

ESCUELA DE POSGRADO Y ESTUDIOS CONTINUOS

MAESTRÍA EJECUTIVA EN ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS

PROBABILIDAD DE SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA
AGROEXPORTADORA PERUANA EN SUS NUEVAS
RELACIONES COMERCIALES DE EXPORTACIÓN.

Tesis para optar el grado de **MAESTRO** en:

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Autor:

Bachiller Paul Manuel Huertas Salvatierra

Asesor:

Maestra. Karina Jacqueline Cárdenas Rodríguez

<https://orcid.org/0000-0003-1140-4759>

Perú

2023

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Desarrollo sostenible y gestión empresarial

SUB LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Responsabilidad social, empresa y desarrollo, incidencia a través
de los medios on y off en el comportamiento

JURADO EVALUADOR

Jurado 1	DRA. SAGÁSTEGUI CRUZ JULIA OTILIA	17925333
Presidente	Nombre y Apellidos	N.º DNI

Jurado 2	MG. COTRINA MALCA, LUIS MIGUEL	70023189
	Nombre y Apellidos	N.º DNI

Jurado 3	MG. MIGUEL ANGEL LEÓN VILLARRUEL	09591047
	Nombre y Apellidos	N.º DNI

Informe similitud

PROBABILIDAD DE SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA AGROEXPORTADORA PERUANA EN SUS NUEVAS RELACIONES COMERCIALES DE EXPORTACIÓN

ORIGINALITY REPORT

11 %	12 %	4 %	1 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	www.funcas.es Internet Source	5 %
2	hdl.handle.net Internet Source	1 %
3	revistamedica.imss.gob.mx Internet Source	1 %
4	www.redalyc.org Internet Source	1 %
5	revistas.ucv.edu.pe Internet Source	1 %
6	upc.aws.openrepository.com Internet Source	1 %
7	docplayer.es Internet Source	1 %
8	www.wto.org Internet Source	1 %

repositorio.upn.edu.pe

Resumen

Las agro exportaciones no tradicionales en el Perú han sido y son una fuente de prosperidad y riqueza para los diferentes peruanos que forman parte de la laboriosa cadena que la compone. Aun así, y a pesar del vertiginoso crecimiento que ha tenido esta actividad en las últimas décadas, el exportar aún sigue siendo un tremendo desafío para sus participantes. Es por ello que la presente tesis tuvo como objetivo analizar de manera empírica la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales (definidas éstas a un nivel empresa-producto-destino; EPD) de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas que operaron desde el año 1997 al 2018. Para ello se puso en práctica una investigación del tipo aplicada, apoyada con un diseño no experimental de corte transversal y alcance descriptiva. Luego, al realizar una revisión documental completa de la población de estudio, y haciendo uso de fichas de registro en Excel, analizamos estadísticamente la probabilidad de supervivencia por medio del modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC). Los resultados nos mostraron que las nuevas relaciones de exportación se clasifican en seis diferentes tipos, siendo las que tienen mayor riesgo de interrupción aquellas en las que una empresa exportadora expande tanto su cartera de productos como de destinos, es decir, cuando exporta un nuevo producto a un nuevo destino.

Palabras Clave: Agroexportaciones, supervivencia empresarial.

Abstract

Non-traditional agro-exports in Peru have been and are a source of prosperity and wealth for the different Peruvians who are part of the laborious chain that composes it. Even so, and despite the vertiginous growth that this item has had in recent decades, exporting is still a tremendous challenge for its participants. That is why this thesis aimed to empirically analyze the probability of survival of the new commercial relationships of agro-export companies that operated from 1997 to 2018. Defining these commercial relationships at a company-product-destination level (EPD), and taking as a reference for our statistical analysis the new commercial relations of said companies that have had previous exporting experience. For this purpose, a non-experimental descriptive research was put into practice, supported by a hypothetical-deductive method. With a documentary review of registration cards in Excel, we statistically analyzed through the Cox proportional hazards model (MRPC), the entire population of Peruvian agro-export companies of fresh fruits and vegetables that operated during the years of study. The results showed us that the new export relationships are classified into six different types, come of the new EPD export relationships that have the highest risk of interruption those in which an export company expands both its portfolio of products and destinations, that is, when you export a new product to a new destination.

Keywords: Agroexports, business survival.

Dedicatoria

A Zaira,
mi esposa, mi compañera, mi amiga,
mi felicidad..., mi principal motivación.
Gracias mi amor.

Agradecimiento

Este logro ha sido posible con el apoyo, confianza y enseñanzas de todos mis seres queridos, amigos, colegas y maestros; a todos ellos mi eterna gratitud. Y de manera particular, mi sincero agradecimiento a mi asesora Karina Cárdenas por su siempre oportuna y acertada orientación y guía.

Tabla de Contenidos (Índice)

Carátula	i
Linea y sublinea de investigación	ii
Jurado evaluador.....	iii
Informe similitud	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Dedicatoria	vii
Agradecimiento	viii
Tabla de contenidos	ix
Índice de figuras	xii
Índice de tablas	xiii
Índice de anexos	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
I.1. Realidad problemática.....	1
I.2. Pregunta de investigación	4
I.3. Objetivo de la investigación.....	4
I.4. Justificación de la investigación	5
I.5. Alcance de la investigación	6
II. MARCO TEÓRICO	7
II.1. Antecedentes.....	7
II.2. Bases teóricas	10
II.2.1. Empresas exportadoras y la globalización	10

II.2.2. Trascendencia del sector agroexportador peruano de frutas y hortalizas frescas.....	10
II.2.3. Nuevas relaciones comerciales de exportación	12
II.2.4. Acuerdos comerciales y sus ventajas competitivas.....	12
II.2.5. Enfoques teóricos sobre la supervivencia empresarial	13
II.2.6. Análisis de supervivencia y el modelo de riesgos proporcionales de Cox.....	14
II.3. Descripción de terminología técnica	16
III. HIPÓTESIS	18
III.1. Declaración de hipótesis	18
III.2. Operacionalización de variables	19
IV. DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS Y ANÁLISIS.....	21
IV.1. Tipo de investigación.....	21
IV.2. Diseño de la investigación	21
IV.3. Unidad de estudio, población y muestra.....	21
IV.4. Método.....	22
IV.5. Técnicas e instrumentos	22
IV.6. Procedimiento para la recolección de datos	23
IV.7. Análisis estadístico e interpretación de datos.....	24
V. RESULTADOS.....	26
V.1. Datos y evidencia preliminar	26
V.1.1. Margen intensivo y extensivo, 1997 – 2018	26
V.1.2. Descriptivos Básicos por Año	27
V.2. Análisis de Supervivencia	32
V.2.1. Nuevas relaciones EPD.....	32
V.2.2. Probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones EPD .	32

V.2.3. Probabilidad de supervivencia considerando el tamaño de la cartera de la empresa exportadora y el valor FOB inicial de exportación	35
V.2.4. Probabilidad de supervivencia considerando características del país destino de exportación.....	36
V.2.5. Probabilidad de supervivencia – Empresas Agroexportadoras de Frutas y Hortalizas Frescas.....	38
VI. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES.....	40
VI.1. Discusión	40
VI.2. Conclusiones	44
Referencias	48
Anexo	53

Índice de Figuras

Grafico n.º 2.1. Evolución de las Agroexportaciones 2018 - 2022.	12
Grafico n.º 5.1. Performance número de relaciones EPD por año de nacimiento, 2000-2018	28
Grafico n.º 5.2. Años de supervivencia de las relaciones EPD según su valor inicial de exportación.....	31
Grafico n.º 5.3. Estimador MRPC – Curva de supervivencia global.....	33
Grafico n.º 5.4. Forest Plots de las tasas de riesgo de las nuevas relaciones..	34

Índice de Tablas

Tabla n.º 3.1. Operacionalización de las variables independientes	19
Tabla n.º 3.2. Operacionalización de la variable dependiente.	20
Tabla n.º 4.1. Principales productos de exportación	23
Tabla n.º 5.1. Conformación del valor de exportaciones en el margen intensivo y extensivo, 1997-2018	26
Tabla n.º 5.2. Performance del número de relaciones EPD por año de nacimiento, 2000-2018	28
Tabla 5.3: Porcentaje de relaciones EPD que terminan al finalizar el año de referencia, ordenadas según el año de nacimiento de la relación EPD.....	29
Tabla 5.4: Años de supervivencia de las relaciones EPD según su valor inicial de exportación	30
Tabla 5.5: Codificación de las nuevas relaciones EPD	33
Tabla 5.6: Resultados del modelo de riesgos proporcionales de Cox	34
Tabla 5.6: Resultados del modelo de riesgos proporcionales de Cox	34
Tabla 5.7: Categorías de la cartera de productos y destinos	35
Tabla 5.8: Codificación de las variables categóricas.....	36
Tabla 5.9: Resultados MRPC – Tamaño de la cartera de productos y destinos 36	
Tabla 5.10: Características del país destino de exportación.....	37
Tabla 5.11: Codificación de las variables categóricas.....	37
Tabla 5.12: Resultados MRPC – Características del país destino de exportación 38	
Tabla 5.13: Consolidado Hazard Ratio - Exp(B).....	38

I. INTRODUCCIÓN

I.1. Realidad Problemática

El comercio entre diferentes países ha sido una práctica que se ha llevado a cabo durante siglos, sin embargo, han sido en las últimas décadas que, gracias a diferentes avances tecnológicos y a esfuerzos concertados para reducir las barreras comerciales, ésta se ha vuelto una herramienta valiosa para la promoción del crecimiento económico, el desarrollo y el alivio de la pobreza. El resultado de esto ha sido la mejora de los niveles de vida en el mundo entero, y en especial, en los países en vías de desarrollo (FMI, 2001). Es así que, en palabras del actual presidente del Foro Económico Mundial, Borge Brende, “el comercio ha sido la forma principal para que los países de todo el mundo se desarrollen de manera pacífica, establezcan vínculos y produzcan riqueza, y ha sido enormemente exitoso” (WEFORUM, 2019). Y es en este contexto que el Perú ha sido un participante activo de esta bonanza, convirtiendo su comercio exterior en uno de sus principales motores de crecimiento económico.

Gracias a una política comercial propia que estuvo enfocada principalmente en incrementar y diversificar el comercio exterior peruano, esto ha permitido a nuestra economía nacional acceder a diversos beneficios propios de economías abiertas al libre mercado, como son: la creación de empleos, la reducción de costos de producción y, en general, mejoras en la competitividad y desarrollo del país (MINCETUR, 2020).

Es en este contexto que el sector agroexportador peruano ha sido y es uno de los principales beneficiarios de esta apertura comercial. Beneficios tanto para el sector como para la economía nacional. Pues siendo que el Perú cuenta con el 90 % de sus exportaciones cubiertas por acuerdos comerciales y, dado que nuestro país presenta una gran diversidad de climas (habiendo áreas geográficas con especialización en determinados productos), esto le permite a la industria agroexportadora ser diversa en su oferta exportable y, a la vez, ser descentralizada en esa misma oferta. Descentralizada en el sentido que no concentra la generación de empleo y las ventajas que esto conlleva en una sola región, sino en varias.

Es por estas características propias del sector que, de acuerdo al informe anual de la Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU, 2021), las agro exportaciones peruanas pasaron de US\$ 5 mil millones en el 2015, a más de US\$ 7.5 mil millones en el 2020, lo que representó un crecimiento de 48 % a una tasa promedio anual de 10 %. De igual manera, y de acuerdo al mismo informe, solo las agro exportaciones nacionales de frutas y hortalizas frescas del 2020, representaron el 62.4 % del valor total de las agro exportaciones no tradicionales y el 56.4 % del total exportado por el sector. Lo que es un crecimiento del 14 % respecto al 2019,

solo en esta línea de exportación (frutas y hortalizas frescas). Y dejó al Perú como el principal proveedor mundial de exportaciones en lo que se refiere a los arándanos. Y en otros casos, en posiciones distinguidas en el ranking mundial, como son: espárragos, paltas (2do lugar a nivel mundial), uvas, mangos (4to lugar a nivel mundial) y jengibre (3er lugar a nivel mundial).

Este destacado crecimiento de las agro exportaciones no tradicionales de frutas y hortalizas frescas, se ha venido dando de manera enérgica y constante gracias a la concordancia de las políticas de apertura comercial mantenidas durante las últimas décadas, y también a audaces proyectos del empresariado nacional. Tanto antiguos y nuevos emprendedores peruanos que, en mayor o menor medida, con sus aspiraciones contribuyen a la economía nacional y, a la vez, a la prosperidad de todos los peruanos (ESAN, 2020).

Sin embargo, a pesar del crecimiento de las agro exportaciones nacionales de frutas y hortalizas frescas, los datos evidencian que la supervivencia de tales emprendimientos (y de las empresas nacionales que las representan), aún enfrentan grandes desafíos.

Cada año muchas empresas comienzan a exportar, y entre las que ya exportaban previamente, muchas inician nuevas relaciones de exportación, combinando en su cartera nuevos productos y nuevos destinos de exportación. Sin embargo, de estas nuevas relaciones de exportación que se crean en cada año (y de acuerdo a datos del MINCETUR expuestos en el PENX 2025); se estima que, en promedio, de 10 empresas que inician exportaciones en un año dado, al año siguiente solo cinco siguen exportando, y luego de 10 años solo una continúa haciéndolo. Esto ya sea, como se apunta en el mismo informe, debido al desconocimiento de los mercados internacionales, también al desconocimiento de los mecanismos de exportación, y/o limitaciones financieras a las que se enfrentan siempre cualquier emprendimiento.

Ante esta problemática, resulta de suma importancia conocer cuál fue la probabilidad de supervivencia de las empresas agroexportadora de frutas y hortalizas frescas en sus nuevas relaciones comerciales de exportación, esto por lo menos en las últimas dos décadas de nuestra historia agroexportadora. Es por ello que en la presente investigación se estima la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales que empresas agroexportadoras iniciaron o emprendieron durante el periodo de estudio (es decir, nuevas relaciones comerciales sin experiencia previa por parte de la empresa), esto tomando como referencia para nuestro modelo estadístico, la probabilidad de supervivencia de nuevas relaciones comerciales que si habian tenido experiencia previa de exportación (es decir, nuevas relaciones comerciales que se han ido repitiendo de tiempo en tiempo a lo largo de la línea de vida de la empresa). Todo ello dentro de un periodo de estudio que abarca desde el año de 1997 al año 2018.

Este análisis se realiza teniendo presente las diferentes dimensiones y combinaciones que componen a una relación comercial de exportación, es decir, considerando sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD). Y, como se mencionó en el párrafo anterior, tomando como referencia para nuestra investigación la experiencia exportadora previa de la empresa al combinar productos y destinos que le son familiares en una nueva relación comercial (EPD). De igual manera,

y para tener un panorama más amplio sobre los diferentes factores que incidieron en la supervivencia empresarial durante el periodo de estudio, es que se consideraron en el análisis otras variables explicativas propias de la operación de exportación como son el valor inicial FOB de exportación, el tamaño de la cartera de productos y destinos que tenga o maneje la empresa y ciertas características que tenga el país de destino al que se exporta como son el idioma, si el país cuenta o no con salida al mar y si el Perú mantiene un tratado comercial con ese país de destino.

Otra dimensión o variable considerada es el tiempo, pues la investigación realizada se basa en la duración o supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación (EPD) del periodo estudiado, entendiendo esta duración o supervivencia como el número de años ininterrumpidos desde que una empresa inicio o creo una nueva relación comercial, hasta el año en que dejo de operar.

En una línea de exportación que, como se mencionó líneas arriba, en el 2018 represento el 50 % del total exportado por el sector agrario, pero en la que solamente el 22 % de sus nuevas relaciones comerciales EPD anuales sobrevive más de tres años, resulta de sumo interés para el empresariado nacional y para los nuevos emprendedores, conocer aquellas condiciones que, en mayor o menor medida, posibilitaron la perdurabilidad de las nuevas relaciones de exportación de frutas y hortalizas frescas durante las dos últimas décadas.

I.2. Pregunta de la Investigación

Problema General

¿Cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales (EPD) de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas durante el periodo 1997 – 2018?

Problemas Específicos

1. ¿Cuáles son los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales de exportación en sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD)?
2. ¿Cuál fue la probabilidad de supervivencia de cada una de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD durante el periodo estudiado?
3. ¿En qué medida afecto a la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, el valor inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y el número de destinos de exportación de las empresas agroexportadoras?
4. ¿En qué medida afecto a la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, algunas de las características de los destinos de exportación de las empresas agroexportadoras?

