

UN ANÁLISIS DE SUPERVIVENCIA DE LOS PEQUEÑOS AGROEXPORTADORES DEL SECTOR NO TRADICIONAL EN PERÚ

A SURVIVAL ANALYSIS OF SMALL AGRO-EXPORTERS IN THE NON-TRADITIONAL SECTOR IN PERU

Recepción: 2021-10-11 - Aceptación: 2021-12-22

Omar Alexis Chávez Reyes ^{1,a}
ORCID iD 0000-0002-1674-7542

¹ Pontificia Universidad Católica del Perú

^a Licenciado en Economía

RESUMEN

Las pequeñas empresas en Latinoamérica encuentran a menudo muchas dificultades para poder desarrollarse en sus propios mercados. En muchos casos, la internacionalización parece ser el camino para continuar con su crecimiento, pero el proceso para lograrlo suele ser también muy complicado. Este documento busca analizar algunas de las variables que determinan que una pequeña empresa del sector agropecuario no tradicional en Perú continúe o no exportando en el tiempo. La hipótesis por verificar es que las pequeñas empresas, que son la mayoría, tienen dificultades inherentes al mercado a lo largo de su existencia y, eventualmente, son las que llevan al empresario a optar por desertar del negocio. La metodología que se utiliza está basada en el planteamiento de modelos de elección binaria (Logit y Probit), los cuales determinarán la probabilidad de que una empresa tenga éxito en el mercado exportador, dadas las variables explicativas que se analizan en este artículo, tales como el acceso al crédito, la diversificación de productos, o la experiencia de los empresarios.

Palabras clave: Agricultura; comercio internacional; pequeña empresa.

ABSTRACT

Small businesses in Latin America often find it difficult to develop themselves in their own markets. In many cases, internationalization seems to be the way to continue its growth, but the process to achieve it is usually very complicated. This document seeks to analyze some of the variables that determine whether a small company in the non-traditional agricultural sector in Peru continues to export over time. The hypothesis to be verified is that small companies, which are the majority, have difficulties inherent in the market throughout their existence and, eventually, are the ones that lead the entrepreneur to choose to quit the business. The methodology used is based on the approach of binary choice models (Logit and Probit), which will determine the probability that a company will be successful in the export market, given the explanatory variables that are analyzed in this article, such as access to the credit, product diversification, or the experience of entrepreneurs.

Keywords: Agriculture; international trade; small companies.

INTRODUCCIÓN

Las pequeñas empresas son el motor de la economía. Esto es una realidad en todos los países latinoamericanos, en donde este sector representa casi el 90% de las empresas formales de la región; y es el principal generador de empleo con el 40% de los trabajos asalariados (Berniell, 2013) A pesar de ello, las condiciones de mercado parecen no favorecer a las pymes. Por el contrario, son las que suelen tener mayores obstáculos para su desarrollo: excesiva burocracia en el proceso de formalización, poco poder de negociación ante grandes compradores, déficit de financiamiento, entre otros.

En el Perú, el sector de micro y pequeña empresa es de suma importancia para la economía nacional. De acuerdo al reporte publicado por Comex Perú para el 2019, estas unidades de negocio generaron ventas por casi el 19% del PBI nacional, y emplearon al 47% de la población económicamente activa. Es por este motivo que se hace necesario un análisis del sector, el cual permita profundizar un poco más sobre las variables que determinan que este tipo de empresas se mantengan activas en el negocio, y a qué elementos deberían prestar atención para asegurar su supervivencia en el mercado.

Algunas investigaciones relevantes de este tipo ya se han realizado para países latinoamericanos. Tenemos por ejemplo un estudio hecho para las empresas en Costa Rica (Umaña, 2012), en el cual el autor diseña un modelo de riesgos proporcionales de Cox y un estimador Kaplan-Meier para calcular la tasa de supervivencia de una empresa, ponderando los años de actividad exportadora por la antigüedad de transacciones y el número de veces que cada empresa salió del mercado externo. En este estudio se revela que, en las pequeñas empresas, el efecto de la diversificación de productos es muy importante para disminuir la probabilidad de salida del mercado.

Otro estudio interesante es uno realizado para Argentina por Alderete (2007), en donde se considera que las tecnologías de la información y la comunicación son determinantes para la competitividad de las pequeñas empresas, y como éstas deben estar acompañadas por cambios profundos a nivel técnico y organizacional, permitiendo la comunicación y el aprendizaje. En tiempos modernos, estas tecnologías permiten una disminución considerable de costos de transacción, lo que hace que las empresas se puedan hacer más competitivas.

