

<https://doi.org/10.23913/ride.v15i29.2026>

Artículos científicos

**Barreras legales de exportación que limitan a las empresas mexicanas
del estado de Aguascalientes, México**

*Legal export barriers limiting Mexican companies from the state of
Aguascalientes, Mexico*

*Barreiras legais à exportação que limitam empresas mexicanas do estado de
Aguascalientes, México*

Julissa Elayne Cosme Castorena

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga, México

julissacosme@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-4739-9157>

Rafael Preciado Gutiérrez

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga, México

rpreciado42@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0002-1329-0011>

Carlos Alberto Santamaría Velasco

Universidad de Guadalajara, México

carlos.santamaria@academicos.udg.mx

<https://orcid.org/0000-0001-8832-1121>

Ariann Andrade Alonso

Instituto Tecnológico de Pabellón de Arteaga, México

ariannandrade316@gmail.com

<https://orcid.org/0009-0004-3852-1773>

Resumen

La globalización ha generado una interacción internacional que impulsa tanto la oferta como la demanda de mercancías. Sin embargo, ciertos sectores, con base en el concepto *barreras a la exportación*, imponen restricciones para proteger la industria nacional y equilibrar la economía. Aunque en 2014 se registraron 164 empresas exportadoras en el estado de Aguascalientes, no se han identificado las razones por las cuales algunas de ellas optaron por no exportar o lo hicieron de forma esporádica. Ante esta situación, surge el presente estudio con el fin de analizar si las barreras legales afectaron el proceso de exportación de las empresas en dicha región. Para ello, se ha aplicado un instrumento a empresas exportadoras que permitió demostrar estadísticamente que las barreras legales tienen un impacto significativo, lo cual concuerda con hallazgos similares de estudios previos. Para futuros trabajos se recomienda ampliar el tamaño de la muestra e incorporar variables actuales de innovación, especialmente aquellas derivadas de eventos recientes que hayan impactado el comercio internacional, como la pandemia de covid-19. Además, sería beneficioso desarrollar una encuesta que pueda servir como base para futuros estudios sobre exportación.

Palabras clave: exportación, comercio internacional, logística.

Abstract

International interaction as a result of globalization generates an impulse between the supply and demand of goods. However, there are items that limit access to products under the premise of protecting the national industry and balancing the economy. These aspects are known as export barriers.

Although in 2014 there was a registry of 164 exporting companies in the state of Aguascalientes, the reasons why the companies decided not to export or exported sporadically were not identified. Given this situation, the study is presented that analyzes whether the legal barrier variables impact the export process of hydrocalid companies. An instrument is applied to exporting companies where it is statistically proven that the group of legal barriers does have a significant impact, generating this similarity of impact in previous studies of export barriers according to the literature. It is recommended to expand the sample size of future analysis, include current innovation variables derived from the latest events that impacted international trade such as COVID-19, in addition to generating a survey that can be used as a basis for export studies.

Keywords: export, international trade, logistics.

Resumo

A globalização gerou uma interação internacional que impulsiona tanto a oferta como a procura de bens. Contudo, determinados setores, baseados no conceito de barreiras à exportação, impõem restrições para proteger a indústria nacional e equilibrar a economia. Embora em 2014 estivessem registradas 164 empresas exportadoras no estado de Aguascalientes, não foram identificadas as razões pelas quais algumas delas optaram por não exportar ou o fizeram esporadicamente. Diante desta situação, o presente estudo surge com o objetivo de analisar se as barreiras legais afetaram o processo de exportação das empresas da referida região. Para tal, foi aplicado às empresas exportadoras um instrumento que nos permitiu demonstrar estatisticamente que as barreiras legais têm um impacto significativo, o que está de acordo com conclusões semelhantes de estudos anteriores. Para trabalhos futuros, recomenda-se ampliar o tamanho da amostra e incorporar variáveis de inovação atuais, especialmente aquelas derivadas de eventos recentes que impactaram o comércio internacional, como a pandemia de covid-19. Além disso, seria benéfico desenvolver um inquérito que pudesse servir de base para futuros estudos de exportação.

Palavras-chave: exportação, comércio internacional, logística.

Fecha Recepción: Agosto 2023

Fecha Aceptación: Abril 2024

Introducción

El comercio internacional —y, en particular, el rubro de las exportaciones— ejerce un impacto significativo en la economía de los países. Por ende, se puede afirmar que un aumento en las exportaciones conduce a un superávit, mientras que un exceso de importaciones puede ocasionar un déficit en la balanza comercial, de ahí que los mercados internacionales se hallen constantemente interesados en regular la oferta y la demanda de sus productos.

Ahora bien, según González, Martínez, Otero y Gonzalez (2014), el término *exportación* se refiere a la venta de productos locales para su adquisición en el extranjero, y su importancia ha ido en aumento debido al proceso de internacionalización. En el caso de México, actualmente cuenta con 14 tratados de libre comercio (TLC) con 50 países, lo que debería proporcionarle un acceso amplio a los mercados internacionales. Sin embargo, persisten limitaciones, conocidas como barreras a la exportación, que obstaculizan el libre flujo del comercio.

Entre estas limitaciones se destacan las barreras legales, cuya superación permitiría mejorar las actividades relacionadas con las exportaciones y, por ende, aumentar las ganancias obtenidas por esta vía (Abassi *et al.*, 2012). No obstante, cabe resaltar que si bien la literatura aborda una amplia gama de barreras a la exportación, la ausencia de un instrumento oficial a nivel internacional

ha dificultado la medición efectiva de las exportaciones de un país y las dificultades que enfrenta en este ámbito.

Por tanto, la presente investigación representa una valiosa oportunidad para analizar un conjunto selecto de barreras y su impacto. Generalmente, las barreras a la exportación se pueden clasificar en dos categorías amplias: externas o relacionadas con el mercado, e internas o asociadas con las empresas (Antoldi *et al.*, 2012; Pinho y Martins, 2010; Tesfom y Lutz, 2006). De todas estas, nos enfocaremos en el grupo de barreras legales de exportación.

El presente estudio se llevó a cabo en el estado de Aguascalientes (México), el cual cuenta con infraestructura de distribución que lo sitúa entre los estados con mayor volumen de carga transportada por vía terrestre y ferroviaria, lo que promueve tanto las exportaciones como las importaciones.

Marco teórico

Uno de los factores más significativos que contribuye a mejorar el rendimiento de las exportaciones en las empresas es la forma en que se superan los obstáculos, ya que esto resulta en una mejora del desempeño de las exportaciones en la industria y en un incremento en su rendimiento (Abassi *et al.*, 2012).

