, asimismo el 70% respondió que la falta de programas de apoyo estatal es otra barrera que generó un alto grado de dificultad, posterior a ello el 60% indicó que el riesgo en la variación del tipo de cambio generó una gran limitación, por último, el 55% opinó que los altos costes de transporte igualmente ocasionaron un alto grado de dificultad.

Por otro lado, como se puede visualizar en el siguiente gráfico, la dimensión de obstáculos que tuvieron mayor repercusión sobre las exportaciones de langostinos fueron los obstáculos exógenos, en el cual se determinó que el 54% de las empresas exportadoras de langostinos percibieron a estos obstáculos con un alto grado de dificultad, seguido de los obstáculos de recursos que tuvo repercusión en el 35,71% en el desenvolvimiento de las

empresas, posteriormente el 33.18% mencionó que las barreras de obstáculo que limitan la exportación son los obstáculos de procedimientos, y en último lugar los obstáculos de conocimiento con el 40% afirmaron que esta barrera tiene un nivel bajo de dificultad, por lo que no tiene una gran influencia sobre el mercado exportador del sector langostinero.

Figura 5.

Principales obstáculos a las exportaciones de langostinos por dimensiones



Nota: Elaboración propia con datos tomados de la encuesta.

V. Discusión

Conforme a los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, se observa que durante el año 2021 se presentaron diversos obstáculos en el mercado de langostinos, en el cual uno de estos principales problemas son la competencia internacional, la inestabilidad política en el país destino tales como Estados Unidos, China, Corea del Sur y España, además la falta de programas de apoyo estatal, como también existe riesgo por la variación en el tipo de cambio y altos coste de flete. Se espera que esta situación en los próximos años vaya modificando gracias a la recuperación económica, y las tendencias alentadoras que tienen los productos marinos, en donde se observó que el presente año ha incrementado el volumen de exportaciones respecto al año anterior, de forma que se encuentran implementando cada vez más incentivos para incrementar la producción y comercialización. Sin embargo, hay que tomar en cuenta lo mencionado por Orcotoma & Luyo (2020): El empoderamiento de los competidores es uno de los factores que ha tomado influencia en las exportaciones de colas de langostinos hacia Estados Unidos, por lo que se está comenzando a optar por nuevas estrategias comerciales, para que las empresas exportadoras logren mantener su permanencia en el rubro. Jordan (2017) concluyó que una de las principales barreras en las exportaciones en Ecuador es la falta de competitividad, por lo que es un factor al cual se le debe tomar total atención por los impactos que genera este y su efecto en el desarrollo económico. Asimismo, Ccaccya & Mori (2019) también concuerdan que en la industria acuícola está pasando por problemas como la falta de industrialización, fenómenos climáticos, competencia internacional y diversas enfermedades del langostino. Por consiguiente, este es un factor de importante relevancia puesto que existen otros países como Ecuador que comercializan este producto, y que tiene un buen desempeño en los mercados potenciales tales como Tailandia, Rusia, Emirato Árabes, Reino Unido y Chile, a pesar de ello Perú en 2021 logró atender a 21 mercados internacionales, aun así, se sugiere que se le preste atención a este aspecto y se planteen estrategias para tener una mayor competitividad.

Por otro lado, en este mercado también la inestabilidad política en el país destino es un impedimento notable en las exportaciones en este rubro. Jordan (2017) en su encuesta realizada sobre barreras a las exportaciones de productos ecuatorianos, destacó la importancia de la inestabilidad política del país, en el cual menciona que es vital tomar en cuenta este obstáculo puesto que tiene una gran influencia para lograr un desarrollo en las exportaciones. Respecto a ello hemos observado que algunos mercados en el exterior no se encuentran favorecidos por su estabilidad política provocado por diversos factores, o también por las

nuevas olas de contagio que restringe el comercio internacional. Como es el caso de Estados Unidos, que en 2021 presentaba un contexto en el que existía zonas de conflicto por el impacto que causó el cambio de presidente y las diversas peleas entre los partidos políticos, sin embargo, para junio del mismo año se consiguió recuperarse y aumentó de 30% en las importaciones de langostinos. Por otro lado, en 2021, China tuvo que incrementar los protocolos sanitarios impuestos por el gobierno debido a que se volvió a enfrentar a una nueva variante, y respecto a ello disminuyeron en 20% las importaciones realizadas por este país. Es de esta forma que el aspecto político también tiene una gran repercusión en este sector, por lo que impide que las exportaciones se desaceleren y exista riesgo en los países, es así como se espera que exista un crecimiento a mediano o largo plazo.

También los encuestados declararon que existió una falta de programas de apoyo estatal como una limitante para las exportaciones durante el periodo de estudio. Se tiene el conocimiento que las exportaciones contribuyen en gran parte al crecimiento económico, debido a ello es importante brindar las facilidades para que estas se desarrollen y logren vender al exterior y de esta forma contribuya a la balanza de pagos, fomentar empleo y que la competitividad-país se mantenga, por lo que en periodos de crisis en las que existen impactos negativos al mercado de exportaciones como el de langostinos, se resalta la importancia de contar con programas que ayuden a lograr salir de la situación, de forma que pequeñas y medianas empresas buscaban apoyo en el gobierno para que se logre facilitar y agilizar sus exportaciones. Entonces, de acuerdo con lo indagado y debido a la última crisis ocurrida por el covid-19 se vio la necesidad de contar con ayuda estatal puesto que algunas empresas no contaban con la solvencia económica para recuperarse, es así como se plantearon programas de reactivación económica para mitigar estos efectos, como es Reactiva Perú, Fae-Mype, Pae-Mype, entre otros. Conforme con el Ministerio de Economía y Finanzas (2022), se observó que las empresas exportadoras de langostinos sí consiguieron obtener créditos con garantía estatal que les permitía cubrir parte de su saldo insoluto, para lograr asegurar la continuidad de la cadena de pagos (Véase Anexo 10). También, el ministerio de producción cuenta con un Programa Nacional de Innovación en Pesca y Acuicultura (PNIPA) que se encarga de facilitar la innovación sectorial, además de cofinanciar proyectos de I&D+i, para mejorar la productividad, tener un mayor valor agregado, competitividad y sostenibilidad, a lo que se destinó tres proyectos, y uno de ellos Proyecto Nacional de Innovación en Acuicultura a lo que se le destina S/. 221 467 931. El PNIPA genera proyectos para el Fortalecimiento de la Red de Sanidad Pesquera y Acuícola en el cual se basa en fortalecer la red acuícola, por lo

que desde su creación se direcciona a financiar estos proyectos. Por tanto, al investigar acerca de estos programas de apoyo se contradice lo manifestado por los encuestados, de forma que el estado sí tuvo acciones contra el efecto que hubo en estas empresas y otorgó facilidades de crédito con el programa Reactiva y aprobó proyectos de innovación que les permitía un mayor crecimiento del sector Acuicultura durante el periodo estudiado. Cabe resaltar que esta variable no se toma en cuenta en la literatura revisada, sin embargo, en esta investigación se demostró que, si es un factor que influyó en las exportaciones, de modo que se sugiere que se tome en cuenta en próximas investigaciones.

El tipo de cambio también es una variable importante en las exportaciones, debido a que los productos se comercializan de manera internacional bajo la moneda del dólar, el cual ha sido muy volátil los últimos años, es por ello que otro obstáculo es el riesgo en la variación del tipo de cambio. Farfán (2018) muestra que una de las principales barreras de exportación que dificulta el comercio e influye en la competitividad de empresas en el sector de piscicultura es la variación del tipo de cambio, lo que podría generar algún tipo de perjuicio económico en sus operaciones. Además de acuerdo con Leonidou (1995) se demuestra que una de las barreras externas es el impacto que tiene las tasas de cambio, debido a su constante variación frente a mercados con alta incertidumbre. Es por ello que la fluctuación del tipo de cambio repercute en la capacidad exportadora, y es una barrera que se debe tomar vital atención debido a la volatilidad que ha conllevado en los últimos años. Además, se observa que en el año 2022 la divisa peruana se ha ido debilitando respecto al dólar estadounidense, debido a que este último ha ganado fuerza gracias a un mejor desempeño generado por la caída del precio del cobre, lo que provoca que haya una menor fuente de ingreso de dólares al mercado nacional, y exista un deterioro de la cuenta corriente de la balanza de pagos, de forma que existe un alto riesgo a que el tipo de cambio sea inestable. Es por esa razón que se espera que la cotización del dólar en el país tenga tendencia alcista en lo que va del año, y para el 2023, sin embargo, esto no será impedimento para que las exportaciones de langostinos sigan aumentando. Consecuentemente, es importante que en próximas investigaciones se analice cómo va a afectando esta variable a las exportaciones de otros productos nacionales.

Otro obstáculo primordial en el sector exportación de langostinos son los altos costes de transportes, que genera dificultades logísticas al momento de distribuir los productos. Farfán (2018) de acuerdo con su estudio realizado, manifestó que los costos de transporte si es notablemente una barrera dentro de la industria pesqueras, de forma que se estimó que el 68%

de las empresas estaba de acuerdo en considerarlo como obstáculo, mientras que en este caso el 55% informó que limitó en gran medida esta barrera, en consecuencia, se espera que en otras investigaciones tenga un comportamiento similar. También Jordán (2017) resalta la importancia respecto a este problema en las exportaciones, de forma que más de la mitad de los encuestados en su investigación percibieron los costos logísticos como una barrera, en el cual el 62,2% menciona que, es bastante la importancia en cuanto a los costos logísticos en las exportaciones, mientras que el 24,4% es medio importante para algunos encuestados y desapercibida pasa la opción de muy importante con un 13,3% en cuanto a costos logísticos en las exportaciones. Como se tiene conocimiento, esta especie se exporta básicamente vía marítima, ante ello se observó que, a raíz de la pandemia causada por el coronavirus, se generó un impacto negativo en el transporte marítimo de mercancías, en donde se vio afectada la productividad de muchos puertos, teniendo consecuencias en su capacidad de transporte y almacenamiento, lo cual afecta a la cadena de distribución, es de esta forma que impulsó al aumento de los costes de flete hasta 4 veces su precio en el 2021, lo que también afecta beneficios de los exportadores. Inclusive otro factor que profundizó este aumento fue la guerra entre Rusia y Ucrania, puesto que se generaron suspensiones en el transporte de contenedores, originando problemas en la cadena logística de exportación. De acuerdo a lo declarado por un directivo de Eco-acuícola, la crisis de contenedores si fue un problema en este sector, puesto que tuvieron que pagar fletes muy altos, lo que no les permitía exportar o los obligaba a postergar sus embarques. Por tanto, el costo de transporte y/o flete si tuvo repercusión sobre las exportaciones de langostinos, de forma que impedía el desenvolvimiento de las empresas encuestadas, respecto a ello se espera que estos vayan disminuyendo gradualmente, sin embargo, no volverían a niveles anteriores a la pandemia. Visto que este factor ha ocasionado un gran impacto, es importante que se tome en cuenta en próximas investigaciones para lograr observar cómo va evolucionando el efecto que tuvo crisis de contenedores sobre las exportaciones tanto del sector de langostinos como en otros sectores.