Poblete y Amorós (2013) hacen un profundo análisis sobre el proceso de internacionalización de las pequeñas empresas en Chile. En este estudio, en el cual se examinan a más de 100 empresas, demuestran que existe un factor denominado “distancia psíquica” que impide que algunos empresarios puedan tener éxito en este proceso. Este factor está definido como un conjunto de barreras de tipo cultural y geográfico, así como de diferencias institucionales o ausencia de acuerdos comerciales que faciliten el intercambio comercial entre países. El estudio hace referencia al modelo de Uppsala, el cual explica el proceso evolutivo de la internacionalización de las empresas, a través de la acumulación de conocimiento y experiencia del empresario, haciendo notar que, en la actualidad, existen mecanismos que permiten acelerar este proceso, tales como el e-commerce, los avances tecnológicos, o el desarrollo de las telecomunicaciones.

Freund y Piérola (2010) realizan un análisis del sector no tradicional en el Perú entre los años 1994 y 2007. Los autores detectaron una gran cantidad de entradas y salidas del mercado, con mayor probabilidad en empresas que empiezan en pequeño o que duran un año. Asimismo, existen costos hundidos de entrada elevados, especialmente para productos que no son consumidos dentro del país. Este documento examina el rol de la incertidumbre idiosincrática y los costos hundidos de entrada, que explican por qué muchas firmas entran al mercado y salen casi inmediatamente.

También en un estudio realizado para los exportadores peruanos con datos entre los años 2002 y 2006, Volpe y Carballo (2009) determinan que la duración promedio de una empresa de este tipo es de, aproximadamente, un año. Sin embargo, una empresa con una mayor diversificación de mercados de destino y con un mayor número de empleados, tiene mayores probabilidades de supervivencia. Asimismo, establecen que manejar grandes volúmenes iniciales de exportación pueden reducir el riesgo de salida. Esto va en línea con el postulado de Audretsch (1991), quien dice que la escala inicial de la operación está inversamente relacionada con el riesgo. Entrar con poco volumen es señal de falta de financiamiento interno o imperfecciones en el mercado de capitales.

Finalmente, cabe mencionar un importante estudio realizado por Zegarra (2019), quien destaca la importancia de la inversión pública en proyectos de irrigación y la firma de tratados de libre comercio, para el auge agroexportador en el Perú desde el año 2000. Sin embargo, el autor manifiesta que estos factores han beneficiado principalmente a grandes empresas ubicadas en los valles de la costa, y no tanto a las pymes. El autor desarrolla un modelo basado en los productos, en el cual define factores importantes para la supervivencia de las empresas como el valor exportado, el número de mercados y el desarrollo de productos modernos. Por otro lado, en su modelo de firmas,

establece que la capacidad de supervivencia de los agroexportadores dependerá de sus atributos organizacionales, así como de su tamaño, organización jurídica, acceso a crédito y a asistencia técnica. En este marco, hace un aporte novedoso sobre la importancia de la mano de obra femenina como elemento de mejora en la ventaja competitiva de las empresas.

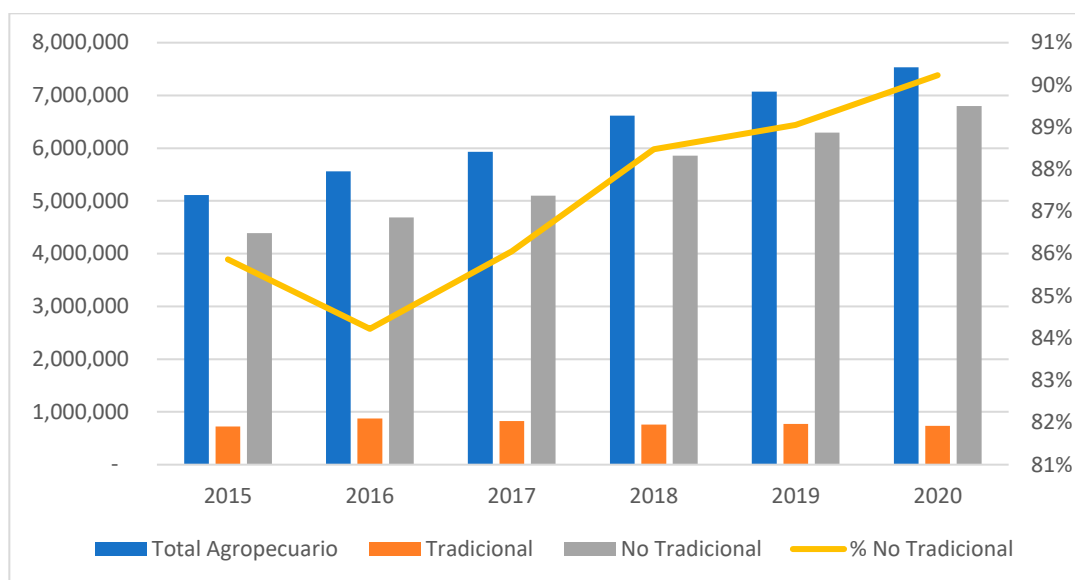
El objetivo de esta investigación es el de aportar un nuevo análisis sectorial, con principal enfoque en el sector agroexportador no tradicional en el Perú, el cual concentra al mayor número de pequeños emprendimientos y es un potencial generador masivo de empleo formal. En primer lugar, se realiza un análisis descriptivo del contexto de las exportaciones agrícolas peruanas durante el año de estudio (2019). Posteriormente se describe la metodología a utilizar y cuáles son las variables con las que se aproximan mejor los resultados. Finalmente, luego de presentar los resultados del análisis cuantitativo, se dan las principales conclusiones del estudio.