Los estudios sobre las barreras a la exportación tuvieron sus inicios en la década de los años sesenta, aunque no fue hasta las décadas de 1980 y 1990 que ganaron relevancia. En tal sentido, Alexandrides fue uno de los pioneros en abordar conceptos y problemas relacionados con las barreras a la exportación desde 1971 (Leonidou, 1995a). Este autor señaló, por ejemplo, que algunas de las mayores dificultades para las empresas eran la competencia en el extranjero, las complicaciones para encontrar mercados internacionales y la falta de conocimiento para llevar a cabo exportaciones, mientras que otros señalan que las empresas en el proceso inicial de exportación enfrentan el desafío de obtener fondos para iniciar sus operaciones (Bilkey y Tesar, 1977; Leonidou, 1995b), los cuales se pueden dividir en actitudinales, estructurales y operativos (Leonidou, 1995a, 2004).

Bilkey y Tesar (1977), por su parte, desarrollaron un modelo que desglosa el proceso exportador de una empresa a lo largo de seis etapas de evolución empresarial, lo que permite comprender las percepciones de las barreras de exportación definidas por cada una de estas etapas. Su análisis sugiere que a medida que aumenta la experiencia en exportación, las organizaciones perciben un mayor número de dificultades en actividades de comercialización internacional, como restricciones de productos, normativas de consumo y problemas en el proceso.

Además, para las empresas que inician la exportación el principal desafío es la obtención de fondos para iniciar operaciones (Bilkey y Tesar, 1977; Leonidou, 1995b), por lo que Tesar y Tarleton (1982) enfatizan que la principal tarea debe ser identificar las oportunidades de exportación y concentrar los esfuerzos en conceptualizar la exportación.

Leonidou (1995a) y Kaynak y Kothari (1984) fueron pioneros en fomentar el análisis de la transculturación presente en las barreras de exportación, además de comprender las variaciones regionales que surgen en los obstáculos para la exportación. Por su parte, Barrett y Wilkinson (1985) señalan que lograr acuerdos competitivos con proveedores extranjeros y garantizar costos de transporte adecuados para alcanzar mercados externos son obstáculos de considerable impacto para las empresas que consideran la exportación.

Morgan y Katsikeas (1997) identifican tres categorías de barreras a la exportación: estratégicas, operativas e informativas, mientras que Baurismichmidt *et al.* (1985) clasifican cinco factores que abarcan la importancia de la gestión en las unidades empresariales.

Posteriormente, en 2004, Leonidou agrupó las barreras de exportación en dos categorías: internas y externas. Las primeras están relacionadas con la falta de recursos y capacidades organizativas de la empresa (Tesfom y Lutz, 2006), mientras que las segundas se originan en el entorno donde opera la empresa, ya sea en el mercado de exportación o en el contexto nacional (Leonidou, 1995a, 2004).

Asimismo, Groke y Kreidle (1967) se refieren el déficit de información especializada sobre la actividad exportadora como un obstáculo clave para la exportación, mientras que Schroath y Korth (1989) categorizan un total de 211 barreras en nueve puntos diferentes en 1989: oportunidades en el mercado destino, desconocimiento sobre regulaciones, falta de personal calificado, problemas relacionados con idioma/cultura y cambio de divisas, costos de operaciones, falta de capital para expansión extranjera, inquietud por el mercado doméstico y otras barreras adicionales.

Rabino (1980), en cambio, menciona diez obstáculos, mientras que Bauerschmidt alude a cinco factores basados en 17 barreras distintas. Gripsrud (1990) propone diez barreras, así como nueve factores obtenidos a partir del análisis realizado por Leonidou (1995b), quien numera un conjunto de 22 limitaciones diversas.

Leonidou (1995a, 2004) propone una agrupación general de limitantes que clasifica en dos categorías: barreras internas (dentro de la empresa y asociadas a sus recursos o estrategia de marketing internacional) y externas (en mercados exteriores). Álvarez (2004) divide estas barreras

en tres partes: internas a la empresa, internas al país de destino y externas; mientras que Hutchinson *et al.* (2009) las clasifican en barreras internas, externas y de apoyo gubernamental.

Luego, Leonidou y Katsikeas (1996) toman como base las dimensiones de barreras para agruparlas en 24 y en 8 categorías: adaptación de producto, información y comunicación, limitaciones en precio exportador, adaptación en *marketing*, restricciones logísticas exógenas, política de exportación nacional, complejidad de procesos y devaluación de moneda.

Posteriormente, se sugiere una agrupación de cuatro categorías de barreras: estratégicas, de información, operacionales y derivadas de procesos (Westhead *et al.*, 2002). Asimismo, en 2010 Arteaga y Fernández establecen una clasificación de cuatro grupos: barreras de conocimiento, recursos, procedimientos y exógenas.

Las barreras a la exportación abarcan una diversidad de impedimentos, como actitudes, cuestiones estructurales e institucionales, barreras internas o externas, que desmotivan a las empresas nacionales para iniciar el proceso de internacionalización, limitan a los exportadores activos a largo plazo o los frustran hasta el punto de abandonar por completo las exportaciones (Kahiya, 2013).

En su investigación, (Jiménez, Estrella, Ruiz y Sánchez 2013) incluyen variables relacionadas con las barreras al comercio internacional, el porcentaje del volumen de facturación dedicado a I+D, experiencia exportadora, turbulencia del entorno internacional, intensidad exportadora, así como una serie de variables de control. Para medir la inversión en I+D, se utiliza el porcentaje del volumen de facturación dedicado a esta área en la empresa, una medida comúnmente empleada en la literatura (Coff, 2003; Bausch y Krist, 2007; Hsu y Boggs, 2003; Krishnam *et al.*, 2009).

Además, gracias a la escala de Arteaga y Fernández, derivada de la revisión de la literatura existente, se obtiene una lista de veintiséis variables. Las escalas utilizadas para medir las barreras a la exportación se dividen en cuatro grupos basados en la revisión teórica: 1) conocimiento; 2) recursos; 3) procedimientos; y 4) barreras exógenas. Asimismo, se realizaron análisis de confiabilidad de las escalas y pruebas de validez para asegurar una mayor certeza en su utilización. Las pruebas específicas empleadas fueron la prueba de confiabilidad (Babbie, 1994; George y Mallery, 1995) y la prueba de validez de contenido (Babbie, 1994; Venkatraman y Grant, 1986). También se aplicaron pruebas de validez convergente y discriminante mediante análisis factorial, y finalmente se llevó a cabo un análisis factorial de componentes principales para cada escala de barreras a la exportación.