I.3. Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Estimar cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales (EPD) de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas que operaron durante el periodo 1997 – 2018.

Objetivos Específicos

1. Identificar los diferentes tipos de las nuevas relaciones comerciales de exportación en sus dimensiones empresa-producto-destino EPD.

2. Determinar cuál fue el riesgo de interrupción o probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales en cada uno de sus diferentes tipos EPD durante el periodo de estudio.
3. Determinar cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, cuando son consideradas en su estimación variables como; el valor inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y el número de destinos de exportación de las empresas agroexportadoras.
4. Determinar cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, cuando son consideradas en su estimación características de los destinos de exportación como son; idioma, salida al mar y tratados y/o acuerdos comerciales.

I.4. Justificación de la Investigación

- **Criterio Teórico**

La investigación se justifica desde el criterio teórico por el conocimiento que aporta sobre las características propias de las nuevas relaciones comerciales de la principal línea de exportación del sector agrario, en su relación con la supervivencia de las mismas. Todo ello sustentado en enfoques teóricos sobre la supervivencia empresarial, como son los enfoques geográficos y no geográficos y/o el de dinámica industrial entre otros.

- **Criterio Practico**

En la presente tesis identificamos que tipo de nueva relación comercial de exportación (entendiendo dicha relación comercial en sus dimensiones empresa-producto-destino), tiene la mayor o menor probabilidad de supervivencia a lo largo del tiempo. Ello tomando como base de referencia para nuestro estudio, el impacto de la experiencia de años anteriores de la empresa en la exportación de un determinado producto a un determinado destino. Es así que los resultados de esta investigación se vuelven de sumo interés para aquellas empresas o emprendedores que quieran llevar a la práctica una nueva operación de exportación de frutas u hortalizas frescas.

- **Criterio Social**

De igual manera, la presente investigación, brindaría un marco de referencia para el diseño de nuevas políticas de promoción de exportaciones pues, como se vera de los resultados de esta investigación, cada combinación en las diferentes dimensiones de las nuevas

relaciones comerciales EPD, implica un riesgo propio para su supervivencia a lo largo del tiempo. Riesgo que debe ser contemplado y abordado por la autoridad competente.

I.5. Alcance de la Investigación

La presente investigación tiene un alcance descriptivo ya que lo que se pretende con la presente tesis es precisamente describir a partir del análisis estadístico de los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales de exportación (en sus dimensiones de; empresa, producto y destino) y otras variables (como son; el valor inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y destinos de la empresa exportadora, los acuerdos comerciales con el país de destino, entre otros), cual fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación de frutas y hortalizas frescas llevadas a cabo durante el periodo de estudio (1997 – 2018).

Para ello se ha extraído datos anuales de exportación del portal web de la SUNAT-Aduanas, cubriendo el periodo que va desde el año 1997 al 2018 (es decir, bases de datos que abarcan veintidós años de información). Y limitando o filtrando la información de esos años de tal manera que solo contemple a las exportaciones realizadas por personas jurídicas (empresas), cuyo valor anual de exportación de la nueva relación comercial EPD haya sido mayor o igual a 1000 dólares. De esta manera eliminamos de nuestro análisis a las relaciones comerciales “esporádicas”. Sin embargo, si se considera para el estudio aquellas nuevas relaciones con valor de exportación menor a 1000 dólares, siempre y cuando el valor de exportación de la empresa de ese producto a ese destino, tanto en el año inmediatamente superior como anterior, sea mayor o igual a los 1000 dólares.

II. MARCO TEORICO

II.1. Antecedentes

- Esteve, De Lucio, Minondo, Minguez & Requena (2017), en su investigación titulada “*La supervivencia exportadora - Un análisis a nivel de empresa, producto y destino*”, tuvieron como objetivo investigar y analizar de manera empírica como se habían desarrollado las exportaciones españolas en el periodo que va desde el año 1997 al 2015, evaluando la duración de estas, y como afectaba a su supervivencia en el tiempo la experiencia que las empresas hayan tenido previamente en sus relaciones comerciales de exportación. Para ello, y utilizando datos anuales de exportación de nuevas relaciones comerciales obtenidas del Departamento de Aduanas de la Agencia Tributaria (AEAT-Aduanas), y clasificando estas de manera exhaustiva y excluyente en cinco categorías con base en las dimensiones empresa-producto-destino (EPD), es que en sus resultados concluyeron que al iniciar una nueva relación de exportación con un producto que anteriormente haya sido exportado por la empresa, esto, a un nuevo destino, entonces la probabilidad de supervivencia de dicha relación comercial aumentaba en comparación con otras combinaciones de nuevas relaciones comerciales de exportación empresa-producto-destino. Caso contrario sucedía cuando el producto de exportación era nuevo, pues se verificaba que en estos casos la probabilidad de supervivencia de la empresa a lo largo del tiempo disminuía.
- Garavito, Rueda & Vasquez (2020), en su artículo “*Business survival, a literary review of internal and external determinants*”, los autores revisan los diferentes estudios que han analizado o tomado como caso de estudio la supervivencia empresarial. Para ello los investigadores realizaron una búsqueda sistemática y exhaustiva de artículos originales. Más de 97 artículos de diferentes bases de datos académicas fueron revisados. Artículos enfocados en temas de supervivencia empresarial, factores que influyen en la supervivencia interna y externamente, así como elementos determinantes como capital humano, innovación e I + D, entre otros. Es en base a esta revisión desde la literatura disciplinar que los autores proponen para el futuro, una investigación sobre el efecto positivo y moderador que hay entre el alto nivel educativo y profesional de los responsables del área de I+D, y la colaboración entre empresas (en sus diferentes formas), para la supervivencia de las mismas a lo largo del tiempo. Adicional a ello, los autores introducen dentro de la extensa literatura sobre supervivencia empresarial un nuevo concepto que es el de la supervivencia basada en el conocimiento, sin embargo, no aportan más que un sustento teórico sobre ese nuevo concepto y ninguna prueba empírica.

- Pantaleón, Medina & Montes (2021), en su investigación “*Estimador de Kaplan Meier en la supervivencia de las empresas exportadoras de palta (Persea americana) en el Perú, 2012-2020*”, tuvieron como objetivo determinar la supervivencia de las empresas exportadoras de palta en el Perú durante un periodo que abarca desde el año 2012 al 2020, y para ello los autores utilizaron el método estadístico de Kaplan Meier en dichas empresas exportadoras. Para ello obtuvieron la información necesaria para su análisis de la SUNAT y siguieron un tipo de investigación descriptiva con un diseño no experimental. Dentro de su metodología, los investigadores procesaron toda la información en Excel, lo que permitió la presentación de resultados a través de tablas. Asimismo, para el procesamiento y análisis de interpretación de la información se utilizó la estadística descriptiva. En la investigación los autores evidenciaron que el porcentaje de entrada promedio de las empresas en este rubro era mayor que el de salida. Del estudio también se encontró que el factor de supervivencia de las empresas agroexportadora de palta es solo del 6 % para un periodo de diez años. Finalmente, los autores concluyeron que el factor de supervivencia al segundo año de operación de la empresa es solo del 52 %, mientras que al noveno año de operación, este se reducía solo a 6 % de empresas que aún seguían operando.
- Santana (2017), en su artículo titulado “*Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá: un análisis con modelos de duración*”, el autor se plantea como objetivo estimar la tasa de supervivencia de las microempresas en la ciudad de Bogotá (Colombia), identificando cuales son las variables financieras que determinan su supervivencia. Y para ello hace uso del modelo de supervivencia de Kaplan-Meier y datos de la Cámara de Comercio de Bogotá sobre las microempresas creadas y registradas entre el 2006 y el 2013. Sus resultados muestran que el 95 % de las microempresas en la ciudad de Bogotá sobrevive a su primer año de operación, sin embargo, al llegar al octavo año, solo casi el 50 % ha sobrevivido en ese tiempo. Además, los resultados también muestran que mientras mayor sea la duración o supervivencia de la microempresa, de igual manera, mayor es la probabilidad de ésta desaparezca. Mostrando lo cuan expuestas están este tipo de organizaciones al ser barridas o eliminadas de su actividad económica.
- Valenzuela, Gálvez & Sepúlveda (2019), en su investigación “*Determinantes del ciclo de vida de las microempresas en Chile basado en un modelo de duración*”, los investigadores tratan de determinar aquellas características que han hecho que su micro emprendimiento tenga mayores posibilidades de perdurar a lo largo del tiempo, y también determinar si tal perdurabilidad está relacionada con los factores financieros con los que se inició el negocio. Aplicando el modelo de supervivencia de Kaplan-Meier y con datos del 2015 del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, los investigadores evidenciaron que el 91 % de los micro emprendimientos sobreviven a su primer año de operación. Los resultados también

indicaron que un perfil emprendedor relacionado de manera positiva con la supervivencia del negocio, corresponde al de ser jefe de hogar, del sexo masculino y entre más años tenga, es mejor. De igual manera y conforme a lo esperado, las capacitaciones ayudan en la supervivencia del negocio. Por el contrario, y de manera contradictoria, los resultados también mostraron que la experiencia previa no contribuye a la supervivencia de la micro empresa, sino que la limita y reduce.

- Salas (2020), en su investigación titulada “*Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano*”, el autor pretende analizar la manera en como las agroexportaciones no tradicionales han contribuido en el desarrollo de la economía nacional. Para ello, el investigador centra su análisis en tres productos nacionales de exportación como son los espárragos, paltas y arándanos. Realiza un breve análisis sobre el incremento de los volúmenes de exportación de estos productos durante la última década, y los compara en su relación sobre el impacto social que ha tenido el desarrollo de este rubro de exportación en otros países latinoamericanos, principalmente Ecuador y Guatemala.
- Angulo (2018), en su investigación “*Determinantes de la supervivencia empresarial en el municipio de Palmira 2012 – 2018*”, el investigador analiza la permanencia en el mercado de 389 empresas entre el año 2012 y el primer trimestre del 2018, todo ello solo en el municipio de Palmira (Colombia). Para obtener sus resultados, el autor hace uso del método estadístico para análisis de supervivencia Kaplan-Meier, e información de la base de datos de la Cámara de Comercio de Palmira. En este caso se analizaron 425 empresas nuevas en el año 2012, haciendo un seguimiento de estas hasta el 2017. Los resultados demuestran que el tiempo de supervivencia en el municipio de Palmira contrastan notablemente con los resultados de supervivencia a nivel nacional. Los resultados indican que después de siete años de operación en el municipio, poco más de 92 % de las firmas renovaron su registro de operación, mientras que a nivel nacional solo el 40 % lo logra después de 5 años. El autor concluye que la alta probabilidad en la supervivencia de Palmira se debe al tipo de economía interna que maneja recomendando el implementar políticas que permitan visibilizar al municipio en pro de atraer la inversión nacional o extranjera.
- Malca & Rubio (2013), en su investigación “*Continuidad y desempeño exportador en la empresa peruana*”, los investigadores analizan la continuidad de las empresas exportadoras nacionales y como esta influye en la probabilidad de éxito en su permanencia en los mercados internacionales. Para ello, trabajaron con la población total de las empresas que registraron exportaciones durante el periodo 2000 – 2008, y luego aplicaron un modelo

LOGIT para analizar la influencia de la experiencia exportadora medida en número de años sobre el rendimiento exportador de la empresa. Los resultados indicaron que las exportaciones peruanas durante el periodo de estudio están altamente concentradas tanto a nivel de empresa como de productos y mercados de exportación. Los resultados también mostraron una falta de continuidad por parte de las empresas exportadoras, pues el 87 % son esporádicas. Luego, por cada año de permanencia, el análisis estadístico indica que la probabilidad de éxito se incrementa en promedio un 40 %, concluyendo que la continuidad en el mercado exportador es un factor determinante en el pronóstico de la probabilidad de éxito de las empresas exportadoras.

- Manchego (2022), en su investigación “*Análisis de la supervivencia empresarial de las firmas comerciales en Perú durante el año 2018*”, analizan los factores que afectan la supervivencia del sector comercial peruano. Analizan también el margen de costos y su importancia en la supervivencia. Para ello se sirve de bases de datos presentes en la Encuesta Económica Anual durante el año 2018, analizando 1404 empresas. Para obtener los resultados se usó un modelo *logit* con regresores múltiples. De los resultados se concluyó que las firmas que presentan una minimización en el margen de costos presentan mayores probabilidades de supervivencia. También se confirma sobre que la minimización del costo de los insumos genera una mayor probabilidad de supervivencia. Los resultados también muestran que medianas y grandes empresas tienen menores probabilidades de supervivencia debido a los diferentes problemas coyunturales que pueden presentar debido a la presencia de mayores costos en producción masiva y competencia presente en el mercado peruano.
- Flores (2019), en su investigación “*Factores incidentes en la tasa de riesgo y supervivencia de Micro y Pequeña Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018*”, tiene como objetivo evaluar; que factores inciden en la tasa de Riesgo y Supervivencia de Pequeña y Micro Empresa en Lima. Para ello se sirve de una investigación básica del tipo descriptiva correlacional con un diseño descriptivo correlacional tipo no experimental. La investigación se basó en tres hipótesis, las ventas y el mercadeo, el financiamiento y la tributación, y como todas ellas inciden en la tasa de riesgo y supervivencia de la Pequeña y Micro Empresa en Lima Metropolitana. Utilizando cuestionarios para armar sus bases de datos y determinando el nivel de confiabilidad con el Alfa de Cronbach. Luego se concluyó que existe una relación directa y significativa entre las ventas y mercadeo con la tasa de supervivencia. También existe una relación directa, pero con baja asociación de las variables entre la financiación y el ratio de supervivencia.

II.2. Bases Teóricas

II.2.1. Empresas Exportadoras y la Globalización

De acuerdo a Rodenes y Rueda (2016), “las exportaciones se constituyen, en la capacidad de producción que tiene una economía, cuyo objetivo es traspasar las fronteras nacionales para satisfacer necesidades en un plano eminentemente comercial” (p. 128). Luego, éstas se estudian a través de una de las ramas de la economía que es la de la Economía Internacional, la cual se basa en el hecho de las relaciones económicas internacionales requieren de herramientas e instrumentos diferentes de análisis a los usados para analizar relaciones económicas locales o interregionales (Dominick, 2004).

Hoy en día, y debido a la globalización; los efectos de la competencia global, obliga a que la mayoría de las empresas vendan sus productos y/o reciban sus suministros del extranjero, compitiendo a la vez con productos y servicios provenientes del exterior (Daniel y Radebaugh, 2000). Es así que la economía internacional representada por los negocios internacionales se manifiesta en el ámbito global en las exportaciones, importaciones e inversiones que se den, siendo estas la plataforma de lo que hoy se conoce como “Patrón común de internacionalización”, constituyéndose en la decisión estratégica que deben tener las empresas para el ingreso al mercado internacional (Rodenés y Rueda, 2016).

II.2.2. Trascendencia del Sector Agroexportador Peruano de Frutas y Hortalizas Frescas

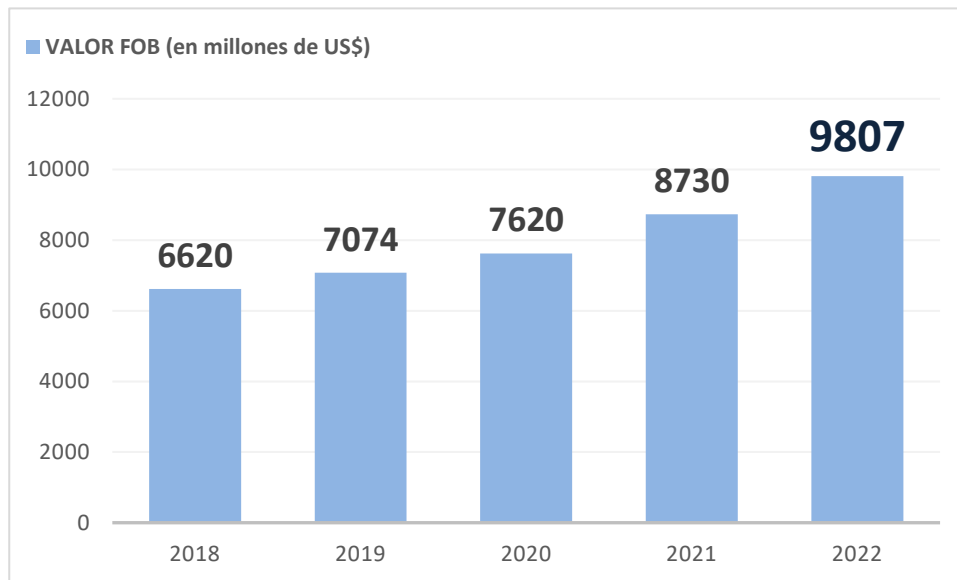
De acuerdo a un boletín informativo del MINCETUR (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo); “en el año 2022 se exportó en el sector agro un valor FOB de poco más de nueve mil ochocientos millones de dólares, lo que es una cifra 12.3 % mayor al valor FOB registrado en el año anterior (2021)”, logrando así un nuevo record de exportación para el sector agrario nacional. Estos productos peruanos llegaron a 133 países, siendo sus principales destinos, países de nuestro continente (57 %), luego de Europa (33 %) y finalmente de Asia (10 %).