En el primer objetivo que se enfoca en los principales obstáculos de conocimiento a la actividad de exportación de langostinos, en donde se percibió que la principal barrera es la falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora, como también la falta de personal dedicado al planeamiento exportador y la falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación. Contrastando con otros trabajos, como el de Arteaga et. al (2014) se observa que la principal barrera es la localización de un distribuidor adecuado, selección de

canales de distribución, sin embargo, respecto a estas barreras los directivos mencionaron que no fue una gran limitante puesto que estas empresas ya llevan tiempo en el mercado, por lo que tienen conocimiento acerca de los puntos de distribución. Por otro lado, Ruiz (2018) concuerda con que uno de importantes obstáculos de conocimiento es la falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora, de forma que a más de la mitad de los encuestados percibieron a este como un problema al que se le debe tomar atención. Esta limitante está referida a la insuficiente información que adquieren los directivos de la empresa respecto a programa de apoyo, en lo cual repercute sobre el obstáculo anterior visto, puesto que, más que una falta de programa de apoyo es que las empresas no se encuentran debidamente informadas acerca de estos programas. Mientras que, respecto a la falta de personal los encuestados declararon que a pesar que ellos ya cuentan con el personal adecuado y especializado en el área, no obstante, la pandemia trajo consigo problemas, pero no muy graves, es por ello que solo el 30% de las empresas opinó que este problema limitó en gran medida, pese a ello Mendoza & Quispe (2017) estimaron que el 75% de sus encuestados en ocasiones no cuentan con personal adecuado que les permita planificar la actividad exportadora, sin embargo se difiere con los autores debido a que los directivos de las empresas encuestadas al tener una alta experiencia logran reclutar al personal conveniente para sus operaciones, a pesar de ello se sugiere que se realicen entrevistas personales a los gerentes comerciales que permita conocer con mayor confiabilidad el porqué de la diferencia en los resultados de ambas investigaciones. Igualmente es fundamental que se prosiga añadiendo este factor en futuros estudios que ayude a comprobar si posteriormente influye de igual manera en las exportaciones de langostinos.

De acuerdo con el segundo objetivo se encarga de hallar los principales obstáculos de recursos a la actividad de exportación de langostinos, es por ello por lo que se encontró que la principal fue la falta de programas de apoyo estatal, además de la falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión. Ruiz (2018) sin embargo, obtuvo que uno de los principales problemas es el idioma, pero, como se tiene conocimiento estas empresas están dedicadas al comercio exterior, es por ello que, las empresas encuestadas al tener una alta experiencia en el rubro, no les fue una gran dificultad, puesto que para ellos es algo primordial que sus trabajadores estén capacitados y cuenten con estudios de otro idioma. Otro aspecto que recalca Farfán (2018) es que en su investigación se presentaron dificultades para las PYMES en lograr que el gobierno u otras entidades financien sus proyectos o no obtengan del crédito en el momento propicio para que aprovechen las oportunidades de mercado lo que

impedía que las empresas locales crezcan o que existan nuevos emprendimientos empresariales. A partir de ello, se sugiere que estas variables se tomen en cuenta en otras investigaciones similares, para comprobar si estos factores afectan en otros periodos.

Por otro lado, respecto al tercer objetivo orienta a encontrar los principales obstáculos de procedimiento en la actividad de exportación de langostinos se encontró que son los altos costes de transporte, igualmente las barreras no arancelarias y arancelarias, seguido de las dificultades logísticas. En este caso se concuerda con Ruiz (2018) que obtuvo que unas de las principales barreras de exportación fueron las dificultades logísticas, puesto a que fue una gran limitante para 64% de los empresarios de Cajamarca que les impedía proceder a exportar al mercado exterior, sin embargo, en este caso esta barrera fue en menor medida, puesto que solo el 40% de los interrogados concordó con este resultado. Por otro lado, Barajas (2017) menciona que existen una serie de barreras no arancelarias que impactan de alguna u otra forma al comercio, puesto que al incrementar los requerimientos técnicos provoca que se dificulte el ingreso de un producto a cierto mercado. Adicionalmente, Farfán (2018) afirma que el 36.4% opinaron que los trámites aduaneros y documentarios generan un retraso en el proceso de comercialización de los productos al exterior, es por ello que las barreras arancelarias y no arancelarias obstaculizan el flujo del producto, siendo las últimas que fueron percibidas en este trabajo por el 45% como una gran limitación en las exportaciones. Los obstáculos no arancelarios están referidos a los requisitos sanitarios y fitosanitarios que presenta cada país debido a la posible transmisión de enfermedades, como la enfermedad de Necrosis Hepatopancreática Aguda (AHPND), que puede presentar las especies marítimas como el langostino. En efecto estas medidas son imprescindibles para que los países opten por importar productos locales, no obstante, muchas veces hace más costoso el ingreso de estos a otros países, ya que deben contar con las certificaciones necesarias. Cabe resaltar que las medidas sanitarias aumentaron debido al surgimiento de la pandemia por lo que esto se percibió en las empresas exportadoras de langostinos, pero las empresas han tenido que adaptarse a ello. Por tanto, se propone que estas variables sean consideradas en posibles investigaciones para conocer cómo afectará esto a largo plazo.

Por último, en el objetivo cuatro que se enfocaba en los principales obstáculos exógenos en la actividad de exportación de langostinos, arrojó como resultado que los calificaron a la fuerte competencia internacional, la inestabilidad política en el país destino y el riesgo en la variación del tipo de cambio en mayor medida. Tienen un mayor efecto en las

exportaciones de langostinos, sin embargo, son barreras que no tenemos capacidad para hacer algo con ellos, aparecen de manera intermitente.

VI. Conclusiones

Se logró determinar que fueron los obstáculos exógenos los principales obstáculos que afectan a la exportación de langostinos, en el cual se evidenció que el 54% de los encuestados percibieron en mayor medida a estos obstáculos, cuyos factores son ajenos a las empresas exportadoras, sobre los cuales no se tiene control. Entre los principales obstáculos exógenos se encontraron la competencia internacional, los desequilibrios políticos en el país al que se exporta, tales como Estados Unidos, Corea del Sur y España, como también el riesgo de una gran volatilidad del tipo de cambio. Asimismo, durante el año 2021 se presentaron otros obstáculos que tuvieron influencia sobre las exportaciones, los cuales son la falta de programas de apoyo estatal y los altos costos de transporte que dificulta el comercio en el exterior.

Respecto a las barreras de conocimiento en la exportación de langostinos durante el 2021 obtuvo que el 40% percibieron que esta barrera provoca poca dificultad sobre las empresas. Por otro lado, se observó que los principales obstáculos que generaron una gran dificultad son la falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora, como también la falta de personal dedicado al planeamiento exportador, sin embargo, estas barreras no tuvieron una gran repercusión sobre las exportaciones puesto que las empresas langostineras por lo general tienen gran experiencia respecto a su mercado y cuentan con la información necesaria para contribuir al comercio internacional.

Asimismo, se determinó que las barreras de recursos generaron poca dificultad, a partir del cual el 38.57% afirmó ello. A partir de esto, los principales obstáculos de recursos en la exportación de langostinos durante en 2021 fueron la falta de programas de apoyo estatal y la falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión, y a pesar que no ibo una gran influencia en general de problemas existentes en los recursos de las empresas, la primer barrera identificada fue distinguida por el 70% de los empresarios, sin embargo al realizar estudios posteriores se concluyó que si hubo programas de asistencia que ayudaron a las empresas a seguir con sus operaciones, y lograrse recuperar pese al aumento de restricciones por la pandemia originada en 2020.

Por otro lado, se determinó que los principales obstáculos de procedimientos se percibieron por el 40.45% del total de encuestados con un grado de dificultad medio, a partir de ello podemos ver que los principales problemas durante el 2021 fueron altos costes de

transporte que no permiten el crecimiento adecuado de las operaciones de las empresas, puesto que este producto se distribuye vía marítima, en el cual los coste de flete se examinó que aumentaron 4 veces su precio durante pandemia, es por ello que generó suspensiones en el transporte, o no les permitía exportar o los obligaba a postergar sus embarques, de forma que fue percibido por el 55% de los encuestados que declararon a esta barrera con un alto grado de dificultad.

Como también los principales obstáculos exógenos durante el 2021 fueron la fuerte competencia internacional, la inestabilidad política en el país destino y el riesgo en la variación del tipo de cambio, los que tuvieron una mayor influencia en las exportaciones de langostinos, la mayor parte de las barreras fueron percatados por más del 60% de los gerentes comerciales de las exportadoras, es de esta forma que los obstáculos exógenos fueron captados por un promedio del 54% de los empresarios encuestados, cabe resaltar que estas barreras son inevitables en el proceso de exportación de forma que las organizaciones peruanas exportadoras no pueden incidir, por lo que así como pueden presentarse como oportunidades también pueden ser una gran amenaza.

VII. Recomendaciones

De acuerdo con lo concluido en el presente trabajo de investigación, es importante que las empresas exportadores consideren las barreras que han tenido influencia sobre su desarrollo exportador, de forma que se planteen estrategias que les permita afrontar los periodos en los que se presenten mayor impacto de los obstáculos, además que logren tener un alto grado de competitividad que le genere mayores exportaciones, como también se encuentren capacitados para que se tomen las medidas adecuadas frente a los problemas que ocurran tanto en el país de destino, como el país de origen, por otro lado, es recomendable que las entidades estatales tomen las precauciones necesarias frente a posibles crisis en la que tenga efectos negativos para las exportadoras, puesto que este sector de acuicultura tiene una gran repercusión sobre la economía peruana. Además, se sugiere que las variables se tomen en cuenta en futuras investigaciones, puesto que surgieron discordancias en los resultados respecto a los programas de apoyo estatal, aconsejado que se utilicen otros métodos de estudio para analizar ese factor.

En relación a los obstáculos de conocimiento es recomendable que las empresas tengan un mayor alcance sobre el mercado exterior, y capaciten al personal adecuado para lograr tener una valiosa información respecto a los diversos procesos de exportación, lo que le ayudará a conocer mejor el mercado internacional del sector acuicultura, los beneficios que trae incurrir a la venta internacional en los países que requieran del producto y se garantice una mejor planificación de las exportaciones de langostinos.

Conforme a los obstáculos de recursos es recomendable que las empresas cuenten con una gran liquidez que les permita afrontar las pérdidas que puedan existir, es por ello que es importante que se cuente con un fondo de emergencia, para hacer frente a periodos complicados como fue el de la pandemia, la cual fue una etapa inesperada en la que les obligo a la empresa a buscar financiamiento, de esta forma también es importante que las exportadoras tengan un alto conocimiento de las herramientas financieras para que accedan a las facilidades que brindan los bancos, además es fundamental que se optimicen sus costos para lograr mantener márgenes y precios adecuados frente a su competencia, de forma que atraiga a los proveedores a invertir en los productos acuícolas peruanos, y se logre generar valor al cliente.

De acuerdo con las barreras de procedimiento se sugiere que las empresas analicen y se enfoquen en sus fortalezas comerciales, en los cuales se tome en cuenta que deben poseer los estándares de calidad adecuados, como también el cumplimiento de los trámites necesarios y planificar bien el proceso de distribución para que se llegue al cliente final de forma eficiente y eficaz, empoderando las relaciones exportador/importador.

Finalmente, se advierte que las barreras exógenas, a pesar que estas no sean propias de la empresa, estas deben tener planes de contingencia que le permitan disminuir el impacto de aquellos problemas que puedan surgir, como es la existencia de una alta volatilidad del tipo de cambio o la inestabilidad política del país al que se exporta, es por ello que antes de realizar el envío del producto se deba realizar las inspecciones adecuadas para conocer al mercado al que se está enfrentando, como también conocer las empresas o países con los que se compite a nivel internacional. Por tanto, es importante el análisis de los factores que influyen en las exportaciones para tener un mayor desarrollo e ingreso de ganancias en el mercado peruano.

VIII. Referencias Bibliográficas

- Arteaga, J., Fernandez, R., & Clavel, M. (2014). Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación. *AD-minister*(24), 53-78. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=322331212004>
- Arteaga-Ortiz, J., & Fernandez-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*, 48(3), 395-420. doi:<https://doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00300.x>
- Barajas, A. (25 de Mayo de 2017). Restricciones no arancelarias al comercio chileno: principales obstáculos para los exportadores colombianos. *Logos, Ciencia & Tecnología*, 9(1). doi:<https://doi.org/10.22335/rlct.v9i1.310>
- Ccaccya, K., & Mori, J. (2019). *Principales problemas relacionados a la Exportación de Cola de Langostino de Acuicultura con destino a EEUU durante los años 2013-2018*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas(UPC). doi:<https://doi.org/10.19083/tesis/626293>
- Escandón, D., Hurtado, A., & Castillo, M. (2013). Influencia de las barreras a la exportación sobre el compromiso exportador y su incidencia en los resultados internacionales. *Escuela de Administración de negocios*(75), 38-55. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-81602013000200004
- Farfán, I. (2018). *Barreras de exportación y su impacto en la competitividad de las empresas exportadoras del Perú en la piscicultura 2017*. Lima: Universidad San Ignacio de Loyola. Obtenido de <http://repositorio.usil.edu.pe/handle/USIL/3606>
- Gripsrud, G. (1990). Determinants of Export Decisions and Attitudes to a Distant Market: Norwegian Fishery Exports to Japan. *Journal of International Business Studies*, 21(3), 469-485. doi:[doi:10.1057/palgrave.jibs.8490829](https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490829)
- Gualí, J., & Guato, Á. (2019). *Análisis de las barreras fitosanitarias del sector exportador de camarón hacia el mercado de México*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas.
- Jordan, J., & Guime, J. (2017). *Las barreras a las exportaciones de productos ecuatorianos y su relación con el sistema económico Globalizado*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/47796>
- Kleeberg, F., & Rojas, M. (2012). *Pesquería y Acuicultura en el Perú*. Lima: Universidad de Lima.

- Krugman, P., Obsfeld, M., & Melitz, M. (2012). *Economía Internacional: Teoría y Política* (Novena ed.). Madrid: Pearson Educación.
- Lascurain, M. (2012). Empresas multinacionales y sus efectos en los países menos desarrollados. (36).
- Llapa-Rodriguez, E., Trevizan, M. A., & Shinyashiki, G. (2008). Reflexión conceptual sobre compromiso organizacional y profesional en el sector salud. *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, 484-488.
- Macha, R. (2018). Las barreras funcionales y su incidencia en la oferta exportable de las Mypes del sector textil confecciones. *Quipukamayoc*, 26(58), 59-68.
- Malca, O., & Rubio, J. (2014). *Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras de Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Mendoza, L., & Quispe, M. (2017). *Barreras a la exportación y la relación con el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua*. Obtenido de http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/2679/1/2017_Mendoza_Barreras_a_la_exportacion.pdf
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (2020). *El estado Mundial de la Pesca y la Acuicultura 2020. versión Resumida*. Roma. doi:<https://doi.org/10.4060/ca9231es>
- Orrcotoma, L., & Luyo, G. (2020). *Variables que influyeron en las exportaciones de colas de langostinos congelados del departamento de Tumbes en el marco del APC Perú-Estados Unidos entre los años 2010-2019*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/653712/Orrcotoma_CL.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Ruiz, A. (2018). *Percepción de barreras a la exportación de los empresarios del sector manufactura, rubro de fabricación de prendas de vestir del distrito de Cajamarca, año 2018*. Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo.
- Santamaria, J., Carbajal, P., & Clemente, S. (2018). *Guía ilustrada para reconocimiento de langostinos y otros crustáceos con valor comercial en el Perú*. Instituto del Mar del Perú.
- Sulser, R. A., & Pedroza, J. E. (2004). *Exportación Efectiva*. Ediciones Fiscales ISEF.
- SUNAT. (2021). *TRATAMIENTO ARANCELARIO POR SUBPARTIDA NACIONAL*. Obtenido de <http://www.aduanet.gob.pe/servlet/AIScrollini?partida=306171100>
- Taboada, J. (2019). *Incidencias de tallas por cosecha en Litopenaeus vannamei (Bonne 1931) "Langostino Blanco" procesado en la empresa marinasol - Tumbes*.
- Tamayo y Tamayo, M. (2009). *El proceso de la investigación científica*. Limusa.

Vargas, Z. (2009). La Investigación Aplicada: Una forma de conocer las realidades con evidencia. *Educación*, 155-165.

IX. Anexos

Anexo 1. Guía de entrevista a un experto

Fecha: 13 de noviembre

Entrevistador(a): Mayra Quevedo Balladares

Entrevistado(a): Gerente Comercial de empresa exportadora

Hora de inicio: 5:25 pm

Introducción:

El propósito de esta entrevista es conocer sus apreciaciones sobre los obstáculos a la exportación de langostinos en el año 2021. La información obtenida será utilizada con fines de investigación, por ello es que se le agradece su valiosa participación.

Preguntas:

Dimensión 1: Barreras de conocimiento

1. ¿Ha tenido dificultades para localizar información relevante para el análisis de mercados extranjeros en el último año?

-No, no ha habido cambios respecto a las fuentes de información o calidad de información

2. ¿Su empresa ha tenido problemas para identificar a clientes y distribuidores en el extranjero durante el 2021?

-No, debido a que los mismos agentes han estado presentes, las fuentes de información han sido las mismas, los contactos fueron los mismos; sin embargo, la actividad fue distinto. Debido al impacto negativo del covid-19, en un 70-80%. En el primer cuatrimestre 2021, ya empezaron los mercados a reaccionar, gracias a la recuperación económica paulatina de consumo y por ende de los precios.

3. ¿Considera que el personal ha estado realmente capacitado para afrontar los problemas de exportación en el 2021?

- Sí, el gerente menciona que el personal de la empresa estuvo a la altura y logró estar capacitado durante el periodo de recuperación de la actividad económica.

Dimensión 2: Barreras de recursos

4. ¿Ha notado que la empresa ha requerido de mayor capital de trabajo para financiar sus exportaciones?

-Cabe resaltar que si aumentas tu volumen se utiliza más capital de trabajo, es por ello que no, aunque el impacto ha sido en todos los sectores.

5. ¿Ha tenido dificultades en el financiamiento de sus operaciones en el 2021?

-El bono de reactiva ayudó a muchas empresas alrededor de un año.

6. En su opinión ¿Es imprescindible los programas de asistencia gubernamental para mejorar el desempeño exportador durante el 2021? ¿Por qué?

-No es imprescindible, no es que determine el éxito, sin embargo, se necesitan las reglas claras, y que las autoridades funciones y que no cambien los funcionarios públicos. Asimismo, considera que el apoyo a través de bonos no se debe dar, porque la actividad económica debe sustentarse por sí misma, pero en condiciones como la de crisis económica sí debió dar este tipo de apoyo

Dimensión 3: Barreras de procedimiento

7. ¿Opina usted que los costes de transporte y distribución han sido una dificultad en el año 2021?

-Sí, hubo problemas a nivel internacional en los costes de fletes, lo cual impactó negativamente en el negocio

8. ¿Los procedimientos operativos y aduaneros han sido una limitación para las exportaciones?

- No, porque por parte del gobierno no hubo cambios respecto a ello

9. La nueva normalidad ha conllevado a disminuir el contacto físico en los procedimientos ¿Cómo afectó ello a la exportación de langostinos?

-Las empresas tuvieron que acoplarse al trabajo remoto e integrarse a la tecnología, las empresas han tenido que adaptarse a los protocolos para asegurar la salud de los empleados.

10. ¿Cómo ha percibido los riesgos a los que ha incurrido la empresa al realizar las operaciones en el extranjero el último año?

-El mercado ha estado con temor, los clientes no han querido comprar mucho por la incertidumbre, por lo que han tenido una posición conservadora

Dimensión 4: Barreras exógenas

11. ¿Considera que las restricciones y regulaciones en el mercado exterior ha generado un impacto negativo en su empresa?

-Las regulaciones en el extranjero no cambiaron respecto a un contexto normal, pero sí hubo mayor control y verificación de las exportaciones.

12. ¿Opina que en el presente año ha sido de vital importancia la estabilidad macroeconómica para realizar las exportaciones de langostinos?

-No, todo depende del consumo. Por otro lado, el tipo de cambio beneficia cuando recibe más dólares, sin embargo, depende de la composición de la estructura de costos.

Por último, el gerente mencionó que el principal obstáculo en las exportaciones fue la incertidumbre en el consumo ha generado en los compradores limiten sus compras.

Anexo 2. Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
ESCUELA DE ECONOMÍA
TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE ECONOMISTA

Obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021

Estimado entrevistado, a continuación, se le formularán preguntas referentes a lo establecido, cabe resaltar que las respuestas de las mismas serán anónimas y confidenciales, se le sugiere responder con la mayor sinceridad. De antemano le agradezco por su participación en esta investigación.

I. Datos informativos

Años de antigüedad de la empresa : _____
 Años en operación de la empresa : _____
 Nombre de la empresa : _____
 Profesión : _____
 Año de experiencia en el rubro : _____
 ¿Cuenta con estudios de post-grado? : SI () NO ()
 Tipo de financiamiento de la empresa : _____

II. Test sobre obstáculos a las exportaciones

		Grado de dificultad
1	Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación	1 2 3 4 5 6 7 1 2 3 4 5 6 7
2	Falta de personal dedicado al planeamiento exportadora	1 2 3 4 5 6 7
3	Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora	1 2 3 4 5 6 7
4	Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación de langostinos puede generar	1 2 3 4 5 6 7
5	Falta general de conocimiento de cómo exportar	1 2 3 4 5 6 7
6	Falta de información sobre las oportunidades para el producto de langostinos en el extranjero	1 2 3 4 5 6 7
7	Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales	1 2 3 4 5 6 7
8	Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión	1 2 3 4 5 6 7
9	Insuficiente capacidad de producción de langostinos de la empresa	1 2 3 4 5 6 7
10	Falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional	1 2 3 4 5 6 7
11	Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera	1 2 3 4 5 6 7
12	Falta de personal capacitado en el manejo de producción y exportación de langostinos	1 2 3 4 5 6 7
	Falta de programas de apoyo estatal	

13		1	2	3	4	5	6	7
14	Altos costes de transporte	1	2	3	4	5	6	7
15	Altos costos para mantener la calidad de exportación	1	2	3	4	5	6	7
16	Altos costos de equipos de conservación del producto	1	2	3	4	5	6	7
17	Diferencias en la utilización del producto en los mercados internacionales	1	2	3	4	5	6	7
18	Documentación y trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación	1	2	3	4	5	6	7
19	Idioma	1	2	3	4	5	6	7
20	Diferencia cultural	1	2	3	4	5	6	7
21	Barreras arancelarias a las exportaciones	1	2	3	4	5	6	7
22	Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos (Ej. Requisitos fitosanitarias o barreras similares)	1	2	3	4	5	6	7
23	Encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuado	1	2	3	4	5	6	7
24	El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero	1	2	3	4	5	6	7
25	Dificultades logísticas	1	2	3	4	5	6	7
26	Fuerte competencia internacional	1	2	3	4	5	6	7
27	Riesgo en la variación del tipo de cambio	1	2	3	4	5	6	7
	Alto valor de la moneda peruana (Nuevo Sol)	1	2	3	4	5	6	7
28	Riesgo de pérdida de participación en el mercado local por la venta en el exterior	1	2	3	4	5	6	7
29	La inestabilidad política en el país de destino	1	2	3	4	5	6	7
30	Considerar los siguientes casilleros si existen barreras a la exportación que no han sido incluidas, por favor indique cuáles, y califíquela con un puntaje entre 1 y 7							
31	Considerar los siguientes casilleros si existen otras barreras a la exportación que no han sido incluidas, por favor indique cuáles, y califíquela con un puntaje entre 1 y 7							
32	Grado total de dificultad	1	2	3	4	5	6	7

Nota: Adaptado de Malca & Rubio (2014): “Obstáculos a la actividad exportadora: Encuesta a las empresas exportadoras del Perú”. Lima: Universidad del Pacífico.

Anexos 3. Matriz de consistencia

Título	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Indicadores	Metodología	
OBSTÁCULO A LAS EXPORTACIONES DE LANGOSTINOS EN EL PERÚ, 2021	General ¿Cuáles son los principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021?	General Determinar los principales obstáculos a las exportaciones de langostinos en Perú, 2021	General Los principales obstáculos son las barreras de recursos, y de procedimiento en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021	Obstáculos de exportación	Barreras de conocimiento	Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación Falta de personal dedicado al planeamiento exportador Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora Desconocimientos de los beneficios financieros y no financieros Falta general de conocimiento de cómo exportar Falta de información sobre las oportunidades para su producto/servicio en el extranjero	Tipo Aplicada Nivel Descriptivo Método Mixto	
	Específicos ¿Cuáles son los principales obstáculos de conocimiento en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021? ¿Cuáles son los principales obstáculos de recursos en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021?	Específicos -Identificar los principales obstáculos de conocimiento en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021 -Precisar los principales obstáculos de recursos en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021	Específicos -Los principales obstáculos de conocimiento es la falta de personal dedicado al planeamiento en la actividad de exportación de langostinos, 2021 -Los principales obstáculos de recursos es la falta de financiamiento para afrontar el periodo de recuperó de una inversión en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021			Barreras de recursos	Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recuperó de una inversión Insuficiente capacidad de producción de la empresa Falta de los bancos locales con adecuada experiencia internacional Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera	Diseño de Contrastación de Hipótesis Análisis factorial confirmatorio
	¿Cuáles son los principales obstáculos de procedimiento en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021?	-Determinar los principales obstáculos de procedimiento en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021 -Identificar los	-Los principales obstáculos de procedimiento son las barreras arancelarias a las exportaciones de langostinos en el Perú, 2021 -Los principales obstáculos exógenos son la fuerte			Barreras de procedimiento	Altos costos de flete de transporte Diferencias en utilización del producto en los mercados internacionales Documentación y trámites burocráticos requerido para la operación de exportación Idioma Diferencia cultural Barreras arancelarias a las exportaciones Barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificaciones de los productos Encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuado El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero Dificultades logísticas	Población 20 empresas exportadoras de langostinos en Perú Instrumento de recolección de datos Entrevistas Cuestionario

	¿Cuáles son los principales obstáculos exógenos en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021?	principales obstáculos exógenos en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021	competencia internacional en la actividad de exportación de langostinos en el Perú, 2021		Barreras exógenas	Fuerte competencia internacional Riesgo en la variación del tipo de cambio Alto valor de la moneda peruana Riesgo de pérdida de participación en el mercado por la venta en el exterior La inestabilidad política en el país destino	
--	---	--	--	--	--------------------------	--	--

Anexo 4. Constancia de validación de cuestionario Experto N° 01



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Grover Cedillo Dios, mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos de la tesis para obtener el título de Economista titulado “OBSTÁCULOS A LAS EXPORTACIONES DE LANGOSTINOS EN PERÚ, 2021”, elaborado por la estudiante Mayra Lizeth Quevedo Balladares; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 01 de abril de 2022.

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'G' and 'C' followed by several vertical strokes, positioned above a horizontal line.

FIRMA DEL EXPERTO
DNI_____00239768_____

Nombre: Ing. Grover Cedillo Dios_____

Cargo Actual: Sub gerente de Producción de la empresa de langostinos Eco SAC en Piura

Anexo 5. Constancia de validación de cuestionario Experto N° 02



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO POR JUICIO DE EXPERTOS

Quien suscribe, Nelly Cecilia Rojas Gonzales, mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos de la tesis para obtener el título de Economista titulado "OBSTÁCULOS A LAS EXPORTACIONES DE LANGOSTINOS EN PERÚ, 2021", elaborado por la estudiante Mayra Lizeth Quevedo Balladares; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 30 de abril de 2022.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'N. Rojas', is written over a horizontal line.

FIRMA DEL EXPERTO
DNI 16406714

Dr./Mg./Lic.Nombre: Mg. Nelly Cecilia Rojas Gonzales

Cargo Actual: Asistente Economista en la Municipalidad Provincial de Chiclayo.

Docente en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo.

Anexo 6. Constancia de validación de cuestionario Experto N° 03


UNIVERSIDAD SANTIAGO DE CHILE
INSTITUTO DE ECONOMÍA Y ESTADÍSTICA

**CONSTANCIA DE VALIDACIÓN DE CUESTIONARIO
POR JUICIO DE EXPERTOS**

Quien suscribe, Ascan Polanco Mejía, mediante la presente hago constar que el instrumento de recolección de datos de la tesis para obtener el título de Economista titulado "OBSTÁCULOS A LAS EXPORTACIONES DE LANGOSTINOS EN PERÚ, 2021", elaborado por la estudiante Mayra Lizeth Quevedo Bulladares; reúne los requisitos suficientes y necesarios para ser considerados válidos, por tanto, aptos para ser aplicados en el logro de los objetivos que se plantearon en la investigación.

Atentamente

Chiclayo, 31 de abril de 2022.


 FIRMA DEL EXPERTO
 DNI 45061559

Dr./Mg./Lic. Nombre: Ascan Polanco Mejía

Cargo Actual: Administrador

en la empresa langostinera MACORIS en Tumbes

Anexo 7. Análisis Factorial de los obstáculos a la exportación de langostinos

Los resultados obtenidos a acuerdo al reporte del SPSS son los siguientes. En primer lugar, se obtuvo la varianza explicada por los principales factores, en el que se puede apreciar que el primer factor explica por sí solo el 47.6% de la variación total, además que la explicación individual de los demás factores es significativa.

Anexo 7.1

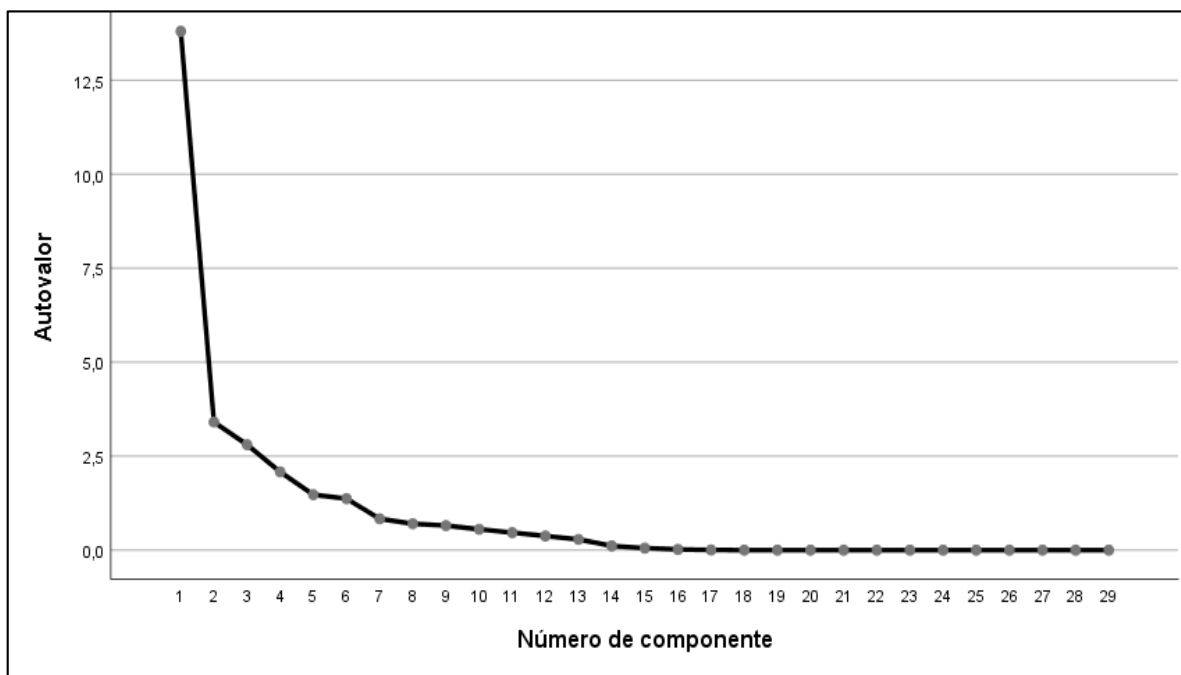
Análisis factorial: Varianza total explicada

Componente	Varianza total explicada								
	Autovalores iniciales			Sumas de cargas al cuadrado de la extracción			Sumas de cargas al cuadrado de la rotación		
	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado	Total	% de varianza	% acumulado
1	13,799	47,584	47,584	13,799	47,584	47,584	6,875	23,707	23,707
2	3,407	11,747	59,331	3,407	11,747	59,331	6,015	20,740	44,447
3	2,805	9,672	69,003	2,805	9,672	69,003	5,014	17,290	61,737
4	2,082	7,178	76,181	2,082	7,178	76,181	2,224	7,669	69,406
5	1,474	5,083	81,264	1,474	5,083	81,264	2,009	6,926	76,332
6	1,370	4,723	85,987	1,370	4,723	85,987	1,860	6,415	82,747
7	,834	2,877	88,864	,834	2,877	88,864	1,774	6,117	88,864
8	,701	2,417	91,281						
9	,654	2,254	93,535						
10	,556	1,918	95,453						
11	,465	1,603	97,056						
12	,376	1,298	98,354						
13	,286	,986	99,340						
14	,113	,388	99,728						
15	,055	,188	99,916						
16	,020	,068	99,983						
17	,005	,017	100,000						

Por otro lado, se puede observar el siguiente gráfico de sedimentación se denota que los siete primeros factores explican la mayor parte de la variabilidad total en los datos (dada por los valores propios). Los valores propios de los cuatro primeros factores son todos mayores que 1. Los factores restantes explican una proporción muy pequeña de la variabilidad y probablemente no son importantes.

Anexo 7.2.

Gráfico de sedimentación



Nota: Elaboración propia

Con respecto a la matriz de componente rotado se observa los siete primeros factores explican en total el 88.9% de la variación total observada. Para una interpretación más sencilla de las cargas factoriales se programó una rotación ortogonal varimax. El objetivo fue tener un nuevo conjunto de cargas vectoriales que sean ortogonales (independientes) entre sí, y que además maximicen la variancia explicada de cada factor. Como resultado se obtuvo en el reporte del Anexo 7.3.

Considerando que el número de encuestas fue de 20, se utilizó la una correlación de 0.5 como punto de discriminación de la asociación de las variables a cada uno de los factores. No se utilizó un valor de correlación más baja ya que es conveniente asociar cada variable a un único factor. Como se puede observar el primer factor, que brinda una mayor explicación de la variabilidad total, se asocia a las 9 preguntas del cuestionario, el segundo factor se asocia a 8 preguntas, el tercer factor se asocia a 6 preguntas, el cuarto factor como también en sexto y séptimo factor se asocian solo a una pregunta, mientras que el quinto factor se asocia a dos preguntas.

Anexo 7.3.

Análisis factorial: Matriz de componente rotado

Matriz de componente rotado ^a							
	Componente						
	1	2	3	4	5	6	7
P15	,896	-,101	,158	,301			,185
P8	,816	,386		,211		,218	
P1	,813	,268		,123			
P6	,802	,400				,372	
P11	,761	,351	,194				,462
P10	,739	,226	,419		,182	,249	-,125
P22	,634		,299		,281	,490	-,196
P16	,625	,173		,555	,103	,153	
P3	,558		,514	-,187	,311		
P12	,227	,919	,160	,209			
P28	,206	,821	,143	-,136		,202	
P18		,803	,271		,312	,375	
P5	,211	,770	,212	,269	,103	-,234	
P24		,756	,396	,257	-,134	,229	,153
P9	,514	,753	,296		,146	-,127	
P4	,438	,641	,258	-,169	,178		
P2	,523	,534		,438	,243		
P20	,137	,377	,870			,201	
P17		,200	,854		,207		,255
P27	,245	,397	,801	,128	,198		
P21		,465	,799	,154			-,163
P14	,438	,181	,558	,378		,323	-,350
P13	,496		,547		,331	,261	,258
P25	,239	,226	,267	,818	,232	,201	
P29	,231	,115	,187	,199	,846		
P26		-,114	,491	,551	,571	-,204	
P23	,416	,159	,165	,271		,803	,161
P19	,311	,118	,228			,156	,871
P7	,310	,331	,351		,471	,187	-,579

Método de extracción: análisis de componentes principales.
Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 12 iteraciones.

Nota: Elaboración propia

Las barreras asociadas al primer factor son:

P15	Altos costos para mantener la calidad de exportación
P8	Falta de financiamiento para afrontar el periodo de recupero de una inversión
P1	Falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación
P6	Falta general de conocimiento de cómo exportar
P11	Inadecuada red extranjera de los bancos con los que opera
P10	Falta de bancos locales con adecuada experiencia internacional
P22	Barreras no arancelarias relacionadas a la estandarización y certificaciones de los productos (Ej. Requisitos fitosanitarias o barreras similares)
P16	Altos costos de equipos de conservación del producto
P3	Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora

Las barreras asociadas al segundo factor son:

P12	Falta de personal capacitado en el manejo de producción y exportación de langostinos
P28	Riesgo de pérdida de participación en el mercado local por la venta en el exterior
P18	Documentación y trámites burocráticos requeridos para la operación de exportación
P5	Falta general de conocimiento de cómo exportar
P24	El costo de adaptación del producto para el mercado extranjero
P9	Insuficiente capacidad de producción de langostinos de la empresa
P4	Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación de langostinos puede generar
P2	Falta de personal dedicado al planeamiento exportadora

Las barreras asociadas al tercer factor son:

P20	Diferencia cultural
P17	Diferencias en la utilización del producto en los mercados internacionales
P27	Riesgo en la variación del tipo de cambio
P21	Barreras arancelarias a las exportaciones
P14	Altos costes de transporte
P13	Falta de programas de apoyo estatal

Las barreras asociadas al cuarto factor son:

P25	Dificultades logísticas
-----	-------------------------

Las barreras asociadas al quinto factor son:

P29	La inestabilidad política en el país de destino
P26	Fuerte competencia internacional

Las barreras asociadas al sexto factor son:

P19	Idioma
-----	--------

Las barreras asociadas al séptimo factor son:

P23	Encontrar un distribuidor o canales de distribución adecuado
-----	--

Además, el factor p7= Elevados costos financieros en los métodos de pago utilizados en las operaciones internacionales, no se encuentra relacionado con ninguno de los factores. A continuación, se observa la matriz de transformación de componente:

Anexo 7.4.

Matriz de transformación de componente

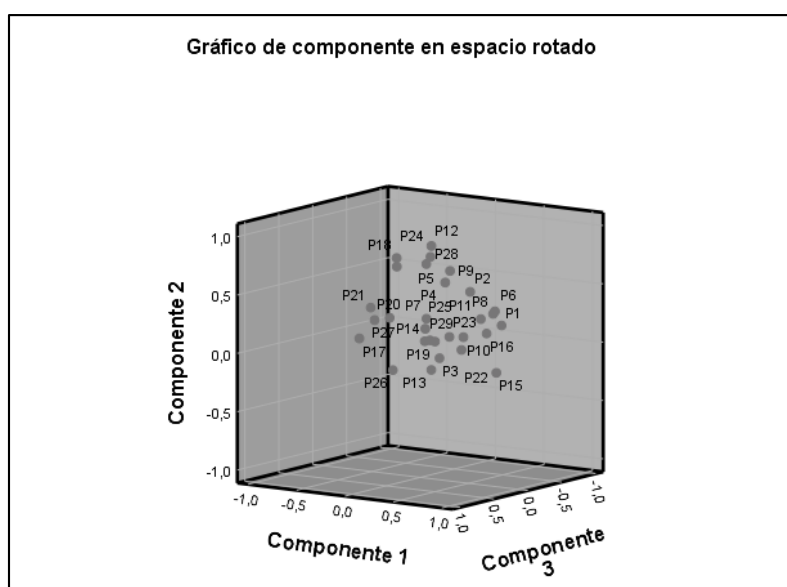
Matriz de transformación de componente							
Componente	1	2	3	4	5	6	7
1	,599	,535	,467	,224	,208	,208	,026
2	-,722	,481	,468	-,071	,003	-,118	-,099
3	-,069	-,653	,563	,194	,451	-,030	-,098
4	,080	-,134	,349	-,462	-,253	-,015	,759
5	-,012	,128	-,166	,450	,246	-,705	,442
6	-,223	-,095	,034	,693	-,421	,451	,282
7	-,241	,114	-,310	-,104	,672	,491	,359

Método de extracción: análisis de componentes principales.
Método de rotación: Varimax con normalización Kaiser.

Posteriormente se destaca el gráfico de componente en espacio rotado que visualiza la ubicación en el espacio tridimensional los indicadores que están más saturados (más altos Coeficientes factoriales) en cada uno de los 7 componentes.

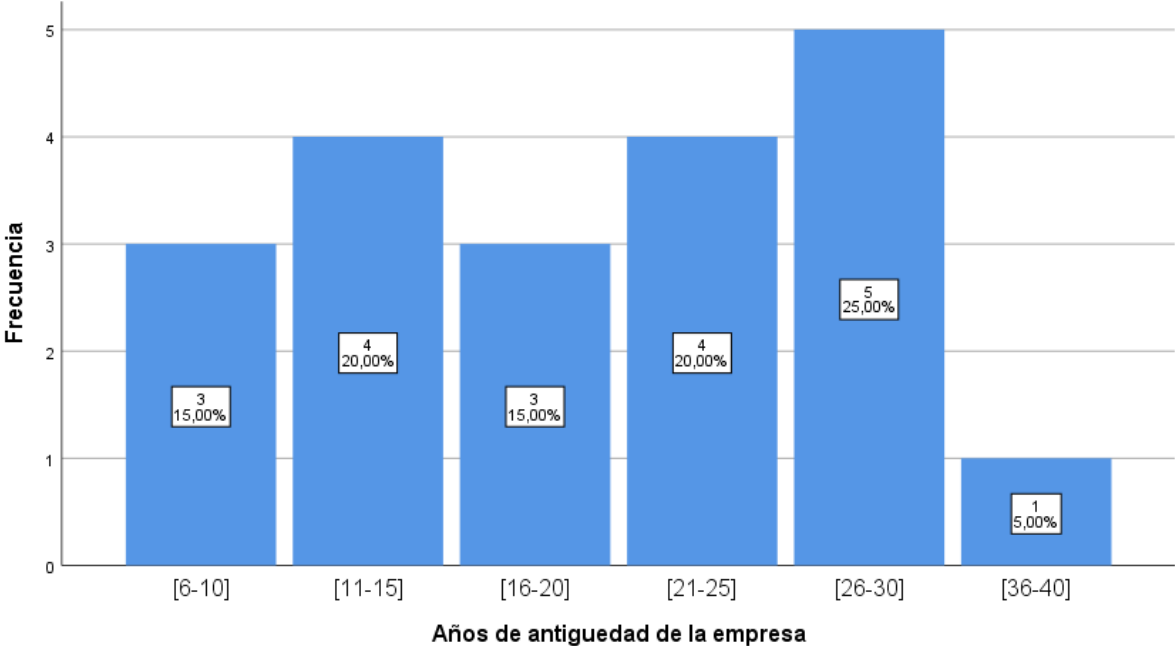
Anexo 7.5.

Gráfico de componente en espacio rotado



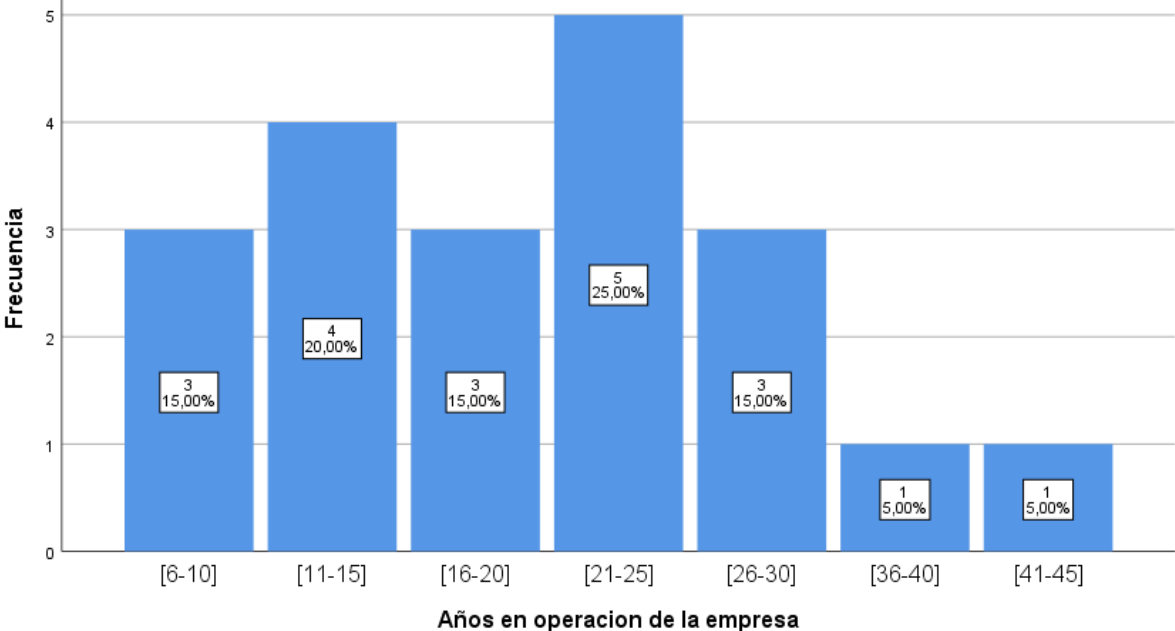
Anexo 8. Gráfico de barras de perfil de las empresas

Anexo 8.1. Gráfico de barras de años de antigüedad de la empresa



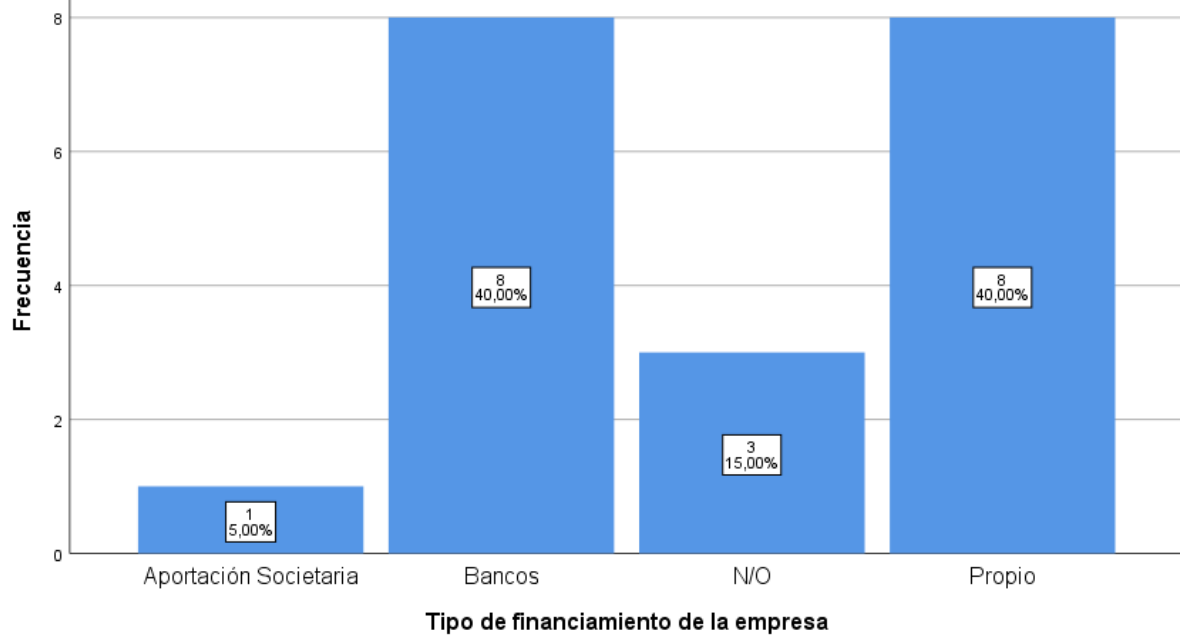
Elaboración propia SPSS
Fuente: Datos tomados de la encuesta

Anexo 8.2. Gráfico de barras de los años de operación de las empresas



Elaboración propia SPSS
Fuente: Datos tomados de la encuesta

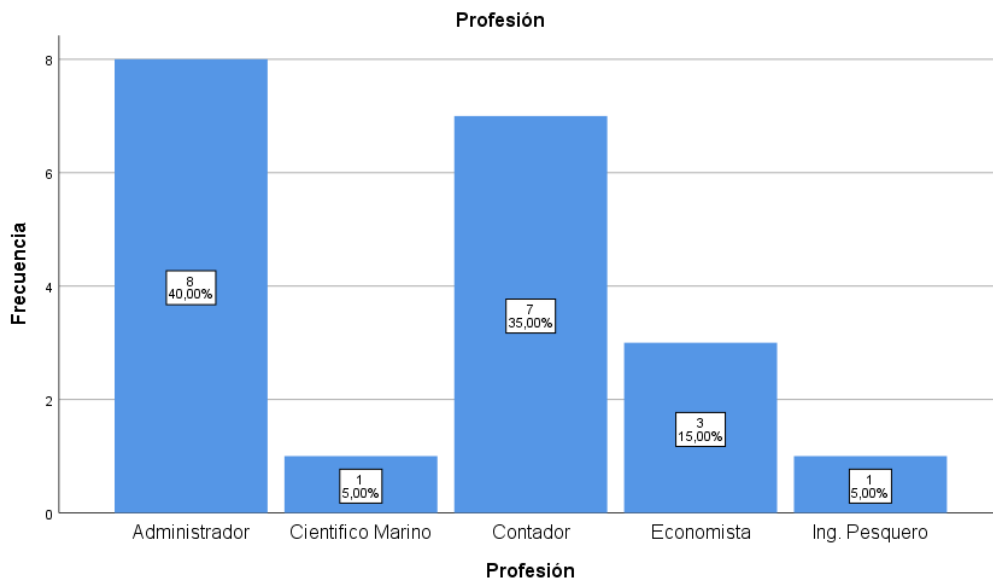
Anexo 8.3. Gráfico de barras del tipo de financiamiento de la empresa



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

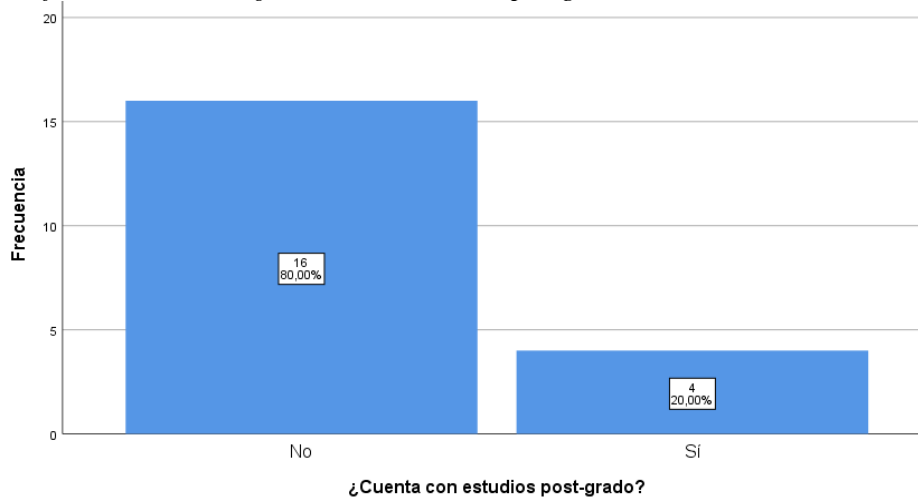
Anexo 8.4. Gráfico de barras de la profesión del entrevistado



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

Anexo 8.5. *Gráfico de barras de ¿Cuenta con estudios postgrado?*

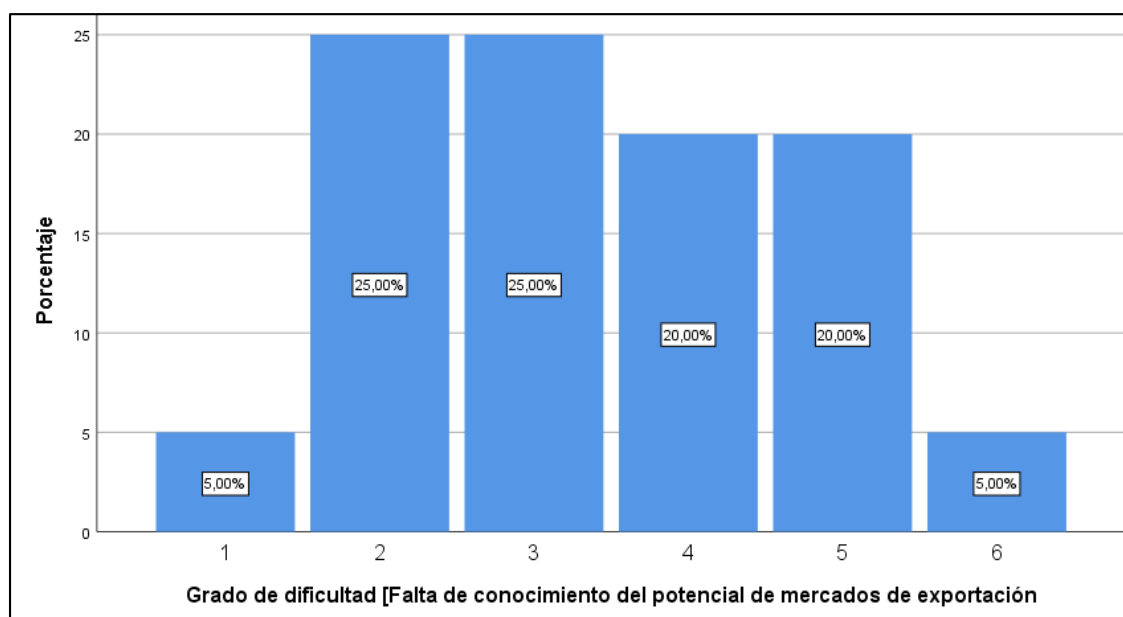


Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

Anexo 9. Gráfico de barras de principales obstáculos de conocimiento

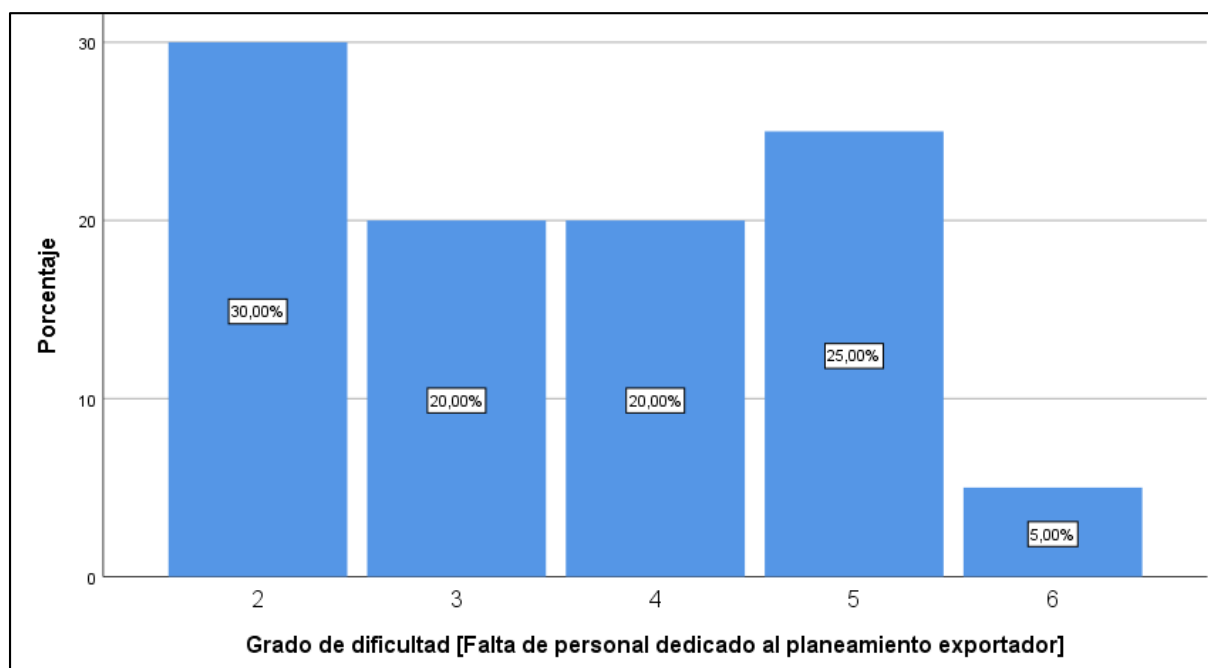
Anexo 9.1. Gráfico de barras de falta de conocimiento del potencial de mercados de exportación



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

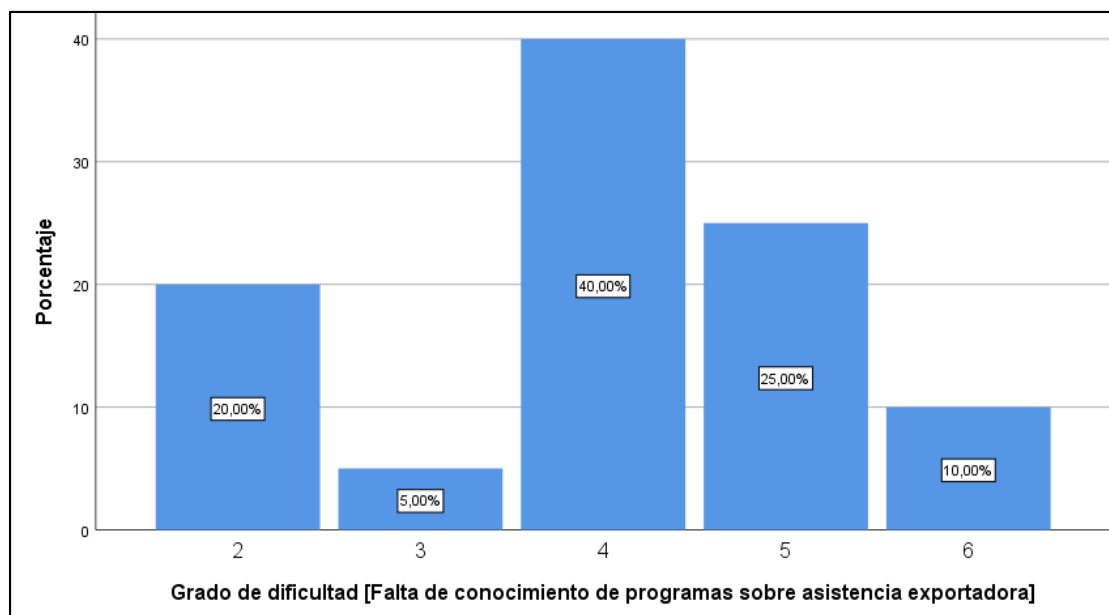
Anexo 9.2. Gráfico de barras de Falta de personal dedicado al planeamiento exportador