Objetivo

Determinar si las barreras legales de exportación influyen de manera relevante en las exportaciones mexicanas de empresas hidrocálidas.

Materiales y métodos

En la actualidad, en respuesta a la necesidad de fomentar el comercio exterior, Aguascalientes ha implementado una serie de programas de apoyo por parte del Gobierno del Estado bajo el lema “Hecho en Aguascalientes”, los cuales permiten que tanto exportadores potenciales como aquellos con experiencia puedan posicionarse en el extranjero. Sin embargo, a pesar de estos esfuerzos, aún no se ha realizado un estudio que identifique los motivos por los cuales algunas empresas no exportan o las limitaciones a las que se enfrentan. Por este motivo, la presente investigación se centra en el análisis de un grupo específico de barreras a la exportación: las barreras legales.

Para este trabajo se llevaron a cabo entrevistas preliminares con tres empresas, las cuales resaltaron la importancia de considerar los siguientes aspectos en la encuesta de la investigación:

- a. La mayoría de los entrevistados coinciden en que la estricta normativa extranjera dificulta el inicio o la expansión de su actividad exportadora, lo que no siempre hace atractiva la exportación de productos.
- b. Las barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificación de los productos dificultan el inicio o la expansión de su actividad exportadora.
- c. La inestabilidad política en los mercados extranjeros entorpece el inicio o la expansión de su actividad exportadora.

Con base en esta información, se han formulado una serie de preguntas como parte del estudio para determinar si estas barreras legales resultan significativas en las exportaciones, por lo que se han formulado las siguientes hipótesis:

- Ho: Las barreras legales no tienen una influencia significativa en las exportaciones de empresas mexicanas en Aguascalientes.
- H1: Las barreras legales tienen una influencia significativa en las exportaciones de empresas mexicanas en Aguascalientes.

Definición de la población

La población estuvo conformada por 164 empresas hidroclidas exportadoras, las cuales encuentran su mercado en Estados Unidos y en algunos casos en Europa.

Tamaño de la muestra

La muestra fue determinada con la siguiente formula de muestreo aleatorio simple:

$$\frac{(p * q) * Z^2 * N}{\varepsilon^2(N - 1) + (p * q)Z^2}$$

Donde

N = Representa la población o universo y estará conformada por empresas de la región con actividad de exportación (N = 164).

n = Es el tamaño de la muestra por determinar y servirá para realizar el trabajo de campo.

P = La proporción de empresas de la región que no exportan (p = 0.7).

Q = Proporción de empresas que exportan (q = 0.3).

Z = Valor asociado a un nivel de confianza, obtenido de la tabla normal estándar, para trabajos de investigación varía 90 % ≤ Confianza ≤ 99 %, para este caso se considera una confianza del 90 % Z = 1.65

ε = Es el máximo error permisible existente en todo trabajo de investigación; su rango de variación es 1 % ≤ ε ≤ 10 %, para el caso del problema se asume un ε = 9 %

Sustituyendo:

$$n = \frac{(0.7 * 0.3) * 1.65^2 * 164}{0.09^2(164 - 1) + (0.7 * 0.3)1.65^2}$$

$$n = 50$$

En conclusión, 50 es el tamaño de muestra que se requiere para los trabajos de campo, los cuales se analizarán estadísticamente, una vez realizada la encuesta.

Muestra seleccionada

El tipo de muestra utilizado es representativo por probabilidad, dado que se selecciona una cantidad de empresas exportadoras en la región mediante un muestreo aleatorio. Las muestras elegidas aleatoriamente tienen un tamaño de 50 empresas, para las cuales se aplican los siguientes criterios de exclusión e inclusión:

- Empresas con capacidad de exportación.
- Empresas que actualmente exportan.

Una vez definido el tamaño de la muestra mediante el cálculo del muestreo aleatorio simple, podemos determinar que este es representativo de la población. Además, el análisis cuenta con un poder estadístico lo suficientemente robusto para garantizar la credibilidad en la interpretación de los resultados.

Instrumento utilizado

La encuesta empleada se basa en el cuestionario elaborado por Arteaga y Fernández, con la inclusión de reactivos adicionales derivados de entrevistas previas con la industria. Posteriormente, se enviaron las entrevistas de manera electrónica a los responsables de las empresas y a los encargados de las áreas de exportaciones. La unidad de muestra estuvo constituida por 50 empresas exportadoras.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para la investigación se empleó una encuesta como técnica de recolección de datos, la cual está constituida por 35 ítems que fueron procesados con el *software* Minitab. Para obtener las respuestas de los participantes, se aplicaron preguntas de escala de Likert.

Tabla 1. Escala de Likert

5 = Dificulta enormemente.
4 = Dificulta.
3 = Dificulta moderadamente.
2 = Dificulta un poco.
1 = No dificulta.

Fuente: Elaboración propia

Confiabilidad de la muestra

En el proceso de validación del instrumento de medición utilizado en este estudio, se ha aplicado la metodología de prueba de alfa de Cronbach, la cual proporciona información sobre la fiabilidad de las encuestas realizadas durante la aplicación del instrumento. Al respecto, cabe destacar que el coeficiente alfa de Cronbach varía en un rango de 0 a 1. La interpretación comúnmente aceptada es que un valor igual o superior a 0.8 indica una alta fiabilidad del instrumento para el análisis de datos.

Tabla 2. Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos		50	100
		0	0
		50	100

Fuente: Elaboración propia

Tabla 3. Estadística de confianza

Alfa de Cronbach	N.º de elementos
0.8951	50

Fuente: Elaboración propia

Método de análisis de datos

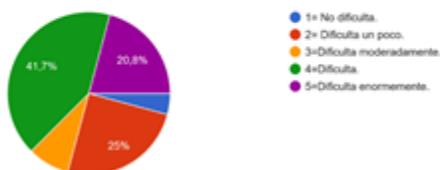
Para desarrollar la investigación y el procesamiento de datos, se utilizaron diversas herramientas como Minitab, Google Forms y Microsoft Excel. La recolección de datos se realizó en línea mediante el uso de Google Forms, lo cual permitió la generación de gráficos de pastel para un análisis visual. Las herramientas estadísticas se aplicaron en Minitab, donde se calcularon medidas como el coeficiente alfa de Cronbach y la prueba de chi cuadrada para estudios de confiabilidad y contrastación, respectivamente. Los resultados obtenidos fueron interpretados por los miembros del equipo investigador, quienes cuentan con experiencia y conocimientos especializados en el tema.

Resultados

A continuación, se muestran los resultados de las encuestas aplicadas, las cuales fueron procesadas con la herramienta Google Forms. En el documento se incluyen los gráficos con los porcentajes que representan los hallazgos más significativos para cada una de las preguntas.

Figura 1. Gráfico de pregunta 3

¿La falta de personal para planificar la actividad exportadora dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?



Fuente: Elaboración propia

Según los resultados obtenidos de la pregunta formulada, se observa que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que la falta de personal para planificar la actividad exportadora dificulta el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 25 % opinan que esta situación dificulta un poco, mientras que el 20.8 % consideran que dificulta enormemente.

Figura 2. Gráfico de pregunta 4

¿El desconocimiento de las ayudas a la exportación disponibles dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

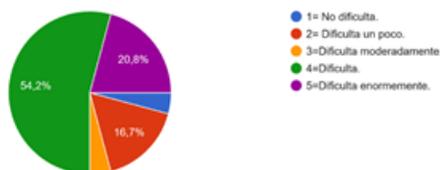


Fuente: Elaboración propia

La pregunta planteada revela que el 50 % de los encuestados sostienen que la falta de conocimiento sobre las ayudas disponibles para la exportación obstaculiza el inicio o la expansión de sus actividades de exportación. En contraste, el 25 % opina que esta carencia dificulta considerablemente, mientras que el 12.5 % la considera un obstáculo moderado.

Figura 3. Gráfico de pregunta 7

¿El desconocimiento general de los pasos que conforman la exportación dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

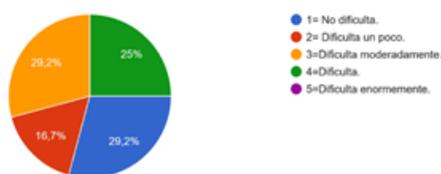


Fuente: Elaboración propia

La pregunta planteada arroja como resultado que el 54.2 % de los participantes en la encuesta creen que la falta de conocimiento general sobre los pasos que conforman el proceso de exportación dificulta el inicio o la expansión de su actividad exportadora. Por otro lado, el 20.8 % considera que esta falta de conocimiento dificulta enormemente, mientras que el 16.7 % opina que representa un obstáculo de menor magnitud.

Figura 4. Gráfico de pregunta 8

¿El riesgo por la variación de los tipos de cambio de las monedas dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

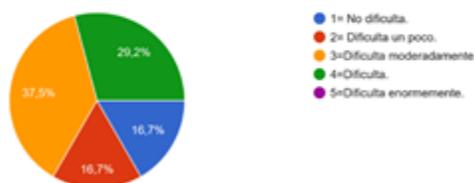


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada arroja como resultado que el 29 % de los participantes en la encuesta opinan que el riesgo asociado a la variación de los tipos de cambio de las monedas dificulta moderadamente el inicio o la expansión de su actividad exportadora. Por otro lado, el 29.2 % considera que este riesgo no representa una dificultad, mientras que el 25 % sí lo percibe como un obstáculo.

Figura 5. Gráfico de pregunta 9

¿El alto valor del tipo de cambio dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

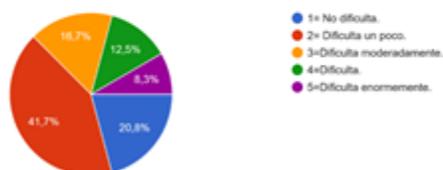


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada nos proporciona como resultado que el 37.5 % de los individuos encuestados opinan que el elevado valor del tipo de cambio dificulta moderadamente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Asimismo, el 29.2 % estima que este factor representa una dificultad, mientras que el 16.7 % lo concibe como un obstáculo de menor magnitud.

Figura 6. Gráfico de pregunta 10

¿La inestabilidad política en los países de destino dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

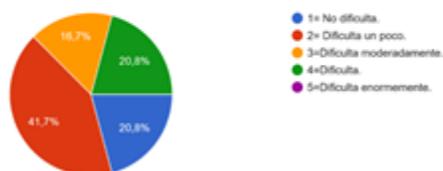


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada demuestra que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que la inestabilidad política en los países de destino dificulta el inicio o la expansión de su actividad exportadora. Por otro lado, el 20.8 % opina que esta inestabilidad no representa una dificultad, mientras que el 16.7 % la considera un obstáculo moderado.

Figura 7. Gráfico de pregunta 11

¿Las diferencias en las costumbres sobre el uso del producto dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

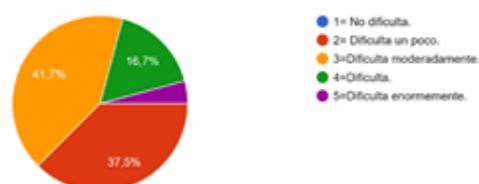


Fuente: Elaboración propia

La pregunta anterior evidencia que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que las diferencias en las costumbres sobre el uso de los productos dificultan un poco el inicio o la ampliación de su actividad exportadora, el 20.8 % opina que estas diferencias representan una dificultad y otro 20.8 % las percibe un obstáculo moderado.

Figura 8. Gráfico de pregunta 12

¿Las restricciones comerciales dificultan el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

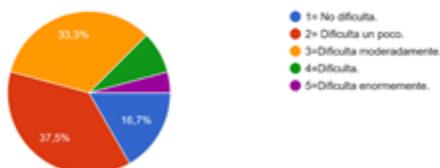


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada indica que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que las restricciones comerciales dificultan moderadamente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora, el 37.5 % cree que estas restricciones representan una dificultad de menor magnitud, mientras que el 16.7 % las ve un obstáculo.

Figura 9. Gráfico de pregunta 13

¿Los diferentes hábitos y actitudes de clientes extranjeros dificultan el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

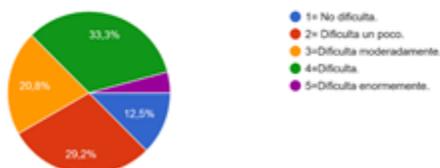


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada nos arroja como resultado que el 37.5 % de las personas encuestadas estiman que los diferentes hábitos y actitudes de los clientes extranjeros dificultan el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 33.3 % de los encuestados opinan que esta dificultad es moderada, mientras que el 16.7 % no la perciben como un obstáculo.

Figura 10. Gráfico de pregunta 14

¿Identificar oportunidades de negocios en el extranjero dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?
24 respuestas

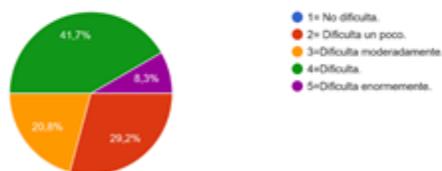


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada revela que el 33.3 % de las personas encuestadas consideran que la identificación de oportunidades de negocios en el extranjero dificulta el inicio o la expansión de su actividad exportadora, el 29.2 % cree que esta dificultad es leve, mientras que el 20.8 % la considera moderada.

Figura 11. Gráfico de pregunta 15

¿La falta de una red exterior de los bancos mexicanos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

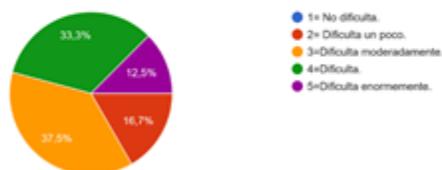


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada evidencia que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que la ausencia de una red exterior de los bancos mexicanos dificulta el inicio o la ampliación de su actividad exportadora, el 29.2 % de los encuestados opinan que esta dificultad es leve, mientras que el 20.8 % la considera moderada.

Figura 12. Gráfico de pregunta 16

¿La falta de especialistas en comercio internacional en los bancos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

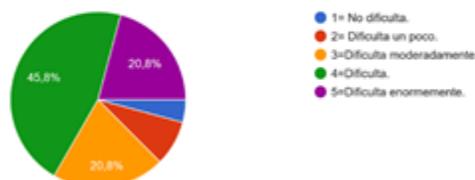


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada evidencia que el 37.5 % de las personas encuestadas consideran que la carencia de especialistas en comercio internacional en los bancos dificulta moderadamente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora, el 33.3 % cree que esta dificultad es significativa, mientras que el 16.7 % la percibe como un obstáculo de menor magnitud.

Figura 13. Gráfico de pregunta 17

¿Los costos de transporte y distribución dificultan el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

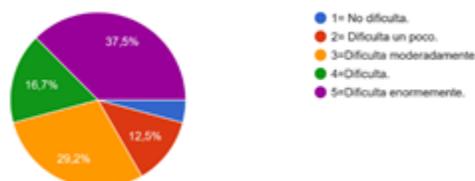


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada demuestra que el 45.8 % de las personas encuestadas consideran que los costos de transporte y distribución dificultan el inicio o la ampliación de su actividad exportadora, el 20.8 % señala que esta dificultad es considerable, mientras que otro 20.8 % la considera moderada.

Figura 14. Gráfico de pregunta 18

¿Las complejidades logísticas dificultan el iniciar o ampliar su actividad exportadora?



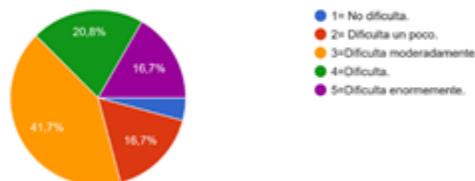
Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada nos proporciona como resultado que el 37.5 % de las personas encuestadas consideran que las complejidades logísticas dificultan enormemente el inicio o la expansión de su actividad exportadora, el 29.2 % indica que esta dificultad es moderada, mientras que el 16.7 % la percibe como un obstáculo.

Aunado a lo anterior, el 33.3 % cree que las barreras relacionadas con la normalización, homologación del producto, o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares dificultan el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 25 % opinan que esta dificultad es considerable, mientras que el 16.6 % la perciben como un obstáculo de menor magnitud.

Figura 15. Gráfico de pregunta 25

¿La tasa de interés e inflación dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

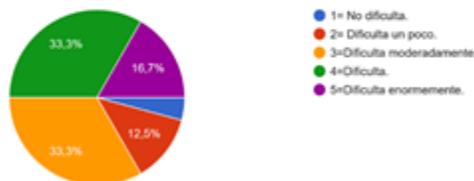


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada revela que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que la tasa de intereses e inflación dificulta moderadamente el inicio o la expansión de su actividad exportadora. Además, el 20.8 % opinan que esta dificultad es significativa, mientras que el 16.7 % la considera un obstáculo considerable.

Figura 16. Gráfico de pregunta 26

¿La falta de asesoramiento financiero dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

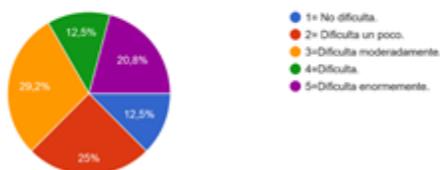


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada demuestra que el 33.3 % de las personas encuestadas consideran que la falta de asesoramiento financiero dificulta el inicio o la expansión de su actividad exportadora, el 33.3 % opina que esta dificultad es moderada, mientras que el 16.7 % la considera un obstáculo considerable.

Figura 17. Gráfico de pregunta 27

¿La falta de capacidad de producción de la empresa dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

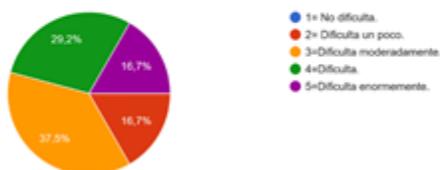


Fuente: Elaboración propia

La pregunta revela que el 29.2 % de las personas encuestadas consideran que la falta de capacidad de producción de la empresa dificulta el inicio o la expansión de su actividad exportadora. Además, el 25 % opina que esta dificultad es leve, mientras que el 20.8 % la considera un obstáculo considerable.

Figura 18. Gráfico de pregunta 28

¿El alto coste financiero de los medios de pago utilizados en operaciones internacionales dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

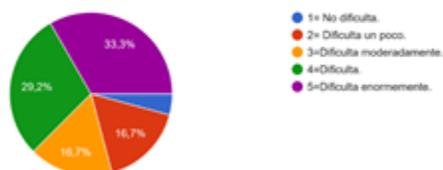


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada indica que el 37.5 % de las personas encuestadas consideran que el alto coste financiero de los medios de pago utilizados en operaciones internacionales dificulta moderadamente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 29.2 % señala que esta dificultad es significativa, mientras que el 16.7 % la considera un obstáculo considerable.