En estos datos se verifica también que son las agroexportaciones de frutas frescas las que representaron el 51 % del total del valor exportado en el 2022 (4 % más que el año pasado), y que, a pesar de la pandemia del Covid-19, las agroexportaciones en esta línea no han parado de crecer durante los últimos años.

Estos increíbles resultados hacen que el Perú se posicione en el ranking mundial como la principal potencia agroexportadora en lo que se refiere a arándanos, uvas y espárragos (todos ellos como frutas y hortalizas frescas), luego en segundo lugar en lo que es la exportación de paltas frescas, y ocupando posiciones destacables en frutas como los mangos frescos, cítricos y ajos.

Las agroexportaciones peruanas también trascienden por lo que son la segunda actividad económica más rentable después de la minería, representando el 19,26 % del PBI del 2020. Y cabe mencionar que solo en el sector de agro no tradicional, “la participación agroexportadora responde al 17.4 % del PBI del último año cerrado” (Chávez, 2021).

Grafico n.º 2.1. Evolución de las Agroexportaciones 2018 - 2022.



Fuente: Adaptado del Informe Anual de Resultados de Exportación 2022 (PROMPERU).

Actualmente, y de acuerdo a datos del MIDAGRI en su plataforma del Mapa Nacional de Superficie Agrícola, al 2021 el país ocupaba una superficie de 11,649,716 hectáreas dedicadas al sector agrícola, y de acuerdo a un boletín informativo de este año de la misma institución, el Perú se encuentra a la espera de la ejecución de 6 proyectos de irrigación, lo que generaría un aumento de 200 mil nuevas hectáreas de cultivo, siendo el principal proyecto a destrabar el de CHAVIMOCHIC III, donde se ampliarían las áreas de cultivos en 145 mil hectáreas, generando 196 mil nuevos puestos de trabajo.

Finalmente, al hablar del impacto que tiene el sector agropecuario en la generación de nuevos puestos de trabajo, el Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales de la Asociación de Exportadores (CIEN-ADEX, 2022), indica que entre enero y octubre del 2022 “la agroindustria fue la principal actividad generadora de empleo asociada a las exportaciones con 1.360.389 empleos”, lo que es 8.7 % más que el mismo periodo del año anterior. Luego, la agricultura tradicional se posicionó como la tercera actividad generadora de puestos de trabajo relacionado a los despachos al exterior en los primeros 10 meses del 2022 (después de la agroindustria y la minería tradicional) con 534.586 empleos.

II.2.3. Nuevas Relaciones Comerciales de Exportación – Realidad Peruana

Se han realizado varios estudios que hacen referencia a lo que se ha denominado el “fenómeno de la concentración”, que de acuerdo a Sannassee, Seetanah y Lamport (2014), consiste en concentrar las exportaciones de un país en determinados productos básicos y mercados específicos. Estos mismos informes sostienen que los países en los que se da esta concentración en sus exportaciones, se ven afectados de manera negativa por las fluctuaciones en los ingresos de divisas, ello debido a la volatilidad de los precios del mercado. En ese sentido, se ha sugerido frecuentemente que “una ampliación de la base de exportación a través de una cartera comercial nacional más diversificada puede ayudar a mantener la estabilidad de los ingresos por exportaciones, fomentando así el crecimiento económico a largo plazo” (Sannassee et al., 2014, pp. 11).

En base a lo expuesto anteriormente, los mismos autores sostienen que el crecimiento no depende solo del nivel de las exportaciones, sino también del grado de diversificación de las mismas, o de la base de exportación. Quienes así lo estiman han destacado la importancia de la diversificación como uno de los principales determinantes del crecimiento.

Luego, si bien las exportaciones peruanas han mostrado un constante crecimiento en las dos últimas décadas, de acuerdo a Vílchez (2015), ello no es señal de que estas se estén diversificando pues de acuerdo al mismo autor la canasta exportadora peruana ha variado poco, refiriéndose en esta afirmación, al tipo o sector del cual provenga. Tal es el caso de las exportaciones no tradicionales, donde de acuerdo a datos del Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2014) el 60 % de la composición de esta lo componen los productos agrícolas, textiles y pesqueros, y el 36 % de ello es solo agrícola. Con ello se evidencia que las exportaciones peruanas se han sustentado a lo largo de los años en materias primas.

II.2.4. Acuerdos Comerciales y Sus Ventajas Competitivas

De acuerdo a un informe del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR, 2021), el 91 % de todo lo exportado en el Perú está cubierto por acuerdos comerciales. Esto ha sido un gran avance en lo que se refiere a la gestión del ministerio teniendo en cuenta que en el año 2006 solo el 8 % de nuestras exportaciones estaban cubiertas por acuerdos comerciales o tratados de libre comercio (TLC).

En la web del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2021) se indica que un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios. En estos tratados o acuerdos

se incorpora también otros aspectos normativos relacionados al comercio, tales como propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, y asuntos laborales entre otros. Teniendo estos un plazo indefinido en el tiempo, es decir, con carácter de perpetuidad.

Luego y de acuerdo al mismo informe del MINCETUR, el Perú cuenta a la fecha con 22 acuerdos comerciales vigentes teniendo así acceso preferencial al 83% del producto bruto interno (PBI) mundial y al 43% de la población del mundo. En este caso, los principales acuerdos comerciales o Tratados de Libre Comercio son los que se mantienen con el EEUU, China y la Unión Europea (IEDEP, 2018).

II.2.5. Enfoques Teóricos Sobre la Supervivencia Empresarial

Ortega y Moreno (2005) que es citado por Moreno, Cuevas y Michí (2015), definen la supervivencia como “el tiempo que pasa desde el momento que una empresa se establece en un mercado hasta la salida de la misma o bien hasta el momento en que se realiza la medición”.

La supervivencia empresarial ha sido ya desde mucho tiempo atrás, un tema que ha suscitado el interés de diferentes investigadores que han buscado y aun buscan entender cuáles han sido esos factores o agentes claves que han promovido dicha supervivencia a lo largo del tiempo. La amplia literatura sobre el tema establece, de acuerdo a Segarra y Callejón (2001), dos enfoques basados en lo geográfico y no geográfico. Los geográficos analizan los diferentes factores en forma descriptiva y en relación al lugar de localización de la empresa. Y los no geográficos asumen que la supervivencia empresarial se relaciona con el sector de actividad y otras características propias de la empresa.

Luego, abordando el tema desde la perspectiva del de la Gestión Empresarial, es que se asume que “el éxito de la supervivencia empresarial está determinado por factores propios del entorno: económicos, competencia, marco legal, ubicación geográfica, etcétera” (Moreno et al., 2015, pp. 7). Desde esta perspectiva, y de acuerdo a Porter (1985) quien es uno de los principales representantes de esta corriente, se afirma que lo que hace que una empresa fracase, o por el contrario tenga éxito, no es más que la estrategia que esta mantenga como organización. De este modo, la supervivencia empresarial vista desde esta perspectiva consistiría en que la empresa implemente estrategias en pro de lograr ventajas competitivas que sean sostenibles a lo largo del tiempo, esto previo un análisis certero del entorno en el que se mueve la empresa, y una eficiente y eficaz gestión de sus recursos internos.

Continuando con este mismo tema del de Gestión Empresarial, se presenta otro enfoque que es el de la Teoría de Recursos y Capacidades, en donde de acuerdo a Prahalad y Hamel (1990), serian tanto los recursos como las capacidades propias de la empresa las

que permitirían distinguirse de sus rivales en el mercado (tanto para bien como para mal). Es así que cuando la gestión es exitosa esto le permite generar ventajas competitivas que las distingua. De esta manera, aun cuando se trate de empresas de la misma industria, los niveles de rentabilidad pueden llegar a ser muy diferentes.

Por último tenemos el enfoque de la Dinámica Industrial. Se argumenta desde este enfoque que “la supervivencia y eficiencia de las empresas están determinadas por el comportamiento empresarial, el cual viene dado por decisiones que toman a lo largo de su vida” (Moreno et al., 2015, pp. 9). Es así que una empresa aprende a ser eficiente en base a su experiencia en el mercado, pues de no serlo, la competencia junto con las mismas condiciones del mercado termina por sacarla de esta.

II.2.6. Análisis de Supervivencia y el Modelo de Riesgos Proporcionales de Cox

La preocupación que se tiene por estimar el tiempo que transcurre hasta que se da un evento determinado, se ha tenido desde mucho tiempo atrás. Es así que la primera referencia que se tiene sobre la investigación o análisis en este campo se la debemos al astrónomo, físico y matemático inglés Edmundo Halley, quien en un trabajo publicado en 1693 estimó la tasa de mortalidad para una población polaca (Rivas, Pérez, Palacios y Talavera, 2014).

Por ende, desde entonces (y talvez mucho antes), los modelos de supervivencia han sido ampliamente estudiados y llevados a cabo en multitud de investigaciones de campos tan diferentes como pueden ser los de medicina, física, biología, ingeniería y economía (por citar algunos ejemplos). Luego, se ha optado por estos modelos de duración en estudios de supervivencia empresarial debido a que “captan la temporalidad y la variación de las circunstancias a lo largo de un período determinado por la experiencia del investigador, o la disponibilidad de datos en una muestra” (Moreno et al., 2015, pp. 11).

En resumen, un modelo de supervivencia es “una fórmula matemática que nos permite cuantificar la probabilidad de supervivencia, dados unos determinados valores de los factores pronóstico en un momento inicial” (Molinero, 2004, pp. 1). Con ello y a partir de este cálculo, se puede estimar una probabilidad de supervivencia para un tiempo determinado.

Dentro de los diferentes modelos de supervivencia que se han planteado a lo largo del tiempo, tenemos el modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC), el cual “constituye un modelo multivariado que puede ponderar el efecto de una serie de variables cualitativas o cuantitativas sobre un desenlace dicotómico a través del tiempo” (Rivas et al., 2014, pp. 316). Es así que la función de riesgo para el modelo de riesgos proporcionales de Cox, puede expresarse de la siguiente manera:

$$\lambda_i(t) = \lambda_0(t)e^{xi(t)\beta}$$

Donde t representa el tiempo de supervivencia. Beta (β) es el vector de coeficientes del modelo que miden el impacto (tamaño del efecto) de las covariables. λ_0 corresponde al riesgo basal que es el riesgo si todas las covariables x fueran cero.

El principal aporte del modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC) es que, de acuerdo a Pérez et al. (2014), este modelo ofrece un método de análisis de supervivencia sin necesidad de especificar o estimar una función de riesgo basal, esto se logra gracias a una función de probabilidad que solo depende de los coeficientes del modelo.

$$\text{Hazard} = \lambda = \frac{\text{Sucesos ocurridos en el instante } t}{\text{Sucesos en riesgo en el instante } t} = \frac{d}{n}$$

Al usar este modelo, el resultado se expresa por medio de una estadística llamada hazard ratio (HR), que es una división de riesgo (h) entre grupos:

$$HR = \frac{\frac{\text{Sucesos ocurridos en el instante } t \text{ en el grupo } 1}{\text{Sucesos en riesgo en el instante } t \text{ en el grupo } 1}}{\frac{\text{Sucesos ocurridos en el instante } t \text{ en el grupo } 2}{\text{Sucesos en riesgo en el instante } t \text{ en el grupo } 2}} = \frac{\lambda_1}{\lambda_2}$$

El hazard ratio (HR) es una medida de riesgo que se refiere a la probabilidad de tener el desenlace en un periodo de tiempo determinado, esto en comparación con el grupo de control o referencia. Luego, y de acuerdo a Pérez et al. (2014), existen tres objetivos estadísticos que típicamente son considerados en el MRPC; el primero es la prueba de significancia de la variable de agrupación, luego la obtención del valor de HR (hazard ratio) y por último la obtención del intervalo de confianza para el HR. Después, y de acuerdo al mismo autor, para probar la significancia del efecto de la variable de agrupación se utiliza la prueba de Wald, y adicional a ello, el MRPC debe cumplir con los siguientes supuestos: el primero es que los datos censurados no están relacionados con la probabilidad de que ocurra el evento y, por último, las curvas de supervivencia para cada uno de los estratos deben tener funciones de riesgo que sean proporcionales en el tiempo.

II.3. Descripción de Terminología Técnica

- **Valor FOB**

Valor de la mercancía puesta a bordo de un transporte marítimo, el cual abarca tres conceptos: costo de la mercancía en el país de origen, transporte de los bienes y derechos de exportación. Como su nombre lo indica, este valor está relacionado con el uso del Incoterm FOB (Dominick, 2004).

- **Exportación**

Venta de productos o servicios producidos en un país a los residentes de otro país (Hill, 2001).

- **Acuerdos Comerciales**

Acuerdo comercial vinculante que suscriben dos o más países para acordar la concesión de preferencias arancelarias mutuas y la reducción de barreras no arancelarias al comercio de bienes y servicios (MEF, 2021).

- **Supervivencia Empresarial**

Tiempo que pasa desde el momento que una empresa se establece en un mercado hasta la salida de la misma o bien hasta el momento en que se realiza la medición (Ortega y Moreno, 2005).

- **Modelo de Riesgos Proporcionales de Cox (MRPC)**

Modelo multivariado que puede ponderar el efecto de una serie de variables cualitativas o cuantitativas sobre un desenlace dicotómico a través del tiempo (Rivas et al., 2014).

- **Hazard Ratio (HR)**

Medida de riesgo que se refiere a la probabilidad de tener el desenlace en un periodo de tiempo determinado, esto en comparación con el grupo de control o referencia (Pérez et al., 2014).

III. HIPÓTESIS

III.1. Declaración de Hipótesis

General

La probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales empresa-producto-destino (EPD) de las empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas (que operaron durante el periodo de estudio), aumento con la experiencia exportadora previa (experiencia de años anteriores) que tuvo la empresa en dicha relación comercial. Y se vio afecta también, en mayor o menor medida, por el tipo y características de la nueva relación comercial que la empresa llevo a cabo.

Específicos

1. Las nuevas relaciones comerciales de exportación de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas se pueden clasificar en diferentes tipos, basadas éstas en sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD).
2. Existe una probabilidad de supervivencia empresarial diferente por cada uno de los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales de exportación EPD que se dieron durante el periodo de estudio.
3. La probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales EPD de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas se vieron afectas a el valor inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y el número de destinos de exportación de dichas empresas durante el periodo de estudio.
4. La probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales EPD de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas se vieron afectas a algunas de las características de los destinos de exportación como fueron: si el idioma del país de destino es el español o no, si el país de destino cuenta o no con salida al mar y si el Perú mantiene acuerdos comerciales con el país de destino.

III.2. Operacionalización de variables

Tabla n.º 3.1. Operacionalización de las variables independientes.

Variable	Tipo de Variable - Según su Naturaleza	Operacionalización - Definición Conceptual	Dimensiones (Sub-variables)	Definición conceptual	Indicador	Nivel de Medición
Nuevas Relaciones Comerciales de Exportación	Cualitativa - Categorica	Actividad productiva que se inicia entre dos agentes económicos de diferentes países con el objetivo de la compraventa de mercancías, en este caso, frutas y hortalizas frescas. El fin de estas es mantener la mercancía dentro del mercado y satisfacer las necesidades de los agentes económicos.	VE;VP;VD	Exportaciones de empresas exportadoras (VE) de productos previamente exportados (VP) a destinos familiares (VD). Es decir, las exportaciones de empresas con experiencia previa.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			NE;NP;ND	Exportaciones de nuevas empresas exportadoras (lo que implica nuevos productos y nuevos destinos).	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			VE;NP;VD	Empresas exportadoras (VE), que exportan nuevos productos (NP) a un país al que previamente exportaban otros productos de su cartera (VD).	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			VE;VP;ND	Empresas exportadoras (VE) que comienzan a vender uno de sus productos familiares o previamente exportados (VP), a nuevos destinos (ND).	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			VE;NP;ND	Empresas exportadoras (VE) que empiezan a exportar nuevos productos (NP) a nuevos destinos (ND).	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			NPD	Empresas exportadoras (VE) de productos familiares (VP) a destinos familiares (VD), pero al que previamente no se vendían esos productos.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
Valor FOB Inicial de Exportación	Cuantitativa - Continua	Valor de la mercancía puesta en el puerto de embarque.	Economico	Valor en dolares de la mercancía (frutas y hortalizas frescas) puesta en el puerto de embarque del país de origen.	Precio en USD	Escala
Cartera de Productos y Destinos	Cualitativa - Categorica	Cartera de Productos.- Conjunto de bienes que una empresa tiene a la venta. // Cartera de Servicios.- Conjunto de destinos con los que habitualmente la empresa opera para vender sus bienes.	PT=1; DES=1	Un solo producto; un solo destino.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			PT=1; DES=[2-10]	Un solo producto; de dos a diez destinos.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			PT=1; DES>10	Un solo producto; mas de diez destinos.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			PT=[2-9]; DES=1	De dos a nueve productos; un solo destino.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			PT=[2-9]; DES=[2-10]	De dos a nueve productos; de dos a diez destinos.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			PT=[2-9]; DES>10	De dos a nueve productos; mas de diez destinos.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal

Variable	Tipo de Variable - Según su Naturaleza	Operacionalización - Definición Conceptual	Dimensiones (Sub- variables)	Definición conceptual	Indicador	Nivel de Medición
Características del País Destino de Exportación	Cualitativa - Categorica	-	Lengua	Si en el pais de destino se habla o no español.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			Litoral	Si el pais de destino tiene o no salida al mar.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal
			Acuerdo Comercial	Si el pais de destino tiene o no acuerdo comercial con el Perú.	Supervivencia o cese de la empresa agroexportadora	Nominal

Fuente. Elaboración Propia.

Tabla n.º 3.2. Operacionalización de la variable dependiente.

Variable	Tipo de Variable - Según su Naturaleza	Operacionalización - Definición Conceptual	Dimensiones (Sub- variables)	Definición conceptual	Indicador	Nivel de Medición
Probabilidad de Supervivencia (Hazard Ratio)	Cuantitativa - Continua	Probabilidad de supervivencia de las empresas agroexportadoras obtenida en base al modelo de riesgos proporcionales de Cox.	Probabilidad de Supervivencia	Probabilidad de supervivencia de las empresas agroexportadoras obtenida en base al modelo de riesgos proporcionales de Cox.	Valor del Hazard Ratio	Razon

Fuente. Elaboración Propia.

IV. DESCRIPCIÓN DE MÉTODOS Y ANÁLISIS

IV.1. Tipo de investigación

Tomando como referencia a Sampieri, Salazar y Torres (2013), que indican que “los tipos de la investigación científica dependen de varios criterios” (p. 19), para la presente tesis hemos tomado dos criterios, los cuales son: de acuerdo a su alcance y a su finalidad.

Es así que, según su alcance, la presente investigación es del tipo descriptivo, ya que pretendemos describir a las nuevas relaciones comerciales de exportación y como éstas afectan a la supervivencia de las mismas. Mientras que, por su finalidad, la investigación es aplicada, pues buscamos mantener o prolongar en el tiempo las nuevas relaciones comerciales de exportación de frutas y hortalizas frescas. Ello sustentado en los diferentes enfoques que explican la supervivencia de las organizaciones ya indicadas en el capítulo sobre el marco teórico.

IV.2. Diseño de la investigación

Dados los objetivos e hipótesis planteados, el diseño que se aplica en ésta tesis es la de No Experimental, por cuanto no se manipularon las variables de estudio, sino por el contrario solo nos limitamos a describir y analizar éstas sin influir en ellas de ninguna manera. Así mismo, dentro de los diferentes tipos de diseño que componen a la investigación No Experimental, para la presente investigación usaremos la del tipo de diseño transversal. Esto debido a que observamos un conjunto de variables y sus relaciones entre ellas, en un periodo de tiempo en específico.

IV.3 Unidad de estudio, población y muestra

Unidad de Estudio

Para la presente investigación, nuestra unidad de estudio viene a ser las empresas agroexportadoras peruanas de frutas y hortalizas frescas.

Población

Teniendo presente el contenido de la realidad problemático del presente estudio y a la vez los objetivos ya planteados en el Capítulo I, es que ésta investigación tomo como población

para su estudio a las empresas agroexportadoras peruanas de frutas y hortalizas frescas que operaron o exportaron desde el año de 1997 al 2018.

Criterios de Inclusión

Sobre la población considerada para nuestro estudio, se ha filtrado la información de tal manera que solo contemple a las exportaciones realizadas por personas jurídicas (empresas), cuyo valor FOB anual de exportación haya sido mayor o igual a 1000 dólares. Sin embargo, si se considera para el estudio aquellas exportaciones menores a 1000 dólares, siempre y cuando el valor de exportación de la empresa de ese producto a ese destino, tanto en el año inmediatamente superior como anterior, sea mayor o igual a los 1000 dólares.

Muestra

Dado que contamos con la información completa de la población, en los términos descritos en el subcapítulo anterior, y siendo que es necesaria la totalidad de la data para alcanzar los objetivos de la presente tesis, no ha resultado necesario el extraer una muestra de ese periodo y grupo.

IV.4 Método

El método empleado en la investigación fue el método hipotético – deductivo, pues se ha partido de una hipótesis inicial, para luego obtener conclusiones particulares de ella. Luego esta hipótesis será comprobada de acuerdo a los resultados obtenidos del análisis estadístico correspondiente.

IV.5 Técnicas e instrumentos

La técnica que se han utilizado para la recolección de la información con la que se pretende dar respuesta a las preguntas de investigación, es la de Revisión Documental. Para ello nos hemos remitido a la documentación o información contenida en la página web de la SUNAT (específicamente en su apartado de Operatividad Aduanera). Esta información contiene el número y valor de las exportaciones anuales de las empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas, detalladas tanto en sus productos como en sus destinos de exportación.

Luego, habiendo sido la técnica de Revisión Documental la técnica utilizada para la recolección de datos, corresponde la Ficha de Registro como su instrumento. En este caso las fichas de registro son las bases de datos extraídas de la web mencionada.

IV.6 Procedimiento para la recolección de datos

La presente investigación analiza los determinantes de la duración de las nuevas relaciones comerciales de exportación de empresas agroexportadoras peruanas de frutas y hortalizas frescas. Para ello hemos definido dichas relaciones a nivel de empresa-producto-destino (EPD), manteniendo una especial atención al papel que juega la experiencia exportadora previa (también definida a nivel de empresa-producto-destino) que haya tenido la empresa agroexportadora. De igual manera, definimos la duración de las relaciones EPD como el número de años consecutivos e ininterrumpidos desde que una empresa inicia sus operaciones de exportación de un producto a un destino en específico.

Con lo expuesto en el párrafo anterior, y para lograr un análisis adecuado que permita alcanzar los objetivos planteados, extrajimos y utilizamos información anual de las bases de datos que son de libre uso y que se encuentran colgadas en la web de la SUNAT- Aduanas (específicamente de su apartado de operatividad aduanera), tomando tanto la cantidad en número como el valor FOB de las agro exportaciones de frutas y hortalizas frescas que van desde el año de 1997, hasta llegar al 2018 (es decir, información que abarca veintidós años de exportaciones).

Cabe volver a indicar que esta información es gratuita y de libre acceso, esto como parte de la gestión de esta entidad pública (SUNAT) acorde a su propósito de digitalizar sus procedimientos y operaciones. En las referencias bibliográficas se cita la fuente que explican no solo el procedimiento para extraer esta información, sino también sobre la utilidad de esta en lo referente a un campo de estudio relativamente nuevo como es el de la Inteligencia Comercial.

Específicamente, la investigación se ha centrado en quince partidas arancelarias o lo que es quince productos de exportación. Estos los citamos en el siguiente cuadro:

Tabla n.º 4.1. Principales Productos de Exportación

#	Codigo Partida	Descripcion Partida	Exportaciones FOB 2018 (\$)
1	806100000	UVAS	812,424,812
2	804400000	PALTAS	720,121,070
3	810400000	ARANDANOS	546,707,508
4	709200000	ESPARRAGOS	375,956,225
5	804502000	MANGOS	257,830,927
6	803901100	BANANO ORGANICO	166,775,973
7	805299000	MANDARINAS NOVAS	114,683,124
8	703100000	CEBOLLAS	73,644,925
9	810909000	GRANADA	66,574,342
10	805210000	MANDARINAS W. MURCOTT - SATSUMA	45,097,360
11	910110000	JENGIBRE	42,051,366
12	703209000	AJOS	14,686,770
13	805220000	MANDARINAS CLEMENTINAS	7,323,816
14	709600000	CAPSICUM	3,062,943
15	810901000	GRANADILLA	2,563,645
TOTAL			3,249,504,806

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

La razón por la que nos hemos centrado solo en estos quince productos de exportación, es porque de acuerdo al informe anual de PROMPERÚ, sobre el desenvolvimiento del comercio exterior agroexportador 2018, estos quince productos representaron el 97 % del valor total de las exportaciones realizadas en el año 2018 (del sector de frutas y hortalizas frescas), es decir, casi la totalidad del sector.

Una vez extraídas las bases de datos anuales (desde 1997 al 2018) de cada partida arancelaria que figura en la tabla 4.1, consolidamos toda la información en una sola base de datos en Excel y de ella excluimos la información de las relaciones de exportaciones EPD de las Personas Naturales (cuyo número de RUC inicia con el número “10”). Dejando y enfocando la investigación solo en las exportaciones de las Personas Jurídicas (empresas cuyo número de RUC inicia con el número “20”).

También excluimos del análisis a las nuevas relaciones EPD cuyo valor de exportación anual es inferior a los 1,000 USD (mil dólares americanos). Esto se hace con el fin de eliminar las exportaciones esporádicas que hubiera realizado una empresa y que, de considerarlas, podrían afectar los resultados y por ende el análisis y/o conclusión de ellos. Sin embargo, si hemos mantenido aquellas nuevas relaciones comerciales de exportación empresa-producto-destino EPD menores a mil dólares siempre y cuando que en el año inmediatamente superior e inferior de esa relación, los valores de las exportaciones superen los 1,000 USD.

Después de realizar los filtros indicados en los párrafos anteriores, pasamos a clasificar de forma exhaustiva y excluyente las relaciones de exportación en seis categorías. Cada una de estas en base a sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD). Y es que, siguiendo a Esteve et al. (2017, p. 16), “esta taxonomía de las relaciones comerciales EPD permite estudiar el impacto de dos factores clave en la supervivencia de las relaciones comerciales: la experiencia previa y la presencia de costes de entrada irrecuperables, que pueden ser distintos a nivel de empresa, producto y/o destino”.

IV.7 Análisis Estadístico e Interpretación de Datos

Tras la depuración de la base de datos y su clasificación en las diferentes relaciones de exportación EPD, finalmente la información que vamos a analizar se compone de 2,322 empresas agroexportadoras, 15 productos de exportación y 139 países destinos. Haciendo un total de 15,250 relaciones comerciales de exportación EPD durante el periodo de estudio.

Con esta información es que luego pasamos a realizar el análisis de supervivencia de cada una de los diferentes tipos de nuevas relaciones de exportación EPD, teniendo presente el impacto de la experiencia previa sobre la probabilidad de éxito de estas nuevas relaciones comerciales, así como variables que representen características propias de los costes de entrada (ej. Valor inicial de la exportación, número de productos y destinos en cartera, características del destino, etc.).

El análisis de supervivencia al que hacemos mención, es un análisis de regresión estimado a partir de diferentes especificaciones del modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC). El cual ha sido corrido haciendo uso del software SPSS versión 22. Es con la ayuda de este software, y después de haber ingresado en este los datos de los diferentes tipos de nuevas relaciones EPD de acuerdo a lo expuesto en los párrafos anteriores, que obtenemos los resultados acordes a los objetivos planteados en la presente investigación.

V. RESULTADOS

Se ha estructurado el capítulo cinco, que corresponde a los resultados de la investigación, en dos partes.

La primera parte corresponde a los datos y evidencias preliminares de la información recabada de las bases de datos. De estas se ha realizado un análisis descriptivo sobre la importancia de las nuevas relaciones de exportación peruanas de frutas y hortalizas frescas a lo largo de los veintidós años de operación que cubre esta tesis (desde el año de 1997 al 2018).

Se ha considerado importante presentar estos datos descriptivos en el presente estudio para dar a conocer de mejor manera al lector, el papel que jugaron las nuevas relaciones comerciales en las exportaciones peruanas de frutas y hortalizas frescas durante el periodo de estudio.

La segunda parte del capítulo ya corresponde a los resultados propios en relación con los objetivos de la presente tesis. Es decir, los resultados del análisis de supervivencia de las nuevas relaciones de exportación (EPD), alcanzados gracias a las diferentes especificaciones del modelo de riesgos proporcionales de Cox.

V.1 Datos y Evidencia Preliminar

V.1.1 Margen Intensivo y Extensivo, 1997 – 2018

En la tabla 5.1, se muestra tanto la conformación como la importancia de los márgenes intensivos y extensivos de las exportaciones de frutas y hortalizas frescas, para nuestro periodo de investigación (1997 - 2018).

Tabla n.º 5.1. Conformación del valor de exportaciones en el margen intensivo y extensivo, 1997-2018

		Promedio Anual 1997-2018	Periodo 1997-2018
Margen intensivo	VE;VP;VD	88%	1%
Margen extensivo		12%	99%
Nuevas relaciones EPD			
Nuevas empresas	NE;NP;ND	5%	38%
Nuevos destinos	VE;VP;ND	3%	19%
Nuevos productos	VE;NP;VD	2%	21%
Nuevos productos/destinos	VE;NP;ND	1%	11%
Nuevas combin. productos/destinos familiares	NPD	1%	11%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

La primera columna presenta el valor FOB promedio anual para el conjunto del periodo (1997-2018). De estos datos se observa que, en promedio cada año, el 88 % del valor FOB de las exportaciones han sido generados por relaciones del margen intensivo, es decir por relaciones de exportación EPD ya existentes. Mientras que, también en promedio cada año, las nuevas relaciones de exportación (margen extensivo) representan solo el 12 % restante.

Sin embargo, como se observa en la columna 2, el margen extensivo representa casi la totalidad del valor de las exportaciones de entre 1997 y el 2018. Es decir, el 99 % del valor FOB de exportación del comercio contemplado en el 2018 proviene de relaciones de exportación que no existían en 1997. Esto demuestra la tremenda importancia que han tenido las políticas de apertura comercial en el crecimiento y expansión de las exportaciones peruanas.

En la parte inferior de la tabla se detalla el margen extensivo en base a la clasificación de los diferentes tipos de nuevas relaciones EPD descritas en los capítulos anteriores. De allí se observa el destacable aporte de las nuevas empresas (NE;NP;ND) para explicar el 38 % del valor de las exportaciones durante el total del periodo analizado. Por el contrario, tanto las nuevas relaciones EPD que corresponde a los nuevos pares productos y destinos (VE;NP;ND), y a las nuevas combinaciones de productos y destinos familiares (NPD), ambas comparten la menor participación en el margen extensivo (solo el 11 % para cada una de ellas).

V.1.2 Descriptivos Básicos por Año

Con el fin de ampliar el panorama con respecto a la dinámica de las exportaciones de frutas y hortalizas frescas, se realizó un análisis del desarrollo de las nuevas relaciones de exportación EPD, en base a su año de inicio. Es así que la tabla 5.2 y gráfico 5.1 ofrecen el número de relaciones EPD entre el 2000 y 2018 por año de nacimiento.

Tanto en la tabla como en la gráfica se observa el formidable crecimiento que han tenido las empresas peruanas en sus operaciones de exportación de frutas y hortalizas frescas para el periodo analizado. De tal manera que el número de relaciones EPD paso de ser de 425 en el año 2000, a 4,046 relaciones comerciales de exportación en el 2018. De igual manera el número de nuevas relaciones comerciales iniciadas cada año paso de ser de 246 en el año 2000, a un total 1,660 relaciones nuevas en el 2018 (lo que es un colosal crecimiento de casi 575 %).

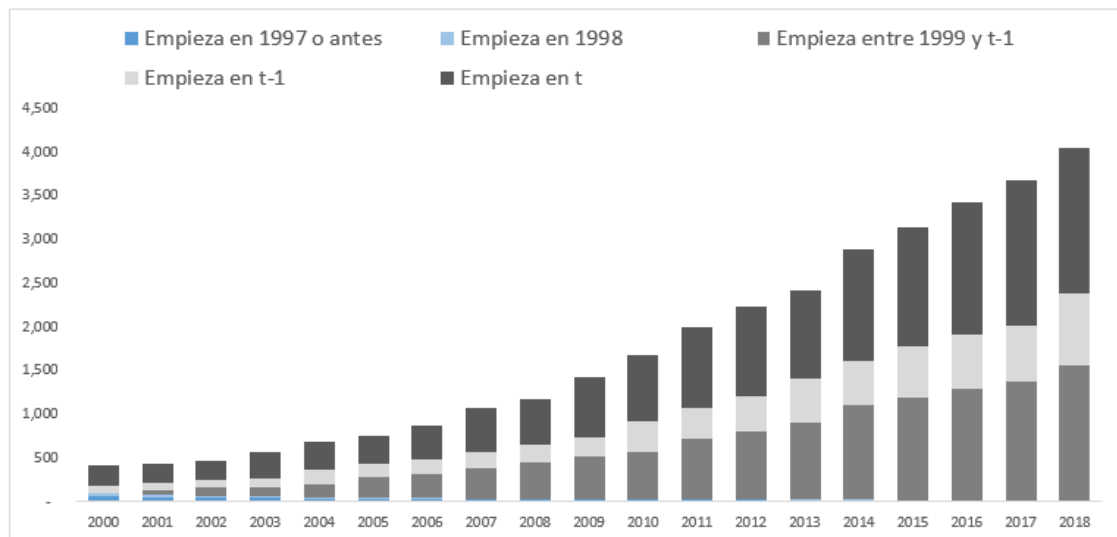
De acuerdo a la tabla 5.2, durante el periodo 2000 – 2018, se llevaron a cabo 33,317 relaciones EPD. Estas relaciones las hemos segmentado en cinco columnas para analizar con detalle su evolución a lo largo del tiempo.

Tabla n.º 5.2. Performance del número de relaciones EPD por año de nacimiento, 2000-2018

Año	Empieza en 1997 o antes	Empieza en 1998	Empieza entre 1999 y t-1	Empieza en t-1	Empieza en t
2000	62	41		76	246
2001	54	29	49	84	213
2002	48	23	89	93	212
2003	45	17	110	100	298
2004	39	14	154	164	308
2005	35	13	232	163	318
2006	33	12	274	171	389
2007	27	10	345	194	497
2008	27	10	415	209	508
2009	27	10	477	226	680
2010	26	10	533	358	745
2011	24	9	694	342	921
2012	24	9	769	402	1,022
2013	19	9	874	512	996
2014	16	9	1,076	508	1,272
2015	14	4	1,166	587	1,363
2016	14	4	1,266	633	1,499
2017	12	4	1,359	644	1,653
2018	11	4	1,553	818	1,660

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

Grafico n.º 5.1. Performance número de relaciones EPD por año de nacimiento, 2000-2018



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

Ahora, si nos fijamos en su correspondiente grafica (Grafico 5.1), cada columna muestra el número total de relaciones de exportación EPD de acuerdo a su año de nacimiento. Donde la parte inferior de cada columna presenta el número de relaciones de exportación EPD originadas en 1997 o antes. Al 2018 solo 11 de estas relaciones persiste. El segmento inmediatamente superior corresponde a las relaciones EPD originadas en el año de 1998. Este segmento es apenas visible en la gráfica, pues al año 2000 apenas había

cuarenta y un relaciones EPD originadas en ese año, y para el 2018 solo se mantenían cuatro de ellas.

La parte superior de cada columna del grafico 5.1 representan el número de nuevas relaciones comerciales EPD creadas en ese año. De tal manera, como ya se mencionó anteriormente, el crecimiento del número de nuevas relaciones de exportación fue de 575% desde el año 2000, al año 2018. Verificándose (como se muestra en la tabla 5.2) un crecimiento casi constante a lo largo de ese tiempo. Esta tendencia creciente en el número de nuevas relaciones de exportación EPD creadas cada año, fácilmente se pueden explicar por el tremendo crecimiento que han tenido las exportaciones nacionales durante las dos últimas décadas, facilitadas gracias a la apertura comercial del país.

Otro tema a observar, es el que se verifica en la tabla de abajo (tabla 5.3), donde se confirma que la tasa de supervivencia de las nuevas relaciones de exportación EPD es muy baja. La tabla 5.3 muestra el porcentaje de relaciones EPD que desaparecen tanto para cada año de duración, como para cada cohorte. Es así que, si observamos el detalle del cuadro, se verifica que, en el año 2000 el 66 % de las relaciones no pasaron de su primer año, y el 13 % de sus relaciones que le sobrevivieron, no pasaron del segundo año. Y así, si llegamos al final de la cohorte se observa que solo sobreviven el 3 % de las relaciones iniciadas en el 2000.

Tabla 5.3: Porcentaje de relaciones EPD que terminan al finalizar el año de referencia (cohorte), ordenadas según el año de nacimiento de la relación EPD

Cohorte	Año de nacimiento de la relacion comercial																			
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
2000	66%																			
2001	13%	56%																		
2002	7%	20%	53%																	
2003	3%	7%	15%	45%																
2004	2%	2%	8%	18%	47%															
2005	1%	2%	6%	10%	22%	46%														
2006	1%	2%	3%	3%	7%	17%	50%													
2007	0%	0%	2%	2%	3%	10%	19%	58%												
2008	0%	1%	2%	3%	2%	5%	7%	16%	56%											
2009	0%	0%	1%	2%	4%	4%	4%	8%	16%	47%										
2010	0%	0%	1%	2%	3%	3%	4%	3%	6%	15%	54%									
2011	1%	1%	0%	2%	0%	2%	2%	2%	4%	11%	18%	56%								
2012	0%	0%	0%	1%	1%	1%	3%	2%	3%	7%	8%	16%	50%							
2013	0%	1%	2%	1%	0%	1%	1%	1%	3%	3%	4%	8%	15%	49%						
2014	0%	0%	0%	1%	1%	1%	2%	2%	4%	3%	3%	5%	9%	19%	54%					
2015	0%	0%	1%	1%	1%	2%	1%	1%	2%	3%	2%	4%	6%	9%	19%	54%				
2016	0%	0%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	3%	3%	3%	7%	9%	19%	57%		
2017	0%	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	1%	2%	3%	4%	7%	15%	15%	51%	
2018	3%	5%	5%	7%	7%	7%	7%	6%	5%	8%	7%	8%	15%	13%	15%	21%	28%	28%	49%	

Nota: La suma de los porcentajes de cada columna es 100.

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

Luego, analizando toda la tabla 5.3 en su conjunto, los resultados indican que desde el año 2000 al 2017, en promedio el 53 % de las relaciones de exportación EPD no han sobrevivido más de un año, y después de tres años, el 78 % de ellas han desaparecido.

Esta elevada tasa de mortandad plantea la pregunta sino existen factores que puedan reducir el riesgo de fracaso de las relaciones de exportación EPD. Así, en la tabla 5.4 y el grafico 5.2 observamos la relación que existe entre el valor de exportación inicial de una relación y los años de supervivencia de esta.

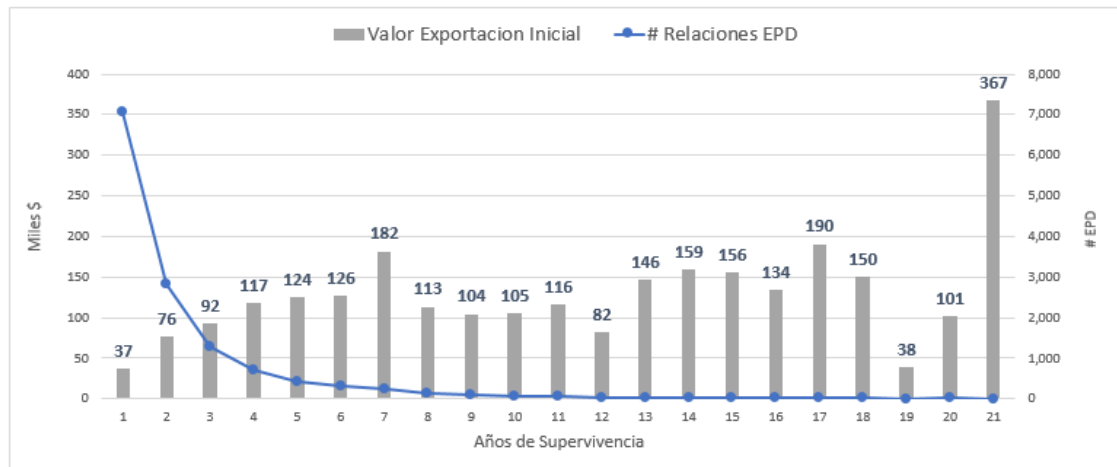
Tabla 5.4: Años de supervivencia de las relaciones EPD según su valor inicial de exportación

#Años Superv.	Valor Export. Inicial (Miles \$)	# Relaciones EPD
1 año	37	7,054
2 años	76	2,818
3 años	92	1,279
4 años	117	713
5 años	124	412
6 años	126	298
7 años	182	258
8 años	113	138
9 años	104	91
10 años	105	78
11 años	116	49
12 años	82	44
13 años	146	37
14 años	159	30
15 años	156	26
16 años	134	24
17 años	190	16
18 años	150	12
19 años	38	8
20 años	101	11
21 años	367	4

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

De los datos de la tabla 5.4 y grafico 5.2, se puede observar que en promedio las relaciones EPD que duran no más de un año tienen como valor inicial de exportación un monto de alrededor de 37,000 dólares. A continuación, la supervivencia de la relación comercial se eleva a dos años para cuando su valor inicial de exportación es en promedio de 76,000 dólares. Para una supervivencia de tres años el valor de exportación es en promedio de 92,000 dólares. Y así el valor inicial de exportación va aumentando de forma positiva en su relación con los años de supervivencia de la relación comercial EPD. Hasta llegar al séptimo año de supervivencia, después del cual se pierde la tendencia alcista y la relación valor inicial de exportación contra años de supervivencia se vuelve errática.

Grafico 5.2: Años de supervivencia de las relaciones EPD según su valor inicial de exportación



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

Nota: En la construcción de la tabla y grafica no se ha considerado los datos de censura (tanto de izquierda como derecha). De igual manera se eliminaron del análisis los outliers de cada año.

Esta ambigüedad en las relaciones que se dan a partir de octavo año de supervivencia, se deberían a las escasas relaciones de exportación EPD del sector que han sobrevivido más de siete años. Así por ejemplo tenemos 7,054 relaciones que solo sobrevivieron un año. De allí la caída es exponencial, de tal manera que solo tenemos 138 relaciones EPD que sobrevivieron ocho años, y al finalizar el periodo de estudio, solo habría cuatro relaciones EPD que aun mantendrían sus operaciones de exportación desde 1998 al 2018 (las relaciones de 1997 corresponden a la censura por la izquierda y por lo tanto no están dentro del análisis).

V.2 Análisis de Supervivencia

V.2.1 Nuevas Relaciones EPD

Como se mencionó en el capítulo anterior, se ha clasificado de forma exhaustiva y excluyente las relaciones de exportación en seis categorías. Cada una de estas en base a sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD). A continuación, se las describe:

- **VE;VP;VD** – esta relación representa el margen intensivo, y son las exportaciones de empresas exportadoras (VE) de productos previamente exportados (VP) a destinos familiares (VD). Es decir, las exportaciones de empresas con experiencia previa.
- **NE;NP;ND** – esta relación y las siguientes representan diferentes características del margen extensivo, o nuevas relaciones de exportación. Ésta en específico corresponde a las exportaciones de nuevas empresas exportadoras (lo que implica nuevos productos y nuevos destinos).
- **VE;NP;VD** – esta nueva relación de exportación corresponde a viejas empresas exportadoras (VE), que exportan nuevos productos (NP) a un país al que previamente exportaban otros productos de su cartera (VD).
- **VE;VP;ND** – la relación corresponde a las empresas exportadoras (VE) que comienzan a vender uno de sus productos familiares o previamente exportados (VP), a nuevos destinos (ND).
- **VE;NP;ND** – nueva relación de exportación que corresponde a viejas empresas exportadoras (VE) que empiezan a exportar nuevos productos (NP) a nuevos destinos (ND).
- **NPD** – esta nueva y ultima relación de nuestra clasificación representa las exportaciones de empresas exportadoras (VE) de productos familiares (VP) a destinos familiares (VD), pero al que previamente no se vendían esos productos.

V.2.2 Probabilidad de Supervivencia de las Nuevas Relaciones EPD

Habiendo identificado anteriormente los diferentes tipos de nuevas relaciones de exportación EPD, analizamos la probabilidad de supervivencia de cada una de ellas haciendo uso del modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC) por medio del software SPSS.

Tabla 5.5: Codificación de las nuevas relaciones EPD

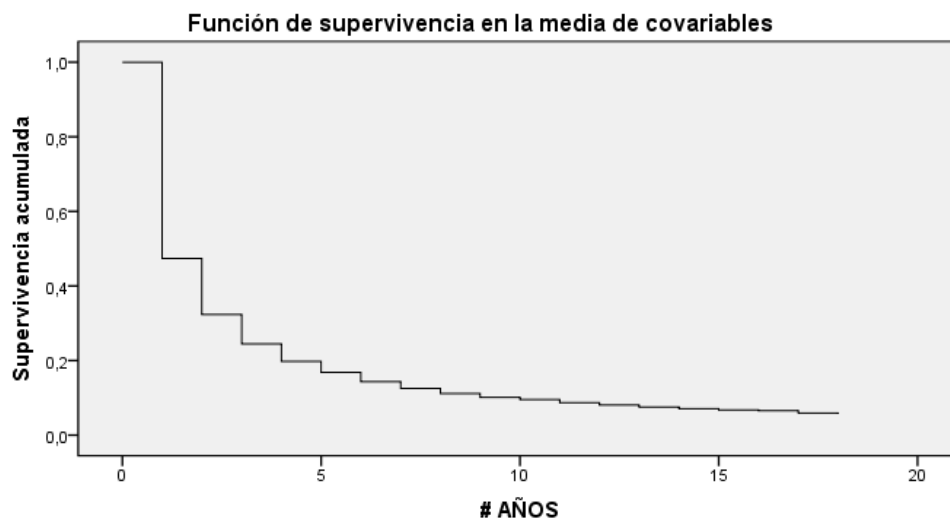
		Iconos de variable categórica ^a					
		Frecuencia	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
EPD ^b	0=VE;VP;VD	2175	0	0	0	0	0
	1=NE;NP;ND	3865	1	0	0	0	0
	2=VE;NP;VD	1027	0	1	0	0	0
	3=VE;VP;ND	4720	0	0	1	0	0
	4=VE;NP;ND	653	0	0	0	1	0
	5=NPD	960	0	0	0	0	1

a. Variable de categoría: EPD (RELACION EPD)

b. Codificación de parámetro de indicador

En la tabla 5.5 se observa la frecuencia de cada una de las nuevas relaciones EPD y su correspondiente codificación como variable categórica para el análisis de regresión realizado en el SPSS.

Gráfico 5.3: Estimador MRPC – Curva de supervivencia global



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

El gráfico 5.3 muestra la curva de supervivencia global de las nuevas relaciones de exportación EPD y como estas van llegando a su desenlace final conforme avanza el tiempo. Y como se indicó anteriormente, en la gráfica se observa que poco más del 50 % de las nuevas relaciones EPD no sobreviven a su primer año de operación.

En la tabla 5.6 se muestran los resultados del análisis MRPC. Como en todos los modelos de regresión, obtenemos valores de beta. Donde el exponente de beta es el correspondiente al HR (Hazard Ratio).

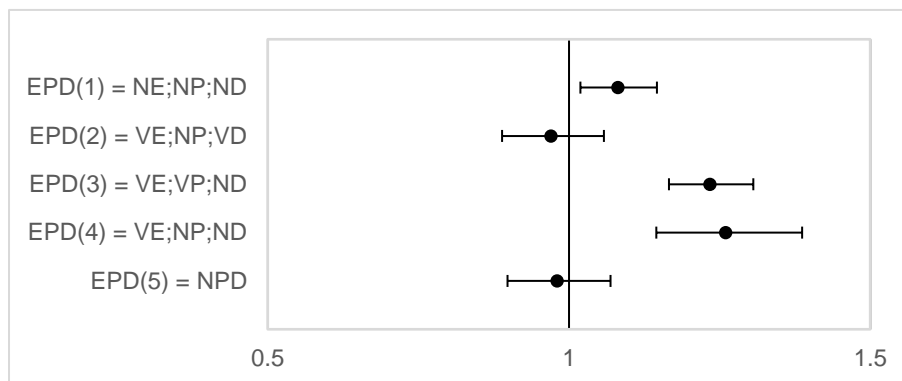
Tabla 5.6: Resultados del modelo de riesgos proporcionales de Cox

	B	SE	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95.0% CI para	
							Inferior	Superior
EPD			99.657	5	.000			
EPD(1)	.078	.030	6.650	1	.010	1.081	1.019	1.146
EPD(2)	-.030	.044	.470	1	.493	.970	.889	1.058
EPD(3)	.210	.029	52.834	1	.000	1.234	1.166	1.306
EPD(4)	.231	.049	22.324	1	.000	1.260	1.145	1.387
EPD(5)	-.021	.045	.212	1	.645	.980	.898	1.069

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

Para entender mejor lo referente a la significancia estadística y la relación entre las diferentes categorías, mostramos a continuación y de forma gráfica los Hazard Ratios usando *forest plots*.

Gráfico 5.4: Forest Plots de las tasas de riesgo de las nuevas relaciones EPD



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

En el gráfico 5.4 se observan la significancia estadística a partir de los intervalos de confianza para la exponencial beta de la tabla 5.6. cuando el 95 % CI no toca la unidad (línea vertical que representa la “no asociación”), entonces el análisis es estadísticamente significativo. Estos son los casos para las relaciones EPD como son: VE;NP;ND, VE;VP;ND y NE;NP;ND.

No sucede así con los otros dos tipos de relaciones comerciales EPD (VE;NP;VD y NPD) donde el 95 % CI toca e incluso atraviesa la línea vertical de no asociación.

V.2.3 Probabilidad de Supervivencia considerando el Tamaño de la Cartera de la Empresa Exportadora y el Valor FOB inicial de Exportación

El resultado que se presenta en las siguientes tablas del presente subcapítulo, corresponden a resultados cuando incluimos variables categóricas dentro de nuestro análisis, estas en función de la cartera de productos y destinos de la empresa exportadora. Para ello, antes, hemos dividido el tamaño de la cartera en seis categorías que se muestran en la Tabla 5.7 a continuación.

Tabla 5.7: Categorías de la Cartera de Productos y Destinos

Categoría	Descripción
PT=1; DES=1	Un solo producto; un solo destino
PT=1; DES=[2-10]	Un solo producto; de dos a diez destinos
PT=1; DES>10	Un solo producto; mas de diez destinos
PT=[2-9]; DES=1	De dos a nueve productos; un solo destino
PT=[2-9]; DES=[2-10]	De dos a nueve productos; de dos a diez destinos
PT=[2-9]; DES>10	De dos a nueve productos; mas de diez destinos

Fuente: Elaboración propia.

De igual manera, en la siguiente tabla presentamos también los resultados cuando incluimos una variable continua como es el valor inicial de exportación (es decir el total del valor FOB exportado en el año de nacimiento de la relación EPD), en este caso expresado e ingresado en el SPSS como el logaritmo en base diez del valor inicial de exportación (esto por la escala del valor de las exportaciones de cada relación comercial, que va desde mil dólares hasta varios millones de dólares).

Una vez especificadas las categorías de la cartera de productos y destinos de las empresas exportadoras (variables categóricas) y el logaritmo en base diez del valor inicial de exportación (variable continua), corremos los datos en el software SPSS para analizar la probabilidad de supervivencia usando el modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC).

A continuación, en la tabla 5.8 se observa la frecuencia de cada una de las nuevas relaciones EPD, y también de las seis categorías en base al tamaño de la cartera de exportación, y su correspondiente codificación como variable categórica para el análisis de regresión realizado en el SPSS.

Tabla 5.8: Codificación de las Variables Categóricas

		Iconos de variable categórica ^{a,c}					
		Frecuencia	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
EPD ^b	0=VE;VP;VD	2175	0	0	0	0	0
	1=NE;NP;ND	3865	1	0	0	0	0
	2=VE;NP;VD	1027	0	1	0	0	0
	3=VE;VP;ND	4720	0	0	1	0	0
	4=VE;NP;ND	653	0	0	0	1	0
	5=NPD	960	0	0	0	0	1
Nro_CARTERA ^b	0=PT=1; DES=1	1096	0	0	0	0	0
	1=PT=1; DES=[2-10]	2307	1	0	0	0	0
	2=PT=1; DES>10	991	0	1	0	0	0
	3=PT=[2-9]; DES=1	228	0	0	1	0	0
	4=PT=[2-9]; DES=[2-10]	3137	0	0	0	1	0
	5=PT=[2-9]; DES>10	5641	0	0	0	0	1

a. Variable de categoría: EPD (RELACION EPD)

b. Codificación de parámetro de indicador

c. Variable de categoría: Nro_CARTERA (# CARTERA)

Luego, en la tabla 5.9, se verifican los resultados que arroja el software después de realizar el análisis de probabilidad de supervivencia en base al Modelo de Riesgos Proporcionales de Cox (MRPC).

Tabla 5.9: Resultados MRPC – Tamaño de la Cartera de Productos y Destinos

	Variables en la ecuación						95.0% CI para Exp(B)	
	B	SE	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	Inferior	Superior
EPD			153.010	5	.000			
EPD(1)	.015	.030	.229	1	.633	1.015	.956	1.077
EPD(2)	.108	.046	5.575	1	.018	1.114	1.019	1.219
EPD(3)	.284	.030	88.618	1	.000	1.329	1.252	1.410
EPD(4)	.340	.051	45.229	1	.000	1.405	1.272	1.551
EPD(5)	.157	.047	11.352	1	.001	1.170	1.068	1.283
Log_VIExportacion	-.355	.014	616.228	1	.000	.701	.682	.721
Nro_CARTERA			275.411	5	.000			
Nro_CARTERA(1)	-.232	.040	33.636	1	.000	.793	.733	.858
Nro_CARTERA(2)	-.424	.050	71.748	1	.000	.655	.594	.722
Nro_CARTERA(3)	-.300	.078	14.595	1	.000	.741	.636	.864
Nro_CARTERA(4)	-.316	.040	63.332	1	.000	.729	.674	.788
Nro_CARTERA(5)	-.584	.040	211.650	1	.000	.557	.515	.603

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

V.2.4 Probabilidad de Supervivencia considerando Características del País Destino de Exportación

Los resultados que presento a continuación son en base al análisis de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación, cuando adicionamos tres variables explicativas que corresponden a características propias del país destino de exportación de las empresas. Estas las describimos en la siguiente tabla:

Tabla 5.10: Características del País Destino de Exportación

CARACTERISTICA	DESCRIPCION CARACTERISTICA	DESCRIPCION CODIGO	Cod. SPSS
Lengua	Si el pais de destino habla o no español.	No habla español	0
		Habla español	1
Litoral	Si el pais de destino tiene o no salida al mar.	Sin salida al mar	0
		Con salida al mar	1
Acuerdo Comercial	Si el pais de destino tiene o no acuerdo comercial con el Perú.	Sin acuerdo comercial	0
		Con acuerdo comercial	1

Fuente: Elaboración propia.

Una vez especificadas las tres características del país de destino de exportación que hemos considerado para nuestro análisis, corremos los datos en el software SPSS para analizar la probabilidad de supervivencia usando el modelo de riesgos proporcionales de Cox (MRPC).

A continuación, en la tabla 5.11 se observa la frecuencia de cada una de las nuevas relaciones EPD, también de las seis categorías en base al tamaño de la cartera de exportación y al final de la tabla las variables categóricas del país destino en base a la tabla anterior. Todo ello junto con su correspondiente codificación como variable categórica para el análisis de regresión realizado en el SPSS.

Tabla 5.11: Codificación de las Variables Categóricas

		Iconos de variable categórica ^{a,c,d,e,f}					
		Frecuencia	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
EPD ^b	0=VE;VP;VD	2175	0	0	0	0	0
	1=NE;NP;ND	3865	1	0	0	0	0
	2=VE;NP;VD	1027	0	1	0	0	0
	3=VE;VP;ND	4720	0	0	1	0	0
	4=VE;NP;ND	653	0	0	0	1	0
	5=NPD	960	0	0	0	0	1
Nro_CARTERA ^b	0=PT=1; DES=1	1096	0	0	0	0	0
	1=PT=1; DES=[2-10]	2307	1	0	0	0	0
	2=PT=1; DES>10	991	0	1	0	0	0
	3=PT=[2-9]; DES=1	228	0	0	1	0	0
	4=PT=[2-9]; DES=[2-10]	3137	0	0	0	1	0
	5=PT=[2-9]; DES>10	5641	0	0	0	0	1
Lengua ^b	0=OTRO	9876	0				
	1=E ESPAÑOL	3524	1				
Litoral ^b	0=SIN SALIDA AL MAR	129	0				
	1=CON SALIDA AL MAR	13271	1				
AC_COMERCIAL ^b	0=SIN AC	2030	0				
	1=CON AC	11370	1				

a. Variable de categoría: EPD (RELACION EPD)

b. Codificación de parámetro de indicador

c. Variable de categoría: Nro_CARTERA (# CARTERA)

d. Variable de categoría: Lengua (Lengua)

e. Variable de categoría: Litoral (Litoral)

f. Variable de categoría: AC_COMERCIAL

Luego, en la tabla 5.12, se verifican los resultados que arroja el software después de realizar el análisis de probabilidad de supervivencia en base al Modelo de Riesgos Proporcionales de Cox (MRPC).

Tabla 5.12: Resultados MRPC – Características del País Destino de Exportación

	B	SE	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95.0% CI para Exp(B)	
							Inferior	Superior
EPD			136.767	5	.000			
EPD(1)	.028	.031	.857	1	.355	1.029	.969	1.092
EPD(2)	.136	.046	8.744	1	.003	1.146	1.047	1.254
EPD(3)	.278	.030	84.980	1	.000	1.321	1.245	1.401
EPD(4)	.339	.051	45.019	1	.000	1.404	1.271	1.550
EPD(5)	.177	.047	14.259	1	.000	1.193	1.089	1.308
Log_VIExportacion	-.353	.014	597.815	1	.000	.702	.683	.722
Nro_CARTERA			307.227	5	.000			
Nro_CARTERA(1)	-.231	.040	33.401	1	.000	.794	.734	.858
Nro_CARTERA(2)	-.463	.050	84.447	1	.000	.629	.570	.695
Nro_CARTERA(3)	-.330	.079	17.635	1	.000	.719	.616	.839
Nro_CARTERA(4)	-.317	.040	63.573	1	.000	.728	.674	.787
Nro_CARTERA(5)	-.616	.041	230.643	1	.000	.540	.499	.585
Lengua	.079	.022	12.886	1	.000	1.082	1.036	1.130
Litoral	-.094	.093	1.038	1	.308	.910	.759	1.091
AC_COMERCIAL	-.215	.028	60.672	1	.000	.806	.764	.851

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

V.2.5 Probabilidad de Supervivencia – Empresas Agroexportadoras de Frutas y Hortalizas Frescas

En la última tabla de este capítulo (Tabla 5.13) se observa de manera consolidada y resumida los Hazard Ratio de las diferentes variables explicativas (categóricas y continuas) de cada caso de estudio o análisis que hemos tenido a lo largo del presente capítulo, esto en concordancia con los objetivos de la presente investigación.

Tabla 5.13: Consolidado Hazard Ratio - Exp(B)

	de la Tabla 5.6		de la Tabla 5.9		de la Tabla 5.12	
	Sig.	Exp(B)	Sig.	Exp(B)	Sig.	Exp(B)
EPD = (VE;VP;VD)	.000		.000		.000	
EPD(1) = (NE;NP;ND)	.010	1.081	.633	1.015	.355	1.029
EPD(2) = (VE;NP;VD)	.493	.970	.018	1.114	.003	1.146
EPD(3) = (VE;VP;ND)	.000	1.234	.000	1.329	.000	1.321
EPD(4) = (VE;NP;ND)	.000	1.260	.000	1.405	.000	1.404
EPD(5) = (NPD)	.645	.980	.001	1.170	.000	1.193
Log_Valor Inicial Exportacion			.000	.701	.000	.702
Nro_CARTERA = (PT=1; DES=1)			.000		.000	
Nro_CARTERA(1) = (PT=1; DES=[2-10])			.000	.793	.000	.794
Nro_CARTERA(2) = (PT=1; DES>10)			.000	.655	.000	.629
Nro_CARTERA(3) = (PT=[2-9]; DES=1)			.000	.741	.000	.719
Nro_CARTERA(4) = (PT=[2-9]; DES=[2-10])			.000	.729	.000	.728
Nro_CARTERA(5) = (PT=[2-9]; DES>10)			.000	.557	.000	.540
Lengua (Español u Otro)					.000	1.082
Litoral (Con o sin salida al mar)					.308	.910
Acuerdos Comerciales					.000	.806

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de SUNAT-Aduanas.

De allí podemos observar el performance de la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD que se han comentado en los subcapítulos previos, y observar de mejor manera su variación conforme se ha ido adicionando nuevas variables a la corrida de datos realizado en el SPSS.

Es así que, para los objetivos de la presente tesis, analizamos primero la supervivencia de las diferentes categorías de las nuevas relaciones comerciales EPD (descritas en el capítulo anterior), luego continuamos analizando estas mismas, pero adicionando variables como el valor inicial de exportación junto con el tamaño de la cartera de productos y destinos. Y finalmente, adicionamos a nuestro análisis, variables que describieran ciertas características propias del país de destino (lengua, litoral y acuerdos comerciales).

La discusión respectiva a estos resultados, se expresarán como corresponden en el siguiente capítulo.

VI. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

VI.1. Discusión

El objetivo principal de la investigación fue el de estimar la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas que operaron durante el periodo 1997 – 2018. En tal sentido, resulto primero necesario clasificar de forma exhaustiva y excluyente las nuevas relaciones de exportación. Cada una de estas en base a sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD). Es así que, formulado el primer objetivo, obtenemos seis categorías en las que se clasificaron las relaciones de exportación, siendo la primera de ellas (VE;VP;VD) la que corresponde a nuevas relaciones de exportación de empresas que ya han tenido experiencia previa al exportar un producto familiar a un destino familiar. Luego, las siguientes cinco categorías corresponden a nuevas relaciones de exportación en las que no ha habido experiencia previa exportadora por parte de la empresa. Esto debido a que la empresa es nueva (NE;NP;ND) y por lo tanto recién está iniciando su primera operación de exportación, o debido a que la empresa que ya lleva operando años en el mercado decide exportar un nuevo producto a un destino que le es familiar (VE;NP;VD). También se da el caso contrario, en el que la empresa que lleva años exportando un producto que le es familiar, empieza a exportar ese mismo producto pero ahora a un nuevo destino que le era desconocido anteriormente (VE;VP;ND). Existe también la clasificación que corresponde a empresas exportadoras que llevan años operando en el mercado y que en un año en específico inician nuevas relaciones comerciales exportando nuevos productos a nuevos destinos (VE;NP;ND). Finalmente tenemos la clasificación de nuevas relaciones comerciales de exportación donde una empresa exporta productos que le son familiares a destinos también familiares, pero que son destinos al que previamente no exportaba esos productos. Esta clasificación coincide con la investigación de Esteve et al (2017) donde los investigadores, para analizar la supervivencia de las empresas españolas que operaron desde 1997 al 2015, realizan la misma clasificación de los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales de exportación que se llevaron a cabo en su caso de estudio. En las demás investigaciones no se ha verificado este tipo de clasificación dada las condiciones y objetivos de éstas.

Luego, en relación al segundo objetivo de investigación, en cuyo contenido planteamos estimar o determinar la supervivencia de los diferentes tipos de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD que se llevaron a cabo durante el periodo de estudio. Es aquí donde esperamos que la experiencia previa exportadora de una nueva relación comercial sea clave para explicar la supervivencia de la misma, esto de acuerdo también a lo expresado en la investigación de Esteve et al. (2017, p. 25) donde plantea lo siguiente: “esperamos que la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones EPD sea menor que el observado para las nuevas relaciones EPD originadas

a partir de combinar productos y destinos en los que la empresa exportadora ha tenido experiencia previa”.

Es así que, bajo esta premisa, los resultados mostrados en la tabla 5.6 se pueden interpretar de la siguiente manera: las nuevas relaciones de exportación EPD que tuvieron mayor riesgo de interrupción durante el periodo de estudio, fueron aquellas en las que una empresa exportadora expandió tanto su cartera de productos como de destinos, es decir, cuando exporto un nuevo producto a un nuevo destino (VE;NP;ND). En el análisis de Cox, la relación VE;NP;ND tuvo 1,260 veces el riesgo (o 26 % más riesgo) de haber finalizado la relación comercial que al que se enfrentaron las nuevas relaciones EPD de empresas con productos y destinos en los que se tuvo experiencia previa de exportación (productos y destinos familiares). Le siguió, con mayor riesgo de interrupción, las nuevas relaciones EPD del tipo VE;VP;ND. Es decir, aquellas nuevas relaciones de exportación en donde una empresa exporto uno de sus productos familiares a un nuevo destino. El análisis de regresión indica que para este tipo de nuevas relaciones EPD, el riesgo de interrupción fue 23 % más que con respecto al riesgo de interrupción de nuevas relaciones EPD con experiencia previa. En el tercer lugar del riesgo de interrupción tenemos a las relaciones EPD del tipo nueva empresa exportadora (que por definición implican nuevos productos y nuevos destinos, NE;NP;ND), donde el riesgo de interrupción fue 8 % más que las relaciones del tipo VE;VP;VD.

Para las otras dos categorías, los resultados indican que no hay significancia estadística, es decir, estas nuevas relaciones EPD no tienen relación con el desenlace, o no contribuyen con el desenlace del evento que para la presente investigación fue la interrupción de la continuidad de las nuevas relaciones de exportación EPD durante el periodo estudiado.

En el gráfico 5.4 se observa la significancia estadística a partir de los intervalos de confianza para la exponencial beta de la tabla 5.6. cuando el 95 % CI no toca la unidad (línea vertical que representa la “no asociación”), entonces el análisis es estadísticamente significativo. Estos son los casos para las relaciones EPD como son: VE;NP;ND, VE;VP;ND y NE;NP;ND. No sucede así con los otros dos tipos de relaciones comerciales EPD (VE;NP;VD y NPD) donde el 95 % CI toca e incluso atraviesa la línea vertical de no asociación.

Una vez estimada la probabilidad de supervivencia de los diferentes tipos de nuevas relaciones EPD (tomando como referencia para el análisis las nuevas relaciones comerciales EPD con experiencia previa), resulta necesario observar también cómo se comporta el modelo estadístico al adicionar otras variables explicativas propias de la gestión exportadora. Variables como es el caso del tamaño de la cartera de la empresa exportadora (variables categóricas en relación al número de productos y destinos de exportación), y también en relación al valor FOB inicial de exportación (variable continua expresada en logaritmo base diez). Es así que, planteado el tercer objetivo de la investigación, de los resultados de la tabla 5.9. se observa que la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales EPD aumentaron con el valor inicial de exportación en el año de nacimiento de la nueva relación comercial EPD, y también con el tamaño de la cartera de productos y destinos de la empresa exportadora. Esto se verifica específicamente en el Exp(B) que se muestra en la tabla

5.9, que es el Hazard Ratio (HR) del MRPC, en donde los valores del $\text{Exp}(B)$ de estas dos variables explicativas (valor inicial de exportación y tamaño de cartera) fue menor a la unidad, y con una alta significancia estadística para cada uno de sus resultados.

En especial se verifica que las empresas agroexportadoras que exportaron a más de diez destinos (independientemente del número de productos que manejen), se enfrentaron a un menor riesgo de fracaso que las empresas de referencia que son las que en su cartera solo combinan un solo producto y un solo destino. Esto principalmente para las carteras que combinan más de un producto y más de diez destinos, en donde la supervivencia de este tipo de cartera fue 44 % más alto que con respecto a la referencia. En cuanto a la variable continua como tal (Logaritmo en base diez del valor inicial de exportación), cada unidad de este variable incremento la supervivencia de la nueva relación EPD en 30 %, con una alta significancia estadística.

Finalizando respecto a los resultados de este objetivo, de la tabla 5.9. se observa que la inclusión de estas dos variables explicativas (tamaño de cartera y valor inicial de exportación) aumento ligeramente la magnitud del $\text{Exp}(B)$ (Hazard Ratio) de las categorías de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD. Esto respecto a los resultados expresados en la Tabla 5.6.

En relación al cuarto objetivo de esta investigación, incorporamos en nuestro modelo otras variables categóricas pero esta vez relacionadas con características propias del país de destino. Es así que del $\text{Exp}(B)$ (que es lo mismo que el Hazard Ratio) de la tabla 5.12, se observa que en cuanto a las variables categóricas del país destino de exportación que hemos considerado para nuestro análisis, es en el caso en que cuando existe un acuerdo comercial entre países, las relaciones comerciales de exportación EPD se enfrentaron a un menor riesgo de finalizar o fracasar (específicamente hay casi 20 % menos riesgo de finalizar la relación comercial que con respecto a su referencia que son relaciones EPD en cuyos destinos no hay un acuerdo comercial). Luego, a diferencia de lo que cabría esperar, los resultados de la misma tabla muestran que las relaciones comerciales EPD que exportaron a países de lengua española tuvieron 8.2 % más riesgo de finalizar que en comparación con las relaciones comerciales EPD cuyos destinos de exportación hablan otros idiomas diferentes al español. Esto podría deberse a que los principales destinos de exportación del Perú han sido en estas últimas dos décadas, países de habla no hispana como USA y la UE. La resolución a esta cuestión quedara para otro proyecto de investigación.

Finalmente, en lo que se refiere a las variables categóricas del país de destino de exportación, el que el país al que se exporta tenga o no salida al mar (de acuerdo a los resultados de la tabla 5.12), no fue estadísticamente significativo, lo que es lo mismo decir que no contribuye al desenlace que en este caso es el fracaso de las nuevas relaciones comerciales de exportación empresa-producto-destino (EPD).

Luego, con respecto a las variables categóricas del tamaño de cartera de productos y destinos, se observa en los resultados de la tabla 5.12 que, al adicionar estas variables categóricas sobre características propias del destino de exportación en el modelo de Cox, hay una ligera

disminución en el riesgo de finalizar la nueva relación comercial EPD (o lo que es lo mismo que un aumento en la supervivencia), esto si los comparamos con los resultados de la tabla 5.9. En cuanto a la variable continua como tal (Logaritmo en base diez del valor inicial de exportación), al igual que los resultados expresados en el subcapítulo anterior (Tabla 5.9), cada unidad de esta variable incrementa la supervivencia de la relación EPD en 30 %, con una alta significancia estadística.

Finalmente, cuando observamos de la tabla 5.12 las variables categóricas que corresponden a las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, se verifica que las empresas que exportaron nuevos productos a nuevos destinos, siguieron siendo las que tienen mayor riesgo de interrupción en su operación comercial (40 % más que con respecto al riesgo de interrupción de nuevas relaciones EPD con experiencia previa). Y las nuevas relaciones comerciales de empresas exportadoras de nuevos productos a destinos familiares, son las que presentaron en este análisis el menor riesgo de interrupción de sus operaciones que con respecto a las otras categorías (solo 14.6 % más que con respecto al riesgo de interrupción de nuevas relaciones EPD con experiencia previa).

Comprobación de Hipótesis

Conforme a lo expresado en los párrafos anteriores, fundamentado en base a los resultados obtenidos de la presente investigación (enmarcados en los años de estudio que van de 1997 al 2018), queda demostrado que la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, donde la empresa no tuvo experiencia previa, es menor que con respecto a aquellas nuevas relaciones comerciales de exportación donde si había habido experiencia previa por parte de la empresa exportadora. Es decir que, la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales empresa-producto-destino (EPD) de las empresas agroexportadoras nacionales de frutas y hortalizas frescas, aumento con la experiencia exportadora previa (experiencia de años anteriores) que se tuvo en dicha relación comercial. Y se vio afecta también, en mayor o menor medida, al tipo y características de la nueva relación comercial de exportación EPD que la empresa había iniciado o emprendido.

VI.2. Conclusiones

En la presente tesis se ha investigado cuan determinante ha sido la experiencia previa de las empresas agroexportadoras peruanas de frutas y hortalizas frescas, en lo que se refiere a la supervivencia de sus nuevas relaciones comerciales empresa-producto-destino (EPD) a lo largo del periodo de estudio (del año 1997 al 2018).

De igual manera se ha identificado diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales EPD sin experiencia previa de exportación y se ha determinado mediante un ratio su probabilidad de supervivencia en función de las nuevas relaciones EPD que si contaban con experiencia de exportación, y agregando variables al análisis como han sido el valor FOB inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y destinos y algunas de las características propias del destino de exportación (lengua, litoral, tratados comerciales).

Es así que, de los resultados obtenidos en el capítulo anterior y tomando como base las preguntas, objetivos e hipótesis de esta investigación, obtengo las siguientes conclusiones:

- a. De los resultados del capítulo anterior se puede concluir que las empresas agroexportadoras que volvieron a exportar un producto que les era familiar a un destino al que anteriormente habían llevado ese producto (nuevas relaciones EPD con experiencia previa), tuvieron menor riesgo de ver interrumpida su relación comercial que comparado con aquellas nuevas relaciones comerciales (en todos sus tipos) que no contaban con experiencia previa. Esto en concordancia con la hipótesis que se había planteado en el Capítulo III de la presente investigación.
- b. De los resultados también se puede observar que cada uno de los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales EPD sin experiencia previa de exportación, ha presentado diferentes valores en lo que se refiere a su probabilidad de supervivencia, esto a lo largo del periodo de estudio. Esto implica que el riesgo que asumió una nueva empresa agroexportadora que recién hubo iniciado operaciones en el mercado, es muy diferente del que asumió una agroexportadora que tuvo más años (o solo un par de años) operando en el mercado, y que en su nueva operación comercial expandió tanto su cartera de productos como destinos, o solo uno de ellos.

Es así que de los resultados del presente estudio se concluye que el tipo de nueva relación comercial EPD que sufrió un mayor riesgo de fracasar durante el periodo de estudio corresponde a aquella nueva relación comercial donde una empresa regular nacional empezó a exportar un nuevo producto a un nuevo destino (VE;NP;ND). Es así que, para esta categoría, y teniendo presente todas las variables categóricas y continuas, tuvimos un 40 % más de riesgo en la interrupción de la nueva relación comercial. Ahora, podemos entender esto en base a que (y a pesar de los años que la empresa llevo operando) es más difícil para cualquier empresa el exportar productos nuevos a destinos que le son

completamente desconocidos. Podemos asumir que esto se debe a motivos tales como falta de conocimiento en la gestión logística, productiva y de inocuidad del nuevo producto a exportar. También las políticas arancelarias del país de destino como los requisitos de certificaciones de calidad, ambiental e incluso de responsabilidad social, que pueden haberse vuelto factores que hayan minado la continuidad de estas nuevas relaciones comerciales de exportación.

Luego tenemos a las nuevas relaciones del tipo VE;VP;ND, como las que sufrieron mayor riesgo de ver interrumpida su labor comercial. De acuerdo a los resultados, el riesgo de interrupción de este tipo de nueva relación comercial fue 32 % más que con respecto a las nuevas relaciones EPD que si habían contado con experiencia previa. Y, en tercer lugar, tenemos a las nuevas relaciones comerciales del tipo NPD como las que sufrieron un mayor riesgo de interrupción (19 % más que con respecto a la referencia).

En estos tres casos, el exportar a un nuevo destino se ha repetido en cada una de las categorías descritas, por lo que podríamos concluir que es esta variable o dimensión la que pone en jaque a la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales sin experiencia previa de cualquier empresa agroexportadora de frutas y hortalizas frescas. Ya que por el contrario, en el otro extremo, el tipo de nueva relación de exportación EPD sin experiencia previa que tuvo un menor riesgo de fracasar (de acuerdo a los resultados de esta investigación) correspondió a empresas regulares que exportaron un producto diferente de su cartera convencional a un destino que les era familiar (VE;NP;VD). Pues se ve que en este último caso hubo tan solo 14 % más riesgo de interrupción, siendo el menor porcentaje de interrupción de toda la lista de tipos o categorías de nuevas relaciones comerciales de exportación EPD que se han evaluado en la presente tesis.

- c. En lo referente a la probabilidad de supervivencia de las nuevas empresas exportadoras que recién habían iniciado operaciones (NE;NP;ND), estas al inicio de la investigación presentaban un riesgo de fracaso ligeramente superior al de las nuevas relaciones con experiencia previa (de acuerdo a los datos de la tabla 5.6, el riesgo de interrupción era 8 % más que la referencia). Siendo de acuerdo a los resultados mostrados en la tabla 5.6, el tipo de nueva relación comercial sin experiencia previa, que menos riesgo tenía de ver interrumpida su labor comercial. A pesar de ello, llama la atención este dato pues resulta “interesante” que empresas que no cuentan con experiencia exportadora se vean tan poco afectadas en la continuidad de sus operaciones comerciales. Esto podría deberse al número de nuevas empresas que se forman cada año, también al volumen de ventas y/o contratos iniciales que hayan establecido. Como sea, estas son solo especulaciones, por lo que resulta necesario realizar investigaciones más en profundidad sobre este escenario.

Luego, conforme fuimos adicionando más variables continuas y categóricas a nuestro análisis, el Hazard Ratio de las nuevas empresas exportadoras, si bien se mantenían bajas, perdían significancia estadística. Referente a esto último podemos entender que se haya perdido significancia en los resultados de la investigación, pues serían

pocas las nuevas empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas que iniciaran su actividad comercial con un valor FOB alto, o con una cartera mayor a un producto y un destino de exportación. Aun así, los resultados no son concluyentes respecto a esta variable, siendo necesario realizar posteriores estudios que profundicen más en las características y performance de este tipo de nueva relación comercial EPD.

- d. Conforme a lo esperado, la supervivencia de las relaciones comerciales EPD se vio facilitada por la existencia de tratados o acuerdos comerciales entre países (de acuerdo a los resultados mostrados en la tabla 5.12; el riesgo de ver interrumpida su nueva relación comercial se reduce en un 20 % respecto a aquellas relaciones que no tuvieron dicho acuerdo). Concluyendo por lo tanto que los acuerdos comerciales no solo promueven la exportación, sino que también la facilitan (o por lo menos la facilitaron durante el periodo de estudio). Ahora, queda pendiente por investigar, cuales son las características o disposiciones de dichos acuerdos que determinan o determinaron de mejor manera la supervivencia a largo plazo de las empresas agroexportadoras en sus nuevas relaciones EPD.

Luego, los resultados no son concluyentes referente a si la supervivencia de la nueva relación EPD se ve afecta por si el país de destino cuenta o no con salida al mar. Pero si indican que la supervivencia se ve mermada cuando el país de destino es de habla hispana (de acuerdo a los datos de la tabla 5.12 hay un 8 % más riesgo de interrupción).

- e. Asimismo, y conforme a lo esperado, podemos concluir que las empresas que en su cartera combinen mayor número de productos y destinos (aunque sea uno más que la unidad), tuvieron mayor probabilidad de sobrevivir en su nueva relación comercial EPD, esto a pesar de la nula experiencia previa de exportación en la nueva relación comercial EPD que este haya iniciado. Es así que los resultados de la investigación indican que durante el periodo de estudio hubo un incremento en la probabilidad de supervivencia que fue de hasta 45 % para las empresas que en su cartera de exportación combinaron más de un producto y más de diez destinos. Esto hasta llegar hasta un incremento de la probabilidad de supervivencia de 20 %, para aquellas empresas que combinaron en su cartera de exportación, tan solo un producto de exportación, pero a destinos que podían ir de dos, hasta diez países.

De igual manera y como se mencionó en el párrafo anterior, saltan las incógnitas sobre porque una empresa con nula experiencia de exportación (que se verifica al iniciar una nueva relación comercial), pudo tener mayor probabilidad de supervivencia dado el tamaño de la cartera de productos y destinos. Podemos asumir, sin embargo, que esto se debe talvez más a la experiencia adquirida en otras carteras de productos y destinos que suplieron de alguna manera la falta de experiencia previa. Estas incógnitas también quedan pendientes para profundizar más en una posterior investigación.

Finalmente, podemos concluir que, de acuerdo a los resultados de esta tesis, la variable continúa expresada como el logaritmo en base diez del valor FOB inicial de

exportación, facilita la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación en un 30 % (esto por cada unidad de esta variable expresada en escala logarítmica).

Referencias

- Agroexportadores invertirían US\$ 20.000 millones en primeros cinco años de actividades de nuevos proyectos de irrigación. (12 de noviembre de 2018). Agencia Agraria de Noticias. Recuperado de <https://agraria.pe/noticias/agroexportadores-invertirian-us-20000-millones-en-primeros-c-17803>
- Anexo: Acuerdos Comerciales del Perú (s.f.). Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Anexo:Acuerdos_comerciales_del_Per%C3%BA
- Angulo, A. (2018). *Determinantes de la supervivencia empresarial en el Municipio de Palmira 2012 – 2018*. (Tesis de licenciatura). Universidad del Valle, Colombia. Recuperado de <https://bibliotecadigital.univalle.edu.co/bitstream/handle/10893/12265/0582464-3340-E.pdf?sequence=1>
- Bernard, A., Bradford, J., Redding, S. & Schott, P. (2009). The Margins of US Trade, En *American Economic Association*, 99 (2) pp. 487-493. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v99y2009i2p487-93.html>
- Bordonaba, V., Lucia, L. & Polo, Y. (2009). Análisis de la salida del mercado. Fracaso vs. abandono en la franquicia. En *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*, 39 pp. 33-57. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/807/80711712002.pdf>
- César Eduardo Lavado Bocanegra. (9 de octubre de 2017). Descarga de Información SUNAT [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=R84fgmRMezI>
- Dr. Elnor Crespín. (15 de octubre de 2017). *Aplicación del Modelo de Regresión Cox* [Archivo de Video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=0wX_VMcu4Bw
- El 91% de exportaciones está cubierta por acuerdos comerciales. (9 de noviembre de 2021). Diario Gestión. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/el-91-de-las-exportaciones-esta-cubierta-por-acuerdos-comerciales-noticia/>
- El pilar para el agro peruano. (19 de julio de 2019). Sociedad de Comercio Exterior del Perú. Recuperado de <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-pilar-para-el-futuro-del-agro-peruano>
- Esteve, S., De Lucio, J., Minondo, A., Mínguez, R. & Requena, F. (2017). La supervivencia exportadora. Un análisis a nivel de empresa, producto y destino. En *Revista Cuadernos de Información Económica*, 258 pp. 15-33. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6138426>

- Esteve, S., Pallardó, V. & Requena, F. (2011). The duration of firm-destination export relationships: Evidence from Spain, 1997-2006. Recuperado de https://www.etsg.org/ETSG2008/Papers/Esteve_Perez.pdf
- Ética Investigación. (9 de febrero de 2021). *Riesgos proporcionales Cox* [Archivo de Video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=J_i8ETI8OJM
- Flores, R. (2019). *Factores incidentes en la tasa de riesgo y supervivencia de Micro y Pequeña Empresa en Lima Metropolitana: 2009-2018*. Universidad Peruana de Las Américas, Lima, Perú. Recuperado de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/811>
- Fondo Monetario Internacional (2001). La liberalización del comercio mundial y los países en desarrollo. *Estudios Temáticos*. Recuperado de <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2001/esl/110801s.htm>
- Garavito, J., Rueda, J. & Vásquez, J. (2020). Business Survival, a literary review of internal and external determinants. En *Revista Criterio Libre*, 18 (32) pp. 261-279. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/353106266_BUSINESS_SURVIVAL_A_LITERARY_REVIEW_OF_INTERNAL_AND_EXTERNAL_DETERMINANTS
- Gómez, G. (2002). Técnicas estadísticas en análisis de supervivencia. 5. Recuperado de <https://grass.upc.edu/en/publications/selection-of-publications/tecnicas-estadisticas-en-analisis-de-supervivencia>
- Hernández, R., Fernández, C. & Baptista, M. (2014). Metodología de la investigación (6ta. Ed.). Mexico D.F: McGRAW-HILL.
- Larrea, H., Ugaz, C. & Florez, M. (2018). El sistema de agro negocios en el Perú: de la agricultura familiar al negocio agroalimentario. En *Revista Mexicana de Agro negocios*, 43 pp. 1-16. Recuperado de <https://www.redalyc.org/journal/141/14158242001/html/>
- León, J. (27 de diciembre de 2022). *Agroindustria generó 1.3 millones de puestos de trabajo entre enero y octubre de 2022*. Recuperado de <https://agraria.pe/noticias/agroindustria-genero-1-3-millones-de-puestos-de-trabajo-entr-30353>
- Lu, A. (25 de abril de 2023). *De seis proyectos de irrigación, solo Chavimochic III se destrabaría por G2G*. Recuperado de <https://gestion.pe/economia/de-seis-proyectos-de-irrigacion-solo-chavimochic-iii-se-destrabaria-por-g2g-riego-clima-irrigacion-en-peru-contratos-agroexportacion-noticia/?ref=gesr>
- Manchego, J. (2022). *Análisis de la supervivencia empresarial de las firmas comerciales en Perú durante el año 2018*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima, Perú. Recuperado de <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/660387>
- Malca, O. & Rubio, J. (2013). Continuidad y desempeño exportador en la empresa peruana. En *Journal of Business*, Vol.5(1) pp. 52-75. Recuperado de <https://repositorio.up.edu.pe/handle/11354/1773>

- Minondo, A. & Requena, F. (2011). ¿Qué explica las diferencias en el crecimiento de las exportaciones entre los países de renta media? En Revista de *Estudios de economía aplicada*, 29 (3) pp. 16-24. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=3840905>
- Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego. (2021). *Perú tiene una superficie agrícola de 11.6 millones de hectáreas a nivel nacional*. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/midagri/noticias/325509-midagri-peru-tiene-una-superficie-agricola-de-11-6-millones-de-hectareas-a-nivel-nacional>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (2023). *Agroexportaciones peruanas rompen récord y superan los US\$ 9 800 millones en 2022*. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/noticias/699408-agroexportaciones-peruanas-rompen-record-y-superan-los-us-9-800-millones-en-2022>
- Molinero, L. (2004). Utilizando los modelos de supervivencia. Recuperado de <https://www.alceingenieria.net/bioestadistica/superviv3.pdf>
- Moreno, A., Cuevas, E. & Michi, S. (2015). Determinantes de la supervivencia empresarial en la industria alimentaria de México, 2003-2008. En *Trayectorias: revista de ciencias sociales de la Universidad Nacional de Nuevo León*, 17 (41) pp. 3-28. Recuperado de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=60741185001>
- Ofo2nosé. (22 de marzo de 2018). *Curva de Supervivencia* [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=PzcMbQT2rvo>
- Ofo2nosé. (25 de abril de 2018). *Riesgos proporcionales de Cox* [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=qZHujJBckZM>
- Ofo2nosé. (9 de noviembre de 2018). *Tipos de variables* [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=PDol7PARSYE>
- P2P Investigación e Innovación. (3 de octubre de 2012). *Cuestiones de supervivencia: de la curva de Kaplan-Meier al modelo de Cox* [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=Zcg2GAMB474>
- Pantaleón, A., Medina I. & Montes, J. (2021). Estimador de Kaplan Meier en la supervivencia de las empresas exportadoras de palta (Persea americana) en el Perú, 2012-2020. En *Revista de Investigación y Cultura - Universidad César Vallejo*, 10 (3). Recuperado de <https://revistas.ucv.edu.pe/index.php/ucv-hacer/article/view/1093>
- Peñaranda, C. (2018). Los TLC impulsaron creación de empresas y nuevos productos de exportación. En *Revista La Camara*, 819 pp. 6-8. Recuperado de https://apps.camaralima.org.pe/RepositorioAPS/0/0/par/EDICION819/EDICION_819.pdf

- Peru. Ministerios de Comercio Exterior y turismo (2003). *Plan estratégico exportador – PENX 2003 – 2013*. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/344358-bases-del-plan-estrategico-nacional-exportador-2003-2013>
- Perú. Ministerio de Agricultura y Riego (2017). *Plan Estratégico Sectorial Multianual PESEM – MINAGRI (2015 – 2021)*. Recuperado de https://www.ceplan.gob.pe/documentos/_plan-estrategico-sectorial-multianual-pesem-minagri-2015-2021/
- Perú. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2020). *Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2025*. Recuperado de <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025>
- Perú. PromPerú (2018). *Informe 2017, Desarrollo del comercio exterior agroexportador*. Recuperado de <https://recursos.exportemos.pe/desarrollo-agroexportador-2017.pdf>
- Perú. PromPerú (2019). *Informe 2018, Desarrollo del comercio exterior agroexportador*. Recuperado de <https://recursos.exportemos.pe/Desarrollo%20Agroexportador%202018.pdf>
- Perú. PromPerú (2020). *Informe 2019, Desarrollo del comercio exterior agroexportador*. Recuperado de <https://recursos.exportemos.pe/Desarrollo%20Agroexportador%202019.pdf>
- Perú. PromPerú (2021). *Informe 2020, Desarrollo del comercio exterior agroexportador*. Recuperado de <https://recursos.exportemos.pe/Desarrollo-comercio-exterior-agroexportador-2020.pdf>
- Perú. PromPerú (2023). *Informe 2022, Resultados de exportaciones peruanas 2022*. Recuperado de <https://exportemos.pe/inteligencia-para-exportar/resultados-de-exportaciones>
- PROMPERÚ Oficial. (18 de julio de 2016). Herramientas de inteligencia comercial para exportación [Archivo de Video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=14suESlzaKA>
- Rivas, R., Pérez M., Palacios, L. & Talavera, J. (2014). Investigación clínica XXI Del juicio clínico al análisis de supervivencia. En *Revista Médica del Instituto Mexicano del Seguro Social*, 52 (3) pp. 308-305 p. Recuperado de <http://repositorio.inprf.gob.mx/handle/123456789/4629>
- Rivas, R., Pérez M., Palacios, L. & Talavera, J. (2014). Investigación Clínica XXII. Del juicio clínico al modelo de riesgos proporcionales de Cox. En *Revista Médica del Instituto Mexicano del Seguro Social*, 52 (4) pp. 430-435 p. Recuperado de <https://www.medigraphic.com/cgi-bin/new/resumen.cgi?IDARTICULO=51436>
- Santana, L. (2017). Determinantes de la supervivencia de microempresas en Bogotá. En *Revista Innovar. revista de ciencias administrativas y sociales*, 27 (64) pp. 51-61. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6026900>

- Salas, H. (2020). Agroexportaciones no tradicionales y su contribución al desarrollo económico peruano. En *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 6 (1) pp. 4-27. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/344326267_Agroexportaciones_no_tradicionales_y_su_contribucion_al_desarrollo_economico_peruano
- Serida, J., Borda, A., Alzamora, J., Morales, O. & Guerrero, C. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor: Perú 2018-2019*. Universidad ESAN, Centro de Desarrollo Emprendedor. Primera edición digital. Recuperado de <https://repositorio.esan.edu.pe//handle/20.500.12640/2070>
- Valero, G., Rodenes, M., & Rueda, G. (2016). La internacionalización de las empresas exportadoras. Estado de la cuestión. En *Revista Le Bret*, 8 pp. 127-147. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/metricas/documentos/ARTREV/6069733>
- Valenzuela, A., Galvez, F. & Sepulveda, J. (2019). Determinantes del ciclo de vida de las microempresas en Chile basado en un modelo de duración. En *Revista Espacios*. 40 (30) pp. 20. Recuperado de <https://www.revistaespacios.com/a19v40n30/a19v40n30p20.pdf>
- Vásquez, C., Morales, R. & Puch, M. (2017). Exportaciones no tradicionales en los últimos 5 años: El boom agroexportador. En *Revista Moneda, Banco Central de Reserva del Perú*, 172 (8) pp. 40-44. Recuperado de <https://ideas.repec.org/a/rbp/moneda/moneda-172-08.html>
- Varona, L., Gismera, L. & Gimeno, R. (2014). Supervivencia de las empresas según indicadores empresariales. Modelo lineal mixto con datos de panel, período 2004 al 2008, caso de España. Peruvian Economic Association. Recuperado de <https://ideas.repec.org/p/apc/wpaper/2014-013.html>
- Vinesh, R., Seetanah, B. & Lamport, M. (s.f.). Diversificación de las exportaciones y crecimiento económico: el caso de Mauricio. Recuperado de https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/cmark_chap1_s.pdf
- World Economic Forum (2019). El comercio no es un arma. No lo usemos como tal. Borge Brende. Recuperado de <https://es.weforum.org/agenda/2019/02/el-comercio-no-es-un-arma-no-lo-usemos-como-tal/>
- Zapata, L. (2016). *¿Exportar mejora la supervivencia empresarial? Análisis considerando las características de las empresas exportadoras, el entorno institucional y el proceso de internacionalización*. (Tesis doctoral). Universidad Autónoma de Barcelona, España. Recuperado de https://ddd.uab.cat/pub/tesis/2016/hdl_10803_400022/lfzu1de1.pdf

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA				
TÍTULO: PROBABILIDAD DE SUPERVIVENCIA DE LA EMPRESA AGROEXPORTADORA PERUANA EN SUS NUEVAS RELACIONES COMERCIALES DE EXPORTACIÓN				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	METODOLOGÍA
Problema General:	Objetivo General:	Hipótesis General:	Variables Independientes	1. Tipo de Investigación:
¿Cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales (EPD) de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas durante el periodo 1997 - 2018?	Estimar cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales (EPD) de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas que operaron durante el periodo 1997 - 2018.	La probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales empresa-producto-destino (EPD) de las empresas agroexportadoras nacionales de frutas y hortalizas frescas, aumenta con la experiencia exportadora previa (experiencia de años anteriores) que haya tenido la empresa en dicha relación comercial. Y depende también, en mayor o menor medida, del tipo y características de la nueva relación comercial de exportación EPD que la empresa vaya a iniciar o emprender.	Nuevas relaciones comerciales de exportación.	De acuerdo a su alcance; descriptiva. De acuerdo a su finalidad; aplicada.
			Valor FOB inicial de exportación.	2. Nivel de la Investigación:
			Cartera de productos y destinos.	Descriptiva.
			Características del país destino de exportación.	3. Diseño de la Investigación:
				No Experimental - Transversal
Problemas Específicos:	Objetivos Específicos:	Hipótesis Específicos	Variable Dependiente	4. Metodo:
1. ¿Cuáles son los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales de exportación en sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD)?	1. Identificar los diferentes tipos de las nuevas relaciones comerciales de exportación en sus dimensiones empresa-producto-destino EPD.	1. Las nuevas relaciones comerciales de exportación de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas se pueden clasificar en diferentes tipos, basadas éstas en sus dimensiones empresa-producto-destino (EPD).	Probabilidad de supervivencia.	Hipotético - Deductivo.
				5. Poblacion:
				Empresas agroexportadoras peruanas de frutas y hortalizas frescas que operaron o exportaron desde el año de 1997 al 2018.
				6. Unidad de estudio/analisis:
2. ¿Cuál fue la probabilidad de supervivencia de cada una de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD durante el periodo estudiado?	2. Determinar cuál fue el riesgo de interrupción o probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales en cada uno de sus diferentes tipos EPD durante el periodo de estudio.	2. Existe una probabilidad de supervivencia empresarial diferente por cada uno de los diferentes tipos de nuevas relaciones comerciales de exportación EPD que se dieron durante el periodo de estudio.		Empresas agroexportadoras peruanas de frutas y hortalizas frescas.
3. ¿En qué medida afecto a la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, el valor inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y el número de destinos de exportación de las empresas agroexportadoras?	3. Determinar cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, cuando se vieron afectos al valor inicial de exportación, al tamaño de la cartera de productos y al número de destinos de exportación de las empresas agroexportadora.	3. La probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales EPD de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas se vieron afectas a el valor inicial de exportación, el tamaño de la cartera de productos y el número de destinos de exportación de dichas empresas durante el periodo de estudio.		7. Tecnica de Recoleccion:
				Revisión Documental
4. ¿En qué medida afecto a la supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, algunas de las características de los destinos de exportación de las empresas agroexportadoras?	4. Determinar cuál fue la probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales de exportación EPD, cuando se consideran algunas de las características de los destinos de exportación de las empresas agroexportadoras (características propias como son: idioma, salida al mar y tratados y/o acuerdos comerciales).	4. La probabilidad de supervivencia de las nuevas relaciones comerciales EPD de empresas agroexportadoras de frutas y hortalizas frescas se vieron afectas a algunas de las características de los destinos de exportación como fueron: si el idioma del país de destino es el español o no, si el país de destino cuenta o no con salida al mar y si el Perú mantiene acuerdos comerciales con el país de destino.		8. Instrumento de Recoleccion:
				Ficha de Registro