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

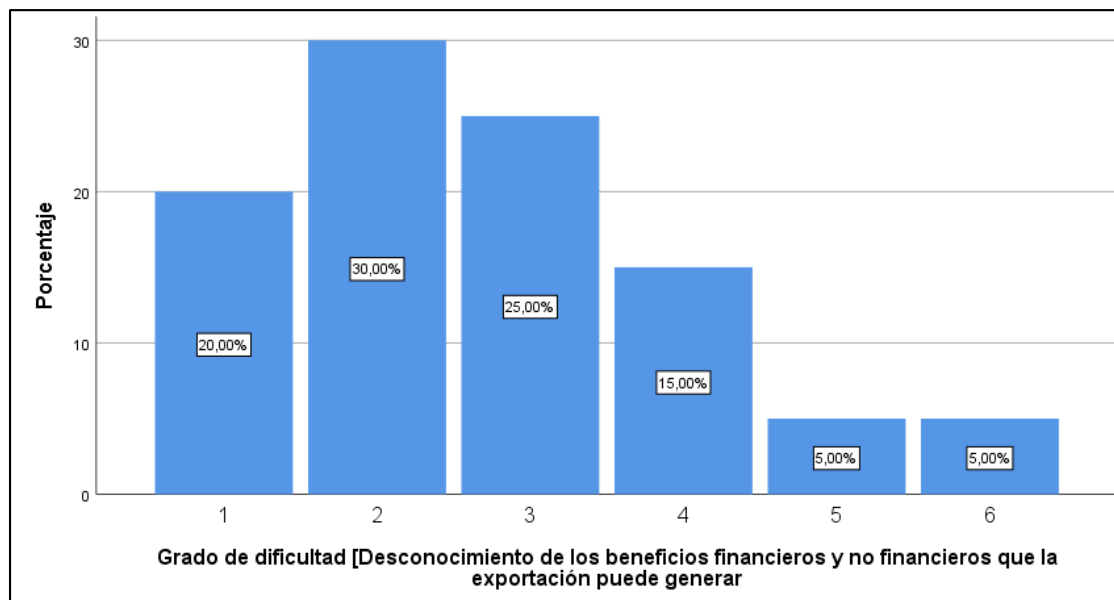
Anexo 9.3. Falta de conocimiento de programas sobre asistencia exportadora



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

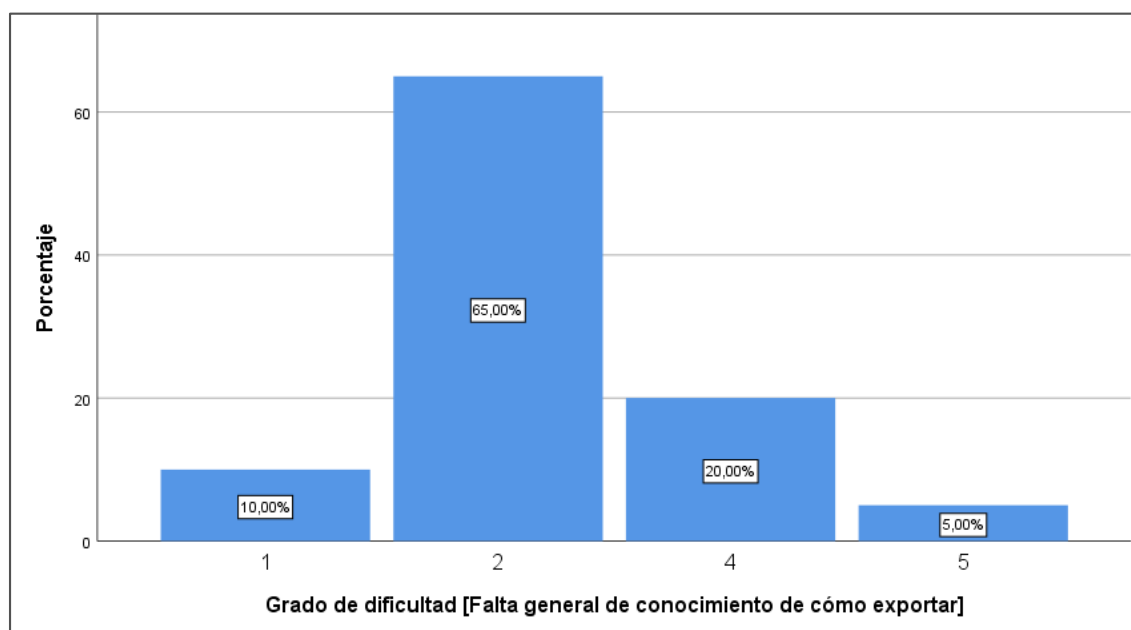
Anexo 9.4. Desconocimiento de los beneficios financieros y no financieros que la exportación puede generar



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

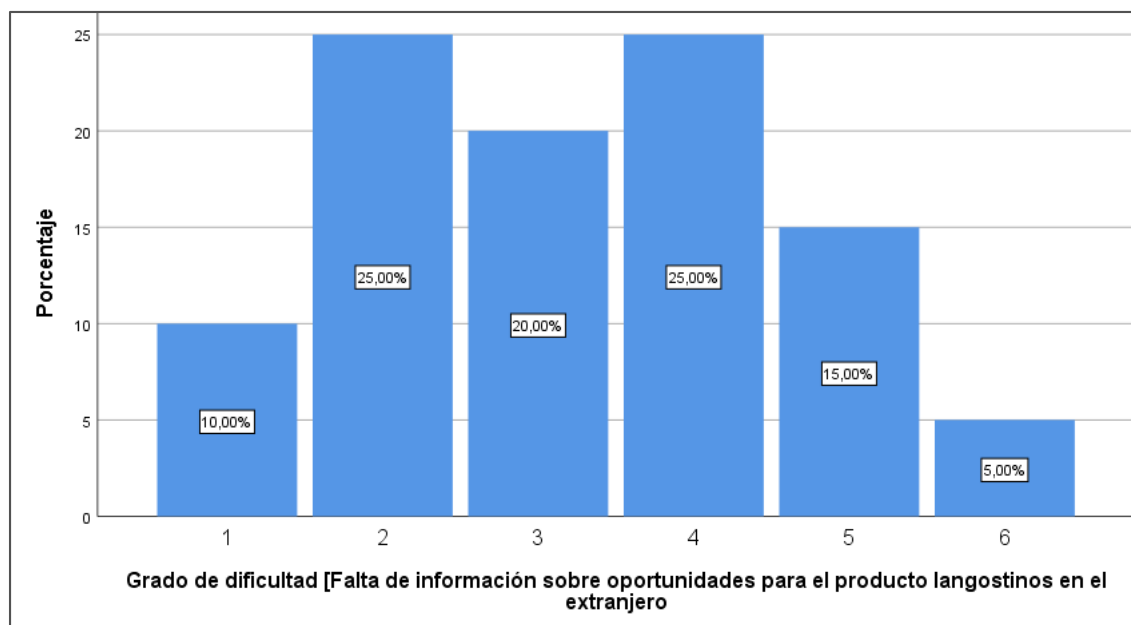
Anexo 9.5. Falta general de conocimiento de cómo exportar



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

Anexo 9.6. Falta de información sobre oportunidades para el producto langostinos en el extranjero



Elaboración propia SPSS

Fuente: Datos tomados de la encuesta

Anexo 10. Empresas que se les otorga el crédito Reactiva

RAZÓN SOCIAL	RUC/DNI	NOMBRE DE ENTIDAD OTORGANTE DEL CRÉDITO	SALDO INSOLUTO (S/)	COBERTURA DEL SALDO INSOLUTO(S/)
ACUICOLA SANTA ISABEL	20484136689	INTERBANK	650,000.00	585,000.00
CCORAL SA	20134529203	BANCO BBVA PERU	325,817.94	293,236.15
EXPORTACIONES R&Z S.A.C	20601602301	CRÉDITO	351,818.37	334,227.45
EXPORTADORA ACUICOLA PALMERAS SOCIEDAD COMERCIAL	20409222294	SCOTIABANK	529,591.81	503,112.22
LANGOSTINERA HUACURA	20409388851	INTERBANK	83,706.27	75,335.64
LANGOSTINERA INVACMAR EIRL	20525360734	CRÉDITO	456,533.08	410,879.77
LANGOSTINERA LA BOCANA S.A.	20324203118	CRÉDITO	1,173,270.54	1,055,943.49
LANGOSTINERA MACORI SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA - LANGOSTINERA MACORI SRL	20409232761	BANCO BBVA PERU	499,262.00	474,298.90
LANGOSTINERA TUMBES SAC	20219178264	BANCO BBVA PERU	4,843,987.65	4,359,588.89
LANGOSTINERA ULISES SA	20134120909	CMAC SULLANA	750,000.00	712,500.00
VIRAZON SA	20132676004	BANCO BBVA PERU	817,398.07	735,658.26

En el cuadro se observa las empresas exportadoras de langostinos las cuales se otorgó un crédito debido a la coyuntura económica que existió en el periodo estudiado, por lo que diversos bancos fueron los intermediarios para que el estado logre brindar el apoyo necesario a través del programa Reactiva, como también se observó cuanto fue la cobertura que logró el préstamo.