Hechos Estilizados

El Perú es un país exportador por naturaleza, siendo este sector un componente importante de la contabilidad nacional. En el año 2019, las exportaciones totales sumaron 46 mil millones de dólares, y representaron el 27% del PBI de ese año. La mayor proporción de estas exportaciones (70%) corresponden a sectores tradicionales primarios como la minería, hidrocarburos, pesca y agricultura. El 30% son exportaciones de sectores no tradicionales de la economía peruana, con cierto grado de transformación y valor agregado, pero que históricamente no se han negociado en grandes volúmenes, y por ello son clasificados bajo este rótulo.

Sin embargo, en el sector agropecuario, que es el 15% del volumen total (alrededor de 7 mil millones de dólares), las exportaciones no tradicionales representan un porcentaje muy importante en relación a su contraparte tradicional. Solo en el año 2019, las exportaciones agrícolas no tradicionales representaron el 89% del total del volumen exportado (6.3 mil millones de dólares), y esta ha sido una tendencia recurrente durante los últimos 5 años. Incluso en el año 2020, en donde se mantiene esta proporcionalidad y un crecimiento del sector a pesar de los efectos de la pandemia del COVID-19; la cual supuso una contracción importante del comercio internacional debido a las restricciones sanitarias que casi todos los países del mundo impusieron, impidiendo durante algunos meses el ingreso de mercaderías extranjeras a los puertos locales.

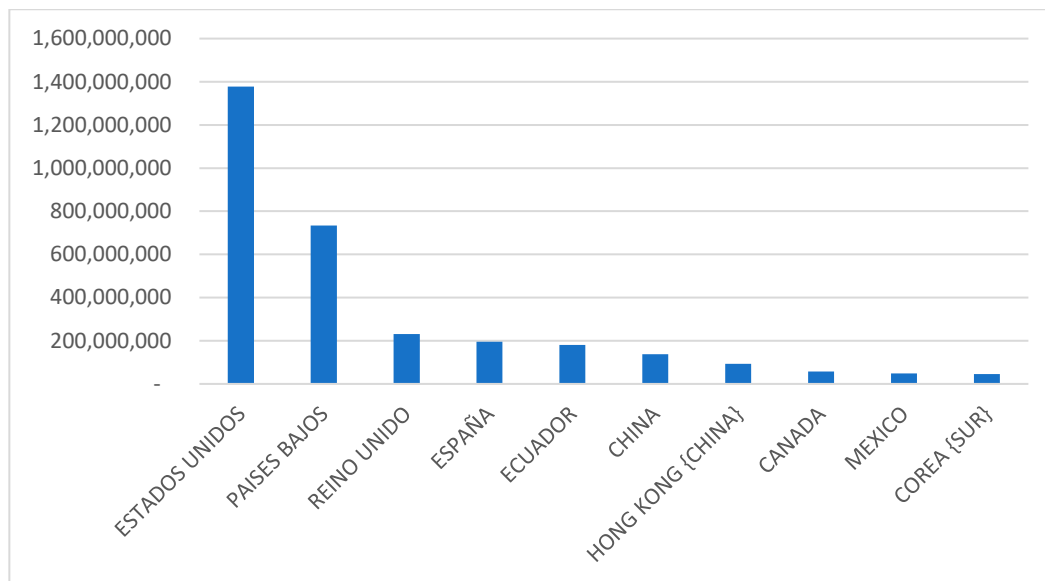
Figura 1. Exportaciones agropecuarias 2015-2020 (en miles de US\$).



Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Elaboración propia.

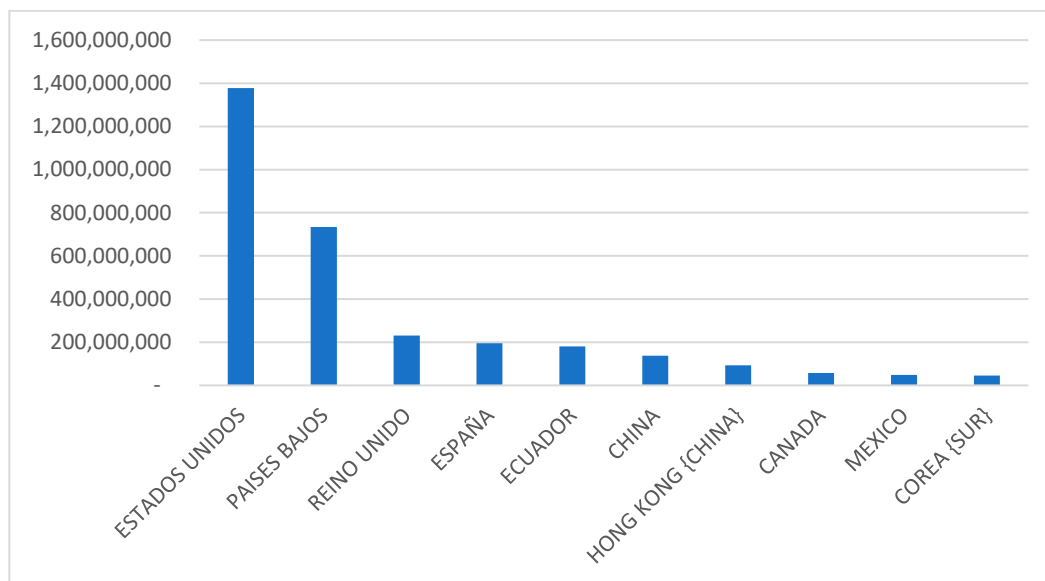
A continuación, se observa también la composición a nivel producto de estas exportaciones, denominadas como no tradicionales. En total se tienen 20 subpartidas arancelarias debidamente definidas, de las cuales tres son las más relevantes dentro de la cartera de productos exportados: Uva, arándanos rojos y aguacates. Estos 3 productos representan casi el 39% de la oferta exportable de este sector, a la vez que los 10 principales productos de exportación representan el 61% del total. Entre los destinos más importantes de estos productos se encuentran Estados Unidos, Países Bajos y el Reino Unido.

Figura 2. Principales exportaciones agropecuarias no tradicionales 2019 (en miles de US\$).



Fuente: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. Elaboración propia.

Figura 3. Principales países de destino de las exportaciones agropecuarias no tradicionales 2019 (en miles de US\$).



Fuente: Data Sur. Elaboración propia.

Finalmente, el dato más importante y que es el objeto de estudio en esta investigación, es la composición empresarial del sector. De acuerdo a datos recopilados en la web Datasur, de los 6.3 mil millones de dólares que representaron las exportaciones agropecuarias no tradicionales en el 2019, cerca de 4.5 mil millones de dólares fueron generados por un total de 1,134 empresas con personería jurídica formal; y solo las 100 primeras de esas empresas concentraron alrededor de 3.4 mil millones de dólares (75%), mientras que la diferencia fue generada por las otras 1,034 empresas. Se observa un alto grado de concentración de negocio en las empresas más grandes del sector debido, probablemente, a su mayor capacidad de inversión y poder de negociación con sus clientes, quienes están dispuestos a otorgarles mejores condiciones comerciales. Existen casi un millar de empresas pequeñas en este sector negociando alrededor de 1.1 mil millones de dólares, capaces de generar empleo formal para el país, y son a las que se presta mayor atención en el presente análisis.

Del total de empresas registradas como exportadores de este sector en el 2019, el 30% de ellas dejó de exportar al año siguiente. Entre ellas, algunas empresas medianas que cesaron sus operaciones dado que eran solo exportadores eventuales; pero muchas de ellas eran pequeñas empresas que tuvieron problemas para continuar sus operaciones, con efectos acentuados aún más por la pandemia de ese año.

Como parte del análisis exploratorio de esta investigación, se realizó una encuesta a 100 personas vinculadas al sector agroexportador, incluyendo a gerentes de empresas, jefes de finanzas y profesores de la Asociación de Exportadores del Perú (ADEX), con el fin de entender cuáles podían ser los principales problemas que afrontan las pymes del sector. Entre aquellos que se detectaron a través de la encuesta están: la falta de acceso a financiamiento, el poco conocimiento de los mercados a exportar, la falta de apoyo para las pymes y la necesidad de planes de marketing. Estas observaciones fueron tomadas en cuenta para el desarrollo de la hipótesis del estudio, la cual establece que existen determinadas variables vinculadas a la actividad empresarial que tienen un efecto sobre la probabilidad de que una empresa tenga éxito en su actividad y sea sostenible en el tiempo.

MATERIAL Y MÉTODOS

Para realizar las predicciones de este estudio se han utilizado modelos de regresión logística de elección binaria (Logit y Probit). Este tipo de modelos han demostrado ser muy simples en su interpretación y, tal como lo describen Alamilla-López y Arauco (2009), son mucho más eficientes y acertados que los modelos clásicos de probabilidad lineal.

Estos modelos permitirán calcular la probabilidad de que una empresa continúe o no exportando en el tiempo, dadas determinadas variables explicativas detalladas a continuación, y que han sido producto de un análisis exploratorio de las mismas:

1. Líneas de Crédito (lin)

Variable dicotómica que define si la empresa cuenta con líneas de crédito en el sistema financiero formal o no. Esta variable es muy importante, ya que determina si la empresa tiene acceso a crédito formal en algún banco o entidad similar regulada.

2. Score Crediticio (score)

Variable cuantitativa que brinda el rating que tiene la empresa para la central de riesgos Sentinel, la cual califica con valores más altos a aquellas empresas que mantienen un buen comportamiento de pagos con los bancos, así como un orden estructurado en su gestión administrativa.

3. Experiencia del exportador (exp_export)

Variable definida como el número de años y meses que tiene la empresa realizando actividades de exportación. Esto da una idea de la experiencia que ha acumulado el empresario a lo largo del tiempo, lo cual puede ser un elemento importante para mantenerse en actividad, siguiendo el modelo de Uppsala.

4. Diversificación de productos (partidas)

Variable que recoge el número de partidas arancelarias que maneja la empresa exportadora. Este número refleja la capacidad que tiene el empresario para diversificar su portafolio y tener una oferta exportable mucho mayor y más atractiva para sus clientes en el extranjero.

5. Número de empresas relacionadas (vincul)

Esta variable determina si el empresario también tiene representación y/o facultades gerenciales en otras empresas del mismo rubro o uno distinto, cuyo negocio se integre con el primero. Esto nos permite ver el nivel de sofisticación del empresario con respecto a su capacidad de gestión.

Siendo la variable dependiente de tipo binaria (Y_i), definida con el valor de 1 si la empresa exportó durante el año 2020, y 0 en el caso contrario; el modelo quedaría establecido de la siguiente manera:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 lin_i + \beta_2 score_i + \beta_3 expexport_i + \beta_4 partidas_i + \beta_5 vincul_i + \mu_i$$

Definiendo además el valor de la probabilidad de ocurrencia con la siguiente ecuación:

$$\Pr(y = 1|x) = \frac{\exp(x\beta)}{1 + \exp(x\beta)}$$

Donde $x\beta$ es la especificación del modelo de la sección anterior.

Los datos han sido recopilados desde la web de la central de riesgo Sentinel, la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT), y el portal de comercio exterior Datasur. En total se ha construido una base de 384 empresas exportadoras peruanas, con las siguientes características:

- Empresas con un nivel de exportaciones en el 2019 mayor a US\$ 100,000 y menor a US\$ 1'000,000 (pymes).
- Empresas con líneas de crédito bancarias menores en total a US\$ 1'000,000.
- Empresas en condición de “Habido” y “Activo” en los registros de la SUNAT.
- No se toman en cuenta a las cooperativas de productores, sino solo a las empresas individuales.

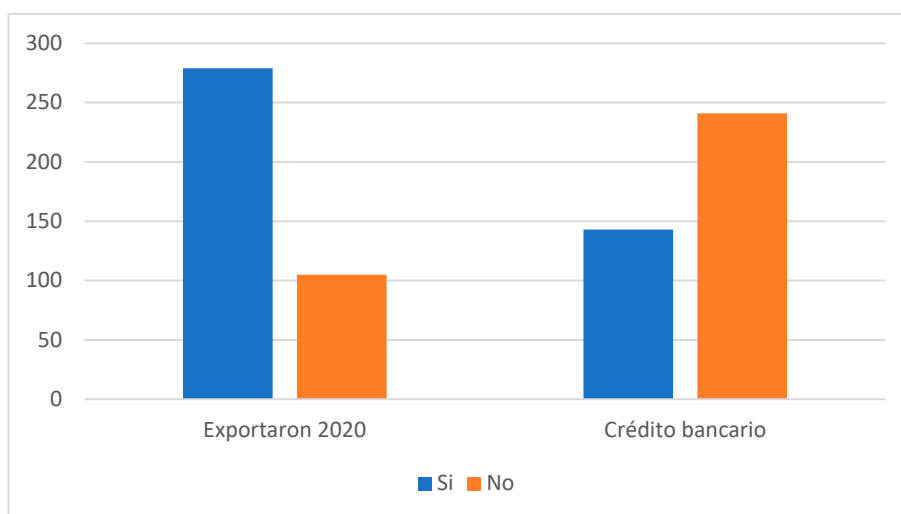
Del total de empresas analizadas, el 27% (105 empresas) exportaron durante el 2019, pero dejaron de hacerlo en el 2020. Con este estudio se busca establecer cuáles podrían ser los principales motivos por los que una pequeña empresa deja de operar en el tiempo, de tal manera que sirva como una guía para la política interna de cada empresa sobre los factores a los que debe prestar mayor atención.

Se han propuesto cinco variables explicativas dentro de este modelo, en base a observación y experiencia en el sector de las personas encuestadas. El análisis estadístico nos dará una aproximación de qué tan importantes son estas variables en la supervivencia de la pequeña empresa.

RESULTADOS

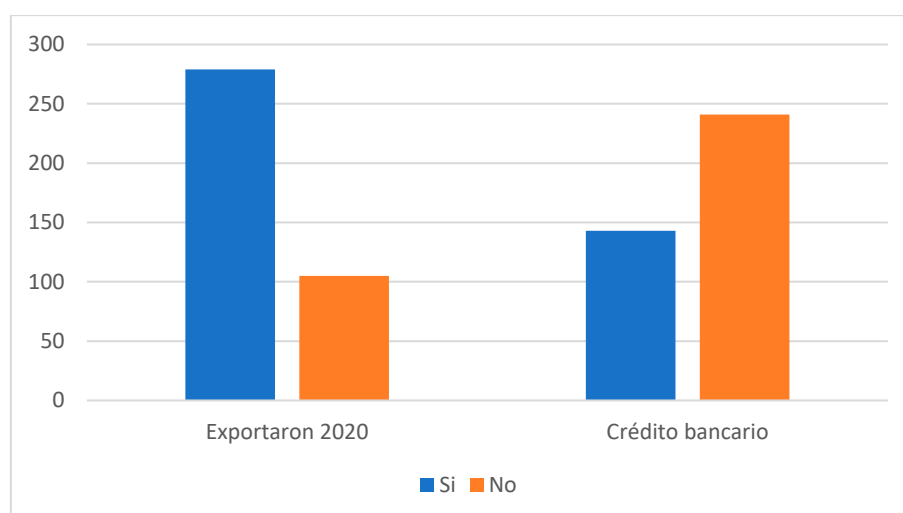
En esta sección se presentan los resultados de la estimación de los modelos Logit y Probit aplicados a las variables de estudio. Las figuras 4 y 5 muestran algunos resultados de estadística descriptiva aplicada a la base de datos de las 384 empresas analizadas.

Figura 4. Análisis descriptivo de la muestra: Supervivencia vs. Acceso a crédito.



Fuente: Datasur/Sentinel.Elaboración propia.

Figura 5. Análisis descriptivo de la muestra: Tiempo de experiencia de las empresas en el negocio de exportación.



Fuente: Sentinel.Elaboración propia.

En primer lugar, se observa en la Figura 4 una comparación entre la cantidad de empresas sobrevivientes, es decir, aquellas que exportaron durante el año 2019 y continuaron haciéndolo durante el año 2020 (73%) versus las que dejaron de hacerlo. Asimismo, se compara el número de empresas que tuvieron acceso a crédito bancario (37%) versus las que no lo tuvieron. Si bien la falta de acceso a crédito parece ser un factor determinante para que muchas empresas no pudieran seguir exportando en el siguiente año, las cifras muestran que algunas pudieron sobreponerse a este hecho a través de otros mecanismos y otras variables que se analizan en este apartado.

Por otro lado, al analizar otras variables de interés, se observa que un número importante de empresas tienen más de 1 año de experiencia realizando exportaciones (92,97%). Este factor podría ser determinante para sobreponerse a los problemas de financiamiento, ya que se entiende que la empresa ha logrado superar ciertas barreras de entrada y, posiblemente, ha logrado negociar algún tipo de financiamiento directo con sus proveedores o mejores condiciones comerciales con sus clientes.

La tabla 1 muestra los resultados de la estimación del modelo bajo la metodología Logit, utilizando la información de las cinco variables explicativas que ha podido ser recabada de las fuentes de datos indicadas. A un nivel de confianza de 95%, estas variables son estadísticamente significativas (excepto la variable que se define por los años que lleva la empresa exportando, la cual es significativa a un nivel de confianza de 94,60%).

Tabla 1
Resultados del modelo logit

Logistic regression		Number of obs	=	384		
		LR chi2(5)	=	60.88		
		Prob > chi2	=	0.0000		
Log likelihood = -194.83427		Pseudo R2	=	0.1351		
y	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lin	1.02179	0.301917	3.38	0.001	0.4300437	1.613536
score	0.0027335	0.0006152	4.44	0.000	0.0015278	0.0039393
exp_export	0.1825848	0.0947143	1.93	0.054	-0.0030517	0.3682214
partidas	1.097009	0.483198	2.27	0.023	0.1499586	2.04406
vincul	0.5842158	0.2524368	2.31	0.021	0.0894487	1.078983
_cons	-3.131074	0.7673716	-4.08	0.000	-4.635094	-1.627053

Por otro lado, la tabla 2 muestra el resultado del modelo estimado bajo la metodología Probit, utilizando las mismas variables explicativas propuestas. En la regresión de este modelo, todas las variables son significativas con un nivel de confianza de 95% ($p < 0.05$).

Tabla 2
Resultados del modelo probit

Probit progression				Number of obs	=	384
				LR chi2(5)	=	61.78
				Prob > chi2	=	0.0000
Log likelihood = -194.38458				Pseudo R2	=	0.1371
y	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lin	0.5866311	0.1701213	3.45	0.001	0.2531995	0.9200626
score	0.0016491	0.0003625	4.55	0.000	0.0009386	0.0023596
exp_export	0.1126571	0.0557344	2.02	0.043	0.0034197	0.2218945
partidas	0.6662399	0.2753472	2.42	0.016	0.1265693	1.20591
vincul	0.3473195	0.1486137	2.34	0.019	0.0560419	0.6385971
_cons	-1.891703	0.4508284	-4.2	0.000	-2.775311	-1.008096

Para ambos modelos, en el periodo analizado (2019-2020), se observa que todas las variables explicativas tienen efecto positivo sobre la variable dependiente. Es decir, todas ellas incrementan en distinta proporción la probabilidad de que la empresa continúe exportando en el tiempo.

De acuerdo a las estimaciones, aquellas variables con mayor influencia sobre la probabilidad de éxito de la empresa son el acceso a crédito (lin) y la diversificación de productos (partidas), medido a través de los coeficientes obtenidos. En menor proporción, las variables score crediticio, los años de experiencia y el número de empresas relacionadas al exportador, también tienen un efecto positivo. Las tablas 3 y 4 muestran los efectos marginales de cada una de estas variables sobre la probabilidad de éxito, tanto para el modelo Logit como para el modelo Probit.

Tabla 3
Efectos marginales en el modelo logit

Average marginal effects				Number of obs	=	384
Model VCE	: OIM					
Expression	: Pr(y), predict()					
dy/dx w.r.t.	: lin score exp_export partidas vincul					
	Delta-method					
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lin	0.1715790	0.0484864	3.54	0.000	0.07654750	0.2666106
score	0.0004590	0.0000937	4.90	0.000	0.00027530	0.0006427
exp_export	0.0306597	0.0156457	1.96	0.050	-0.00000538	0.0613247
partidas	0.1842098	0.0795950	2.31	0.021	0.02820650	0.3402132
vincul	0.0981015	0.0413278	2.37	0.018	0.01710060	0.1791025

Por otro lado, el estadístico Pseudo R2 en los modelos Logit y Probit es 0.1351 y 0.1371 respectivamente. Este valor puede ser considerado como una bondad de ajuste adecuada, siempre y cuando tomemos en cuenta, además, que en la prueba de significancia conjunta (chi2) el valor de p es menor a 0, con lo que se rechaza la hipótesis nula de que los parámetros estimados sean cero en conjunto.

Finalmente, utilizando el Criterio de Información de Akaike (AIC) para la selección de modelos, se obtiene que la estimación Probit (AIC=398,76) tiene un mejor ajuste que el modelo Logit (AIC=399,66). Bajo estas condiciones, si bien ambos modelos son adecuados, se utilizará el Probit como base para el cálculo de las probabilidades.

Por tanto, tomando como referencia la definición de la probabilidad de ocurrencia y los parámetros estimados bajo el modelo Probit, se pueden realizar una serie de cálculos algebraicos que permitan su determinación para todos los puntos posibles de cada una de las empresas.

Tabla 4
Efectos marginales en el modelo probit

Average marginal effects		Number of obs =		384		
Model VCE	: OIM					
Expression	: Pr(y), predict()					
dy/dx w.r.t.	: lin score exp_export partidas vincul					
Delta-method						
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lin	0.1667958	0.0465529	3.58	0.000	0.0755539	0.2580378
score	0.0004689	0.0000948	4.94	0.000	0.0002830	0.0006547
exp_export	0.0320316	0.0155943	2.05	0.040	0.0014672	0.0625960
partidas	0.1894309	0.0766654	2.47	0.013	0.0391694	0.3396923
vincul	0.0987528	0.0414112	2.38	0.017	0.0175883	0.1799172

Tabla 5
Comparativo entre dos empresas con y sin acceso a crédito

	β	x		β	x
lin	0.5866311	1	lin	0.5866311	0
score	0.0016491	750	score	0.0016491	750
exp_export	0.1126571	1	exp_export	0.1126571	1
partidas	0.6662399	1	partidas	0.6662399	1
vincul	0.3473195	0	vincul	0.3473195	0
cons	-1.891703	1	cons	-1.891703	1
X β	0.7106501		X β	0.124019	
Prob	67.05%		Prob	53.10%	

Tabla 6
Comparativo entre dos empresas con y sin acceso a crédito con un producto adicional

	β	x		β	x
lin	0.5866311	1	lin	0.5866311	0
score	0.0016491	750	score	0.0016491	750
exp_export	0.1126571	1	exp_export	0.1126571	1
partidas	0.6662399	2	partidas	0.6662399	2
vincul	0.3473195	1	vincul	0.3473195	0
cons	-1.891703	1	cons	-1.891703	1
X β	1.7242095		X β	0.7902589	
Prob	84.87%		Prob	68.79%	

Se tiene, por ejemplo, en la tabla 5 una empresa calificada con un score crediticio de 750 puntos, con 1 año de experiencia en el negocio y solo un producto de exportación en su cartera. Esta empresa tiene más probabilidades de sobrevivir si tiene la capacidad de obtener financiamiento bancario (67,05%), que si no lo obtiene (53,10%).

Asimismo, si esta misma empresa amplía su oferta de producto a uno adicional, sus probabilidades de supervivencia aumentan considerablemente, tanto con líneas de financiamiento (84,87%), como sin ellas (68,79%), como se observa en los cálculos de la tabla 6.

DISCUSIÓN

La finalidad del este estudio es realizar un análisis de las principales variables que determinan o no la supervivencia de una pequeña empresa del sector agroexportador no tradicional en Perú, medido a través de modelos econométricos de elección binaria que permitan definir la probabilidad de éxito de cada una de estas empresas, dadas estas variables.

A partir de la evaluación realizada con una muestra de pequeñas empresas de este sector, con datos para los años 2019 y 2020, se puede concluir lo siguiente:

a) El acceso a crédito es sumamente importante para las pymes. La oferta crediticia a través de bancos y entidades financieras es aún muy baja para este sector económico. Si bien ya existen en el mercado alternativas de financiamiento como el crowdfunding o el factoring internacional, la mayoría de estas empresas aún dependen de la acumulación de su propio capital para poder operar con normalidad.

b) En línea con la necesidad de financiamiento bancario, es importante para las empresas mantener un buen score ante las centrales de riesgo. Muchas veces el desorden administrativo hace que las deudas no se paguen a tiempo y sean propensas a ser protestadas ante la Cámara de Comercio. Esto deteriora el rating de una empresa y la vuelve menos atractiva para una entidad financiera.

c) La diversificación de cartera es importante bajo cualquier escenario. Puede ser una tarea difícil para una pequeña empresa, la cual usualmente se especializa en un producto o en un mercado. Sin embargo, el esfuerzo por tener una oferta exportable mayor, le brinda mejores oportunidades de protegerse ante cualquier tipo de shock exógeno.

d) La experiencia del exportador es un agregado positivo. Cuando la persona responsable de la empresa tiene un conocimiento amplio de la gestión operativa y comercial del negocio, estará preparado ante cualquier eventualidad adversa del mercado, y por tanto tiene mayores probabilidades de éxito.

Con el este trabajo de investigación se busca dar luces sobre las necesidades que tiene el sector pyme en la economía peruana. Actualmente se vienen realizando muchos esfuerzos desde las entidades gubernamentales pertinentes para promover al sector a través de la capacitación constante de los empresarios. Sin embargo, en adición a estas políticas, es de suma importancia que se promuevan herramientas de financiamiento que permitan asegurar la supervivencia de estas empresas y, por consiguiente, la generación de empleo formal para la sociedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alamilla-López, N. & Arauco, S. (2009). Limitaciones del modelo lineal de probabilidad y alternativas de modelación microeconométrica. *Temas de ciencia y tecnología*, 13 (39).
- Alderete, V. (2007). Nuevas tecnologías de la información y de la comunicación: factores explicativos de la conducta exportadora en Argentina. *Economía y Sociedad*, