



Factores inhibidores que inciden en la decisión de exportar: una revisión a la literatura

Inhibitor factors incidenting the decision to export: a review to the literature

Juan Fernando CORREA Wachter [1](#); Victor Manuel CAYCEDO Sánchez [2](#); Diego Fernando GALVIZ Cataño [3](#); Mercy Dalila MARÍN Mendoza [4](#); Mauricio Stiven ECHEVERRI Gutiérrez [5](#)

Recibido: 04/11/2017 • Aprobado: 27/11/2017

Contenido

[1. Introducción](#)

[2. Metodología](#)

[3. Resultados](#)

[4. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

El presente trabajo pretende a través de una revisión de la literatura existente, identificar algunos factores inhibidores que impiden o limitan el rendimiento exportador de las Pymes en los diferentes escenarios que propone el mundo globalizado, la revisión aborda desde conceptos del Ser (individuo) como aspectos actitudinales, de formación y educación, incluyendo barreras económicas, competitividad y factores gubernamentales.

Palabras-Clave: Inhibidores, Exportaciones, Barreras a las exportaciones

ABSTRACT:

This work pretend through to literature review identify some inhibitors factors that prevent or limit Pyme´s export performance in a lot of world scenarios, the review making topics from the person like attitudinal, training and education, including economic barriers, competitiveness and governmental factors.

Keywords: Inhibitors, Exports, Barriers to exports

1. Introducción

El intercambio de bienes es tan antiguo como la historia de la humanidad, a medida que factores como el dinero, las telecomunicaciones y los medios de transporte evolucionan, este intercambio de bienes tangibles complementado con servicios, es cada vez más efectivo y competitivo, según datos de la Organización Mundial del Comercio el alcance de esta efectividad se ve en el incremento desde 1960 a una tasa media del 6% anual y el de la producción de mercancías crece a un ritmo del 4%, si se mira eso en términos de volumen de transacciones, el comercio mundial se ha multiplicado por 18 desde 1948 y las exportaciones de bienes manufacturados son 43 veces superiores que hace 50 años (Monreal, 2009) El FMI (Fondo Monetario Internacional) y el Banco Mundial (BM) indican adicionalmente en términos monetarios que las exportaciones mundiales son superiores a los Cinco Trillones de dólares en el año y que dinamiza el 10% de la actividad económica mundial.

La especialización en mercados internos lleva a pensar en nuevos mercados en el exterior, esta nueva búsqueda de oportunidades en países extranjeros ha dejado de ser una estrategia de las grandes y privilegiadas industrias para ser una necesidad latente de todas las organizaciones para su sobrevivencia y sostenibilidad.

García y Avella (2007) Señalan que las Pymes como cualquier empresa no han sido ajenas a la apertura de mercados, al comercio internacional, a las consecuencias de la globalización, a las oportunidades y amenazas que se han generado. El nivel de globalización actual brinda cada vez más oportunidades de comercialización así como una competencia más agresiva, se plantea la necesidad de que países con mercados internos pequeños deben potenciar su internacionalización y sus Pymes se deben orientar más hacia los mercados internacionales (EuroChile, 2008), teniendo en cuenta este escenario este tipo de organizaciones presentan mayores desafíos en su proceso de internacionalización (Geldres, Etchebarne, & Bustos, 2011).

Parecería que según lo planteado los factores que inhiben la intención exportadora de las empresas no deberían tener algún tipo de impacto en la intención de diversificar el mercado doméstico y generar crecimiento en mercados cada vez más globalizados. Pero según Calle & Tamayo (2005) existen barreras en algunos países que frenan el proceso de internacionalización propio y de los demás, estas barreras son utilizadas para incentivar exportaciones nacionales o proteger la industria Murillo (2001) señala otros factores diferentes a los anteriores que también dificultan el proceso de internacionalización de tipo financiero, logístico, cultural, tecnológico burocrático y requerimiento de certificados.

A medida que la dinámica de las organizaciones es más globalizada, los intereses por estudiar estos fenómenos serán cada vez mayores. (Gallego Q et al., 2016) donde se despierta el interés académico por conocer e investigar los factores inhibidores que de algún u otro modo interfieren con la intención exportadora de las organizaciones en este caso de las PYMES, la investigación de tipo exploratoria pretende realizar una revisión a la bibliografía existente sobre los factores inhibidores de las Pymes para realizar exportaciones o hacer procesos de internacionalización, la información recolectada permitirá identificar variables y situaciones que se generan en el entorno local y global que impiden que las Pymes puedan llevar productos a mercados internacionales, a su vez permitirá jerarquizar estas variables para determinar el impacto de cada una de ellas.

2. Metodología

Para la presente revisión a la literatura se utilizaron diferentes fuentes documentales en las múltiples bases de datos especializadas y científicas encontradas en la Internet, investigación en la que se utilizaron términos de búsqueda como: "Inhibidores a las exportaciones", "problemas de exportación", "impedimentos a las exportaciones", "factores que impiden exportar".

El trabajo es una revisión descriptiva que proporciona al lector una actualización sobre conceptos útiles en áreas de constante evolución (Day, 2005), este tipo de revisiones tienen una utilidad en la enseñanza y despiertan interés en campos conexos del conocimiento (Guirao, Angela, & Esperanza, 2008).

3. Resultados

3.1. Factores que inhiben las exportaciones

Así como existen factores que ayudan a las Pymes a internacionalizarse, también son muchos los elementos que pueden actuar como impedimentos o limitaciones para las actividades exportadoras (García & Avella, 2007), algunos de estos pueden ser de tipo actitudinal, operativo y estructural (Escandón, Ayala, & Castillo, 2010), (Olivares & Suarez, 2006) citando a Leonidou y Katsikeas señala que la falta de decisión exportadora puede ser derivada simplemente por haber accedido a mercados externos y no encontrar las retribuciones esperadas o el no deseo de acceder a mercados lejanos para quedarse en el doméstico, García y Avella (2007) expresan que un elemento relevante para quedarse en el mercado interno, puede ser un mercado doméstico tan amplio, que allí encontrarse suficientes oportunidades para el desarrollo supervivencia y crecimiento.

Otros autores argumentan características como la distancia psíquica, conocida como las decisiones involucradas en el proceso de internacionalización y que son afectadas, por percepciones de familiaridad del empresario con respecto a mercados externos incluyendo características, experiencias y conocimientos personales del tomador de decisiones (Zanger, Hodicová, & Hansjoerg, 2008), para Johanson y Vahlne (1977) es un conjunto de elementos que inhiben el flujo de información desde y hacia un mercado en particular; según el concepto anterior las empresas enfocan inicialmente sus esfuerzos de internacionalización a países psicológicamente cercanos o cuya entrada es menos arriesgada que los demás (Olivares & Suarez, 2006), entre mayor sea la percepción de riesgo psicológico menos será la intención exportadora, ese mayor riesgo de la actividad internacional percibido por los propietarios de pequeñas empresas podría deberse a la falta de información adecuada sobre la internacionalización en sí misma y sobre los mercados exteriores en particular (García & Avella, 2007).

Por otro lado, la actitud de los directivos responsables en actividades de internacionalización depende en gran parte del desarrollo de atributos decisores que favorecen la actividad exportadora de su organización, estos atributos van desde su nivel de estudios, formación, experiencia profesional, roce internacional y manejo de varios idiomas, hasta rasgos innatos de personalidad como aversión al riesgo y la agresividad en los negocios (Del Rio, 2006). Lo anterior expuesto se podría clasificar en distancia cultural, que es la programación mental colectiva que diferencia miembros de un grupo o categoría de personas de los otros (Hosfdete, 2001).

3.2. Barreras a las exportaciones

Las empresas suelen estar expuestas a una serie de barreras a las exportaciones que pueden identificarse a lo largo de las etapas del proceso de internacionalización (Gallego R et al. 2017) esto pueden conducir a que no inicien una actividad exportadora o que dicha actividad resulte en un fracaso de la empresa, por lo tanto, la eliminación o minimización de estas barreras, es fundamental para que se obtengan resultados internacionales positivos (Escandón, Ayala, & Castillo, 2010).

Las barreras normativas son implementadas por los gobiernos, en las que imponen a los bienes y servicios procedentes del exterior restricciones con fines de recaudo, proteccionismo o conservación del medio ambiente, estas barreras son arancelarias y no arancelarias, entendiéndose como las arancelarias a los tributos económicos calculados Ad-Valorem o Específicos que deben pagar los productos al ingresar al país de destino, y las no arancelarias a los requisitos técnicos y legales de carácter no monetario que de algún u otro modo impide el ingreso de mercancía extranjera, el consultorio de comercio exterior de la universidad ICESI señala algunos de estos requisitos como:

- Licencias de Importación.
- Normas de Origen.
- Normas Técnicas.
- Normas Sanitarias.
- Fitosanitarias y Zoonositarias.
- Restricciones cuantitativas a las importaciones.

Calo & Mendez (2004) destacan otro tipo de barreras como controles al tipo de cambio, requisitos de empaque/etiquetado y regulaciones ecológicas; según su naturaleza este tipo de restricciones suelen ser difíciles de identificar o cumplir porque benefician a los productos internos y perjudican a los que desean ingresar.

El efecto de las barreras arancelarias y no arancelarias según Calo & Méndez (2004) pueden producir un fenómeno inverso entre sí, debido a que los tratados internacionales entre países han supuesto una reducción de aranceles para la dinamización del comercio, pero plantea además el autor que pareciera que las economías reaccionan tratando de sustituirlas por algún tipo de barrera no arancelaria.

Resultados de estudios sobre la percepción de las barreras u obstáculos que tienen que afrontar las empresas, varían según su calidad de exportador o no exportador (Bilkey, 1978; Leonidou, 1995, citados por Monreal, 2009).

- Las empresas que no tienen actividad exportadora perciben más barreras a la exportación que las que lo hacen.
- Las empresas no exportadoras se centran en factores que inhiben en inicio de la exportación, mientras que las exportadoras lo hacen en asuntos operativos y de procedimiento.
- La falta de información respecto al mercado, los canales de distribución y las ayudas del gobierno es el problema más destacado por la empresa que no exportan, mientras que para las que lo hacen son exceso de trámites y requisitos de comercialización.

Se puede concluir que las empresas que no hacen actividad exportadora perciben un mayor riesgo y mucho más barreras procedente del entorno que las que si lo hacen.

3.3. Competitividad, recursos y capacidades

Crick (1995) citado por (Martinez, 2007) indica que las empresas grandes que poseen mayores recursos podrían exportar sin la asistencia de los servicios del gobierno; mientras que las Pymes pueden necesitar más y diferentes tipos de apoyo, debido a que sus recursos humanos y financieros son menores, concluye el autor señalando que esta desventaja competitiva sitúa a las Pymes en una posición de vulnerabilidad en los agresivos mercados internacionales.

En la revisión de la literatura se encontró que Valenzuela (2000), menciona las capacidades exportadoras como el conjunto de rutinas desarrolladas por las organizaciones, que convierten las potenciales ventajas competitivas en ventajas competitivas en los mercados de exportación. Es decir entre mayor sea la especialización de la empresa en el desarrollo de actividades empresariales mayor va a ser su oportunidad de penetrar en los mercados globalizados, (Porter, 1990) sostiene además que el comercio internacional permite a una nación aumentar su productividad eliminando para ello la necesidad de producir todos los bienes y servicios dentro de la misma nación.

A nivel global, el éxito o fracaso de las empresas es determinado por que las ventajas competitivas sean las requeridas y sean absorbidas por los mercados. Lo que realmente contribuye a la creación de esas ventajas competitivas sostenibles y compatibles con las necesarias en los mercados de exportación son las capacidades de a empresa (Monreal, 2009). Las capacidades organizacionales otorgan ventaja competitiva a las empresas en los mercados de exportación.

Indica además Monreal (2009) que en los años ochentas nace un especial interés por el estudio y análisis estratégico del ámbito externo de la empresa con el afán de explicar las diferencias entre la rentabilidad de la empresa partiendo de sus recursos y capacidades, los estudios se agruparon en el denominado enfoque basado en los recursos con el trabajo de Wernefelt.

Este enfoque promueve que las empresas que se basan en sus recursos y capacidades para aprovechar las oportunidades del entorno, tienen mayores probabilidades de desarrollar ventajas competitivas que las que no lo hacen.

3.4 Infraestructura

La Organización Mundial del Comercio (WTO, 2004) en su publicación, "Informe sobre el comercio mundial", hace referencia a la importancia que tiene la infraestructura física de las naciones representada en aspectos de carreteras, ferrocarriles, aeropuertos y puertos en general, así como de servicios conexos prestados por el transporte, la logística, las finanzas y las redes de telecomunicaciones, todos estos sectores cruciales para el flujo de bienes y servicios de los países exportadores a los países importadores, justificados además por el impacto en el precio final de los productos al reducir costos de transacción y tiempos de espera.

Hummels (1999), calcula que los exportadores que pagan un 1% menos por los fletes y costos de exportación, podrían aumentar su participación en el mercado entre el 5 y el 8%, datos coincidentes con los del BID (Banco Interamericano de Desarrollo) en información citada por (Portafolio, 2013), donde expresa que el impacto en la reducción en los costos derivados por la capacidad en infraestructura es tal, que un ahorro del 1% en un país como Colombia aumentaría las exportaciones en un 7,9 por ciento la agropecuarias, las de manufacturas hasta en un 7,8 por ciento y las de minería en un 5,9 por ciento.

Adicionalmente señala en BID, que los costos adicionales derivados de la infraestructura, son un impedimento mucho más importante para los exportadores que las tarifas arancelarias en los mercados de destino, dado que estas se han ido reduciendo en virtud de la telaraña de acuerdos comerciales que se está tejiendo en todo el mundo, sostiene el artículo.

Los costos reales del comercio, incluidos el transporte y el costo de realizar negocios en el plano internacional, son factores decisivos en la capacidad de un país determinado de participar en la economía mundial (Acosta, Calfat & Flores, 2006).

Otro factor como la distancia entre el lugar de origen del producto hasta el lugar de salida o puerto de embarque a mercados internacionales constituye un desestimulo para la exportación del producto, en ambientes externos la distancia física entre países hace poco atractivo el intercambio de productos entre ellos, en ambas situaciones anteriormente propuestas, el tema de costo de transporte y logístico es el principal factor inhibidor de la situación para exportar.

4. Conclusiones

En la revisión de la literatura se encontraron múltiples factores que inhiben la decisión de las empresas para realizar actividades exportadoras, sin embargo, no se evidencio, que tipos empresas o sectores económico particulares estén exentos de realizar estas actividades, esto quiere decir que todas las empresas a nivel global están en igualdad de condiciones para vender sus productos y servicios.

También con la información recopilada se propone una jerarquización de los factores inhibidores, dando gran importancia y estableciendo el principal inhibidor al individuo, representado en los dirigentes de las organizaciones, que debido a la construcción propia de paradigmas mentales y culturales se restringe de realizar actividades exportadoras o simplemente no hay un claro interés por hacerlo, en segundo plano se puede establecer que las Barreras a la Exportación, la Competitividad, Recursos y Capacidades, seguidos por la infraestructura, entre todos, crean un ambiente que poco favorece la salida de productos a otras latitudes, sin embargo, en los negocios desde la misma concepción de la empresa están llenos de factores poco atractivos para la sobrevivir en ambientes hostiles.

La propuesta que hace el trabajo puede servir como insumo a nuevos trabajos de investigación y aportar a las múltiples líneas de investigación creadas para abordar el objeto estudiado.

Referencias bibliográficas

Acosta, G.; Calfat, G. & Flores, R. (2006). *Repositodio CEPAL*. Recuperado el 2015, de

http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11136/090045060_es.pdf?sequence=1

Bejarano, J. (1999). *Evaluación del estado de la disciplina economica en Colombia: un enfoque institucional*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.

Bougrine, H. (10 de 2001). *Competitividad y Comercio Exterior*. Recuperado el 15 de 1 de 2015, de

<http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/1/RCE.pdf>

Calle, A. M. & Tamayo, V. M. (2005). *Revistas Javeriana*. Recuperado el 24 de 1 de 2015, de

<file:///F:/ARTICULO%20VACACIONES/Estrategia%20e%20internacionalizaci%C3%B3n%20de%20las%20Pymes.pdf>

Calo, A. & Mendez, J.(2004). *Revistasice*. Recuperado el 2015, de http://www.revistasice.info/cache/pdf/ICE_814_91-96__C8CBB6EDB3FEF485E9B825F75419A8CE.pdf

- Day, R. (2005). *Como escribir y publicar trabajos científicos*. Washintong: Organización Panamericana de Salud.
- Del Rio, M. (2006). *esic.edu*. Recuperado el 2 de 2015, de http://www.esic.edu/documentos/revistas/esicmk/070118_141230_e.pdf
- Escandón, D.; Ayala, A. & Castillo, M. (2010). *Rev. esc.adm.neg.* No. 75. Recuperado el 18 de 2 de 2015
- Española, R. A. (s.f.). <http://lema.rae.es/>. Recuperado el 15 de 12 de 2014, de <http://lema.rae.es/drae/srv/search?id=5N9KobiLC2x5hjPPkFW>
- García, & Avella. (2007). Dialnet. Recuperado el 24 de 1 de 2015, de <file:///C:/Users/uniminuto/Downloads/Dialnet-IntensidadExportadoraYPercepcionDeBarrerasALaExpor-2526937.pdf>
- Gallego L., Gallego D., López, P., Giraldo, L., & Aguirre, A. (2017). La influencia de la psicología ambiental en el contexto de la educación en Colombia: el caso del centro de Medellín. *Producción+ Limpia*, 12(1).
- Gallego D., López, S., Cuellar O., Bustamante L., Corredor A., (2016). El Uso de las TIC en los libros de texto de matemáticas: Una investigación documental. *Herramientas tecnológicas en procesos de investigación ingenieril*. Medellín. Sello Editorial Coruniamericana.
- Geldres, V., Etchebarne, M., & Bustos, L. (2011). *La distancia psíquica y e ldesempeño exportador: un reto para la pyme*. Recuperado el 10 de 1 de 2015, de <file:///F:/ARTICULO%20VACACIONES/LA%20DISTANCIA%20PS%C3%8DQUICA%20Y%20EL%20DESEMPE%C3%91O%20EXPORTADOR.pdf>
- Guirao, J.; Angela, O. & Esperanza, F. (2008). *Revista Iberoamericana de Enfermería Comunitaria*. Recuperado el 2015, de <file:///C:/Documents%20and%20Settings/Administrador/Mis%20documentos/Downloads/EL%20ARTICULO%20DE%20REVISION-2.pdf>
- Hosfdete. (2001). *Culture's Consequences: International Differences in work-related values*.
- ICESI. (s.f.). *Consultorio de Comercio Exterior*. Recuperado el 15 de 12 de 2014, de <http://www.icesi.edu.co/blogs/icecomex/2008/12/05/exportaciones-2008/>
- Johanson, J. & Vahlne, E. (1977). *Palgrave macmillan*. Recuperado el 2 de 2015, de <http://www.palgrave-journals.com/jibs/journal/v8/n1/abs/8490676a.html>
- Lombana, J. & Zapata, A. (2017). Acreditaciones internacionales en escuelas de negocios. Una revisión de la literatura. *Revista Lasallista de Investigación*, 14(1), 233-247.
- Martínez, P. (2007). *redalyc.org*. Recuperado el 2015, de <http://www.redalyc.org/pdf/646/64602302.pdf>
- Monreal, P. (2009). *TDX.cat*. Recuperado el 2015, de <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/11003/MonrealPerez.pdf?sequence=1>
- Murillo, J. (2001). *Exportar e Internacionalizarse: Guía práctica para acceder a mercados internacionales*. Bogotá: 3R editores.
- Olivares, A., & Suarez, S. (2006). Dialnet. Recuperado el 2 de 2015, de <file:///C:/Users/uniminuto/Downloads/Dialnet-EIProcesoExportadorDeLasEmpresasManufacturerasEspa-2336177.pdf>
- Portafolio. (2013). *Vías, peor que aranceles para exportar, según estudio*. Portafolio.
- Porter, M. (1990). La ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review*.
- Valenzuela, A. (2000). *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*. Recuperado el 2015, de <http://europa.sim.ucm.es/compludoc/AA?articuloId=204454>
- Villanueva, J. (1964). IDES. Recuperado el 2015, de <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/3465850.pdf?acceptTC=true>
- WTO. (2004). *Informe Sobre el Comercio Mundial . COHERENCIA .*
- Zanger, C., Hodicová, R., & Hansjoerg, G. (2008). *hampp-ejournals.de*. Recuperado el 2 de 2015, de http://www.hampp-ejournals.de/hampp-verlag-services/get?file=/frei/JEEMS_1_2008_40

-
1. Magister en Administración, Universidad De Antioquia. Director del programa de negocios internacionales de la Corporación Universitaria Americana. Sede Medellín. Correo electrónico: jcorrea@coruniamericana.edu.co
 2. Magister en Liderazgo Estratégico. Docente de la Corporación Universitaria Americana. Sede Medellín. Correo Electrónico: vcaicedo@coruniamericana.edu.co
 3. Candidato a Magister en Administración. Docente de la Corporación Universitaria Americana. Colombia. Correo Electrónico: dgalvis@coruniamericana.edu.co
 4. Estudiante de sexto semestre del Programa de Negocios Internacionales de la Corporación Universitaria Americana. Colombia
 5. Contador Público, Magíster en Administración de Empresas, Magíster en Administración de Negocios Internacionales. E-mail: msecheverrig@censa.edu.co

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 11) Año 2018

[Index]

[En caso de encontrar un error en esta página notificar a [webmaster](#)]

©2018. revistaESPACIOS.com • ®Derechos Reservados