Figura 19. Gráfico de pregunta 29

¿La falta de los recursos necesarios para hacer frente a los retrasos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

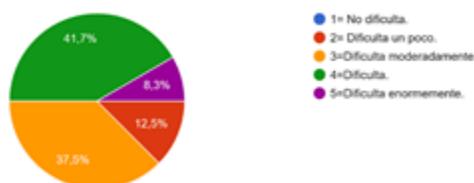


Fuente: Elaboración propia

La pregunta evidencia que el 33.3 % de las personas encuestadas consideran que la falta de los recursos necesarios para hacer frente a los retrasos dificulta enormemente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 29.2 % opina que esta dificultad es significativa, mientras que el 16.7 % la ve como un obstáculo moderado.

Figura 20. Gráfico de pregunta 33

¿La estricta normativa extranjera dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

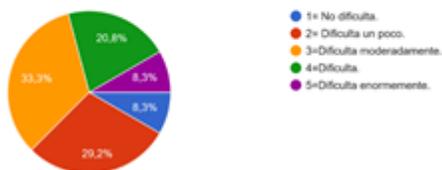


Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada refleja que el 41.7 % de las personas encuestadas consideran que la estricta normativa extranjera dificulta el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 37.5 % cree que esta dificultad es moderada, mientras que el 12.5 % la considera un obstáculo de menor magnitud.

Figura 21. Gráfico de pregunta 34

¿La inestabilidad política en los mercados extranjeros dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?

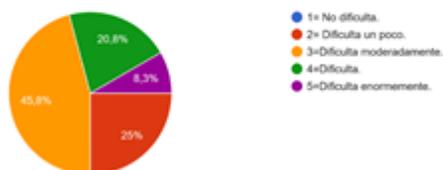


Fuente: Elaboración propia

La pregunta demuestra que el 33.3 % de las personas encuestadas consideran que la inestabilidad política en los mercados extranjeros dificulta moderadamente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 29.2 % de los encuestados opinan que esta dificultad es de menor magnitud, mientras que el 20.8 % la considera un obstáculo.

Figura 22. Gráfico de pregunta 35

Las barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificación de los productos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?



Fuente: Elaboración propia

La pregunta formulada refleja que el 45.8 % de las personas encuestadas consideran que las barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificación de los productos dificultan moderadamente el inicio o la ampliación de su actividad exportadora. Además, el 25 % cree que esta dificultad es de menor importancia, mientras que el 20.8 % la considera un obstáculo.

Discusión

Considerando que actualmente no se cuenta con un modelo que permita englobar todas las barreras de exportación, en la presente investigación se tomó como referencia a Arteaga-Ortiz y Fernández-Ortiz (2010) y Ortega y González (2000), quienes agruparon las barreras de exportación en cuatro grupos: conocimientos, experiencia, procedimientos, recursos y exógenas. También se consideró la clasificación de barreras externas e internas, como lo señalan Malca Guaylupo y Rubio Donet (2015).

En el rubro de barreras externas, se encuentran las político-legales con tres reactivos: inestabilidad política, desconocimiento de leyes en el mercado extranjero y requerimientos burocráticos. Por ende, se parte del cuestionario de elaboración propia con base en la información de Leonidou (2004), Hakan (2007), Arteaga-Ortiz y Fernández-Ortiz (2010), Kahiva (2013), Arteaga-Ortiz, Fernández-Ortiz y Clavel-San Emeterio (2014).

Los resultados del impacto de las barreras legales muestran semejanza con Mendoza Galván y Quispe Rojas (2017) debido a que señalan que las barreras arancelarias generan limitantes en procesos, reglamentos y leyes donde se desea realizar el comercio. Por su parte, Lozano (2017) reafirma los resultados de la presente investigación al señalar que las barreras no arancelarias dificultan las acciones de exportación.

Asimismo, la prueba de chi cuadrada procesada mediante el *software* estadístico Minitab, versión 16, confirma la identificación de las barreras legales de exportación y su impacto negativo en las empresas exportadoras. Respecto a la prueba de hipótesis, se planteó la siguiente hipótesis general: “Las barreras legales influyen de manera significativa en las exportaciones de empresas mexicanas en Aguascalientes”. En tal sentido, se fijó el nivel de significancia en $\alpha = 5 \%$, lo que quiere decir que hay una probabilidad entre el 1 % y el 10 % de rechazar la hipótesis nula cuando es verdadera.

Conclusiones

El tema de las barreras a la exportación abarca un periodo de más de 50 años y ha sido objeto de estudio en más de 100 investigaciones. Debido a la amplitud de esta temática, no ha sido posible establecer un grupo universal de barreras, por lo que la presente investigación se enfocó específicamente en las barreras legales de exportación, que incluyen todas las políticas y regulaciones gubernamentales, así como los procedimientos y trámites burocráticos que, aunque son barreras fuera de control, pueden ser áreas de mejora para agilizar los trámites requeridos en el extranjero.

Al respecto, es importante destacar que tanto el tipo como la cantidad de barreras legales pueden variar según el destino final de la exportación, lo que representa un mayor o menor nivel de complejidad para las empresas. Esto impacta en las cadenas de suministro en términos de costos de transporte, almacenamiento, distribución y trámites administrativos. Por lo tanto, se puede afirmar que las barreras legales de exportación deben ser consideradas en las fases iniciales del proceso exportador o directamente en el área de compras internacionales de las empresas en Aguascalientes.

Futuras líneas de investigación

Actualmente, en nuestro país, es crucial impulsar la investigación enfocada en el comercio internacional para generar temas que fomenten las exportaciones, lo cual permitirá analizar una de las facetas de las limitaciones de exportación en México, específicamente el grupo de barreras legales a la exportación. Para futuras investigaciones, por ende, se necesita la colaboración de dependencias gubernamentales y del sector privado para lograr un mayor alcance y comprensión del tema.

Asimismo, se puede considerar la inclusión de nuevas variables relacionadas con la innovación, especialmente a la luz de la pandemia por covid-19, ya que esta emergencia sanitaria demostró la importancia de tener cadenas de suministro actualizadas y a la vanguardia.

Agradecimientos

Agradecemos el apoyo del Consejo Nacional de Humanidades Ciencia y Tecnología (Conahcyt) en México por el apoyo recibido como parte del Sistema Nacional de Investigadores (SNI).

Referencias

- Abassi, M., Shakhshian, F., Fayyazi, M. and Rezaie, M. (2012). Identifying the Most Important Export Barriers in Iran Case Study: Auto-Part Industry. *International Journal of Academic Research in Economics and Management Sciences*, 1(1), 63–81.
- Alvarez, R., E. (2004). Sources of export success in small- and medium-sized enterprises: the impact of public programs. *International Business Review (Oxford, England)*, 13(3), 383–400. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2004.01.002>
- Antoldi, F., Cerrato, D., & Depperu, D. (2013). SMEs export consortia and the development of intangible resources. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 20(3), 567–583. <https://doi.org/10.1108/jsbed-04-2013-0062>
- Arteaga-Ortiz, J. and Fernández-Ortiz, R. (2010). Why don't we use the same export barrier measurement scale? An empirical analysis in small and medium-sized enterprises: Journal of small business management. *Journal of Small Business Management*, 48(3), 395–420. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627x.2010.00300.x>
- Arteaga Ortiz, J., Fernández Ortiz, R., & Clavel San Emeterio, M. (2014). Las pymes españolas en Latinoamérica: barreras a la exportación. *AD-minister*, 24, 53–78. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-02792014000100004&lng=en&tlng=es.
- Babbie, E. (1994). *The practice of social research* (7a ed.). Wadsworth Publishing.
- Barrett, N. J. and Wilkinson, I. F. (1985). Export stimulation: A segmentation study of the exporting problems of Australian manufacturing firms. *European Journal of Marketing*, 19(2), 53–72. <https://doi.org/10.1108/eum0000000004750>
- Baursmichmidt, A., Sullivan, D. and Gillespie, K. (1985). Common factors underlying barriers to export: Studies in the U.s. paper industry. *Journal of International Business Studies*, 16(3), 111–123. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490802>
- Bausch, A., & Krist, M. (2007). The effect of context-related moderators on the internationalization-performance relationship: Evidence from meta-analysis. *Management International Review*, 47(3), 319–347. <https://doi.org/10.1007/s11575-007-0019-z>
- Bilkey, W. J. and Tesar, G. (1977). The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms. *Journal of International Business Studies*, 8(1), 93–98. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490783>

- Coff, R. (2003). Bidding wars over R&D-intensive firms: Knowledge, opportunism, and the market for corporate control. *Academy of Management Journal*, 46(1), 74–85. <https://doi.org/10.5465/30040677>
- George, D., & Mallery, P. (1995). *SPSS/PC + Step by Step: A Simple Guide and Reference*. Wadsworth Publishing Company.
- González López, I., Martínez Senra, A. I., Otero Neira, M. D. C., & Gonzalez Vázquez, E. (2014). Gestión del comercio exterior de la empresa Manual teórico y práctico. *EL EXPORTADOR*, 1, 4–10.
- Gripsrud, G. (1990). The determinants of export decisions and attitudes to a distant market: Norwegian fishery exports to japan. *Journal of International Business Studies*, 21(3), 469–485. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490829>
- Groke, P. O., & Kreidle, J. R. (1967). Export! Why or why not? Managerial attitude and action for smaller sized business firms. *Business and Society*, 8(1), 7–12. <https://doi.org/10.1177/000765036700800101>
- Hakan, M., Tokol, T. and Harcar, T. (2007). The effects of export barriers on perceived export performance: An empirical research on SMEs in Turkey. *EuroMed Journal of Business*, 2(1), 36–56. <https://doi.org/10.1108/14502190710749947>
- Hsu, C.-C., & Boggs, D. J. (2003). Internationalization and performance: Traditional measures and their decomposition. *Multinational Business Review*, 11(3), 23–50. <https://doi.org/10.1108/1525383x200300015>
- Hutchinson, K., Fleck, E., & Lloyd-Reason, L. (2009). An investigation into the initial barriers to internationalization: Evidence from small UK retailers. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 16(4), 544–568. <https://doi.org/10.1108/14626000911000910>
- Jiménez Castillo, D., Estrella Ramón, A. M., Ruiz Real, J. L., & Sánchez Pérez, M. (2013). Análisis de los efectos moderadores de la inversión en I+D y la experiencia exportadora sobre la relación entre barreras a la exportación e intensidad exportadora bajo distintos niveles de turbulencia ambiental percibida. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 16(2), 95–107. <https://doi.org/10.1016/j.cede.2012.06.004>
- Kahiya, E. T. (2013). Export barriers and path to internationalization: A comparison of conventional enterprises and international new ventures. *Journal of International Entrepreneurship*, 11(1), 3–29. <https://doi.org/10.1007/s10843-013-0102-4>

- Kaynak, E. and Kothari, V. (1984). Export behaviour of small manufacturers: a comparative study of American and Canadian firms. *European Management Journal*, 2(2), 41–47. [https://doi.org/10.1016/s0263-2373\(84\)80005-5](https://doi.org/10.1016/s0263-2373(84)80005-5)
- Krishnan, H. A., Tadepalli, R., & Park, D. (2009). R&D intensity, marketing intensity, and organizational performance. *Journal of managerial issues*, 21(2), 232–244. <http://www.jstor.org/stable/40604645>
- Leonidou, L. C. (1995a). Empirical research on export barriers: Review, assessment, and synthesis. *Journal of International Marketing*, 3(1), 29–43. <https://doi.org/10.1177/1069031x9500300103>
- Leonidou, L. C. (1995b). Export barriers: non-exporters' perceptions. *International Marketing Review*, 12(1), 4–25. <https://doi.org/10.1108/02651339510080070>
- Leonidou, L. C., & Katsikeas, C. S. (1996). The export development process: An integrative review of empirical models. *Journal of International Business Studies*, 27(3), 517–551. <https://doi.org/10.1057/palgrave.jibs.8490846>
- Leonidou, L. C. (2004). An analysis of the barriers hindering small business export development. *Journal of Small Business Management*, 42(3), 279–302. <https://doi.org/10.1111/j.1540-627x.2004.00112.x>
- Lozano, A. R. (2017). Las barreras no arancelarias, como dificultad a superar para exportar a Canadá por productores colombianos. *Revista logos ciencia & tecnología*, 8(2). <https://doi.org/10.22335/rlct.v8i2.311>
- Malca Guaylupo, O. y Rubio Donet, J. (2015). Obstáculos a la actividad exportadora de las empresas del Perú. *Journal of Business*, 7(1). <https://doi.org/10.21678/jb.2015.72>
- Mendoza Galván, L y Quispe Rojas, M. (2017). Barreras a la exportación y la relación con el desarrollo del marketing en las empresas peruanas exportadoras de quinua. Universidad San Ignacio de Loyola.
- Morgan, R. E. and Katsikeas, C. S. (1997). Obstacles to export initiation and expansion. *Omega*, 25(6), 677–690. [https://doi.org/10.1016/s0305-0483\(97\)00035-2](https://doi.org/10.1016/s0305-0483(97)00035-2)
- Ortega, E., & González, L. (2000). *La internacionalización a través de la exportación. (España y las empresas de la comunidad de Madrid)* (E. Mundi-prensa, Ed.).
- Pinho, J. C., & Martins, L. (2010). Exporting barriers: Insights from Portuguese small- and medium-sized exporters and non-exporters. *Journal of International Entrepreneurship*, 8(3), 254–272. <https://doi.org/10.1007/s10843-010-0046-x>

- Rabino, S. (1980). An examination of barriers to exporting encountered by small manufacturing companies. *Management International Review*, 20(1), 67–73. <http://www.jstor.org/stable/40245537>
- Schroath, F. W., & Korth, C. M. (1989). Managerial barriers to the internationalization of U.S. property and liability insurers: Theory and perspectives. *The Journal of risk and insurance*, 56(4), 630. <https://doi.org/10.2307/253450>
- Tesfom, G. and Lutz, C. (2006). A classification of export marketing problems of small and medium sized manufacturing firms in developing countries. *International Journal of Emerging Markets*, 1(3), 262–281. <https://doi.org/10.1108/17468800610674480>
- Venkatraman, N., & Grant, J. H. (1986). Construct measurement in organizational strategy research: A critique and proposal. *Academy of Management Review*, 11(1), 71–87. <https://doi.org/10.5465/amr.1986.4282628>
- Westhead, P., Wright, M., & Ucbasaran, D. (2002). International market selection strategies selected by ‘micro’ and ‘small’ firms. *Omega*, 30(1), 51–68. [https://doi.org/10.1016/s0305-0483\(01\)00056-1](https://doi.org/10.1016/s0305-0483(01)00056-1)

Rol de Contribución	Autor (es)
Conceptualización	Julissa Elayne Cosme Castorena
Metodología	Julissa Elayne Cosme Castorena, Rafael Preciado Gutiérrez (igual)
Software	NO APLICA
Validación	Carlos Alberto Santamaría Velasco y Ariann Andrade Alonso (igual)
Análisis Formal	Julissa Elayne Cosme Castorena(principal), Rafael Preciado Gutiérrez (igual)
Investigación	Carlos Alberto Santamaría Velasco y Ariann Andrade Alonso (apoyan)
Recursos	Julissa Elayne Cosme Castorena (principal). Rafael Preciado Gutiérrez, Carlos Alberto Santamaría Velasco (apoyan)
Curación de datos	Julissa Elayne Cosme Castorena(principal), Rafael Preciado Gutiérrez, Carlos Alberto Santamaría Velasco y Ariann Andrade Alonso (apoyan)
Escritura - Preparación del borrador original	Julissa Elayne Cosme Castorena(principal), Rafael Preciado Gutiérrez y Carlos Alberto Santamaría Velasco (apoyan)
Escritura - Revisión y edición	Rafael Preciado Gutiérrez, Carlos Alberto Santamaría Velasco (igual)
Visualización	Julissa Elayne Cosme Castorena(principal), Rafael Preciado Gutiérrez, Carlos Alberto Santamaría Velasco y Ariann Andrade Alonso (apoyan)
Supervisión	Julissa Elayne Cosme Castorena
Administración de Proyectos	Julissa Elayne Cosme Castorena
Adquisición de fondos	Julissa Elayne Cosme Castorena, Rafael Preciado Gutiérrez, Carlos Alberto Santamaría Velasco (igual)

ANEXOS

Tabla 1
Resumen de Análisis Factorial Exploratorio

Nombre de la declaración/facto		Alfa de Cronbach	Declaraciones dominantes	Cargas del factor
Factor 1	Barreras exógenas	0.89	¿El riesgo por la variación de tipos de cambio de las monedas dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.78
			¿El alto valor del tipo de cambio dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.81
			¿La inestabilidad política en los países de destino dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.92
Factor 2	Barreras legales	0.80	¿La estricta normativa extranjera dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.61
			¿La inestabilidad política en los mercados extranjeros dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.80
			Las barreras no arancelarias relacionadas con la estandarización y certificación de los productos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.78
Factor 3	Barreras de recursos	0.79	¿La tasa de interés e inflación dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.73
			¿La falta de asesoramiento financiero dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.72
			¿La falta de capacidad de producción de la empresa dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.84
			¿El alto coste financiero de los medios de pago utilizados en operaciones internacionales dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.73

			¿La falta de los recursos necesarios para hacer frente a los retrasos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.74
Factor 4	Barreras culturales	0.77	¿Las diferencias en las costumbres sobre el uso de productos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.62
			¿Las restricciones comerciales dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.73
			¿Los diferentes hábitos y actitudes de clientes extranjeros dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.56
			¿Identificar oportunidades de negocios en el extranjero dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.87
Factor 5	Barreras de apoyo privado y logística	0.77	¿La falta de una red exterior de los bancos mexicanos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.75
			¿La falta de especialistas en comercio internacional en los bancos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.67
			¿Los costos de transporte y distribución dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.77
			¿Las complejidades logísticas dificultan el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	
Factor 6	Barreras de conocimiento de los mercados destino	0.73	¿La falta de personal para planificar la actividad exportadora dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.74
			¿El desconocimiento de las ayudas a la exportación disponibles dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.63
			¿El desconocimiento general de los pasos que conforman la exportación dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.54

Factor 7	Barreras arancelarias	0.68	¿El código arancelario de exportación dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.64
			¿Las altas barreras arancelarias y no arancelarias dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.59
			¿La falta de los recursos necesarios para hacer frente a los retrasos dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.66
			¿El garantizar que el producto que se está exportando sea de calidad y apto para el consumo humano, dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.64
			¿La documentación y burocracia requeridas para la actividad exportadora dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.63
			¿Las barreras relativas a la normalización y a la homologación del producto o barreras sanitarias, fitosanitarias o similares dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.65
Factor 8	Barreras de adaptación al mercado	0.60	¿La intensidad de la competencia en los mercados de exportación dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.47
			¿Los requisitos de garantía de calidad dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.44
			¿La localización de un distribuidor adecuado o de los canales de distribución adecuados dificulta el iniciar o ampliar su actividad exportadora?	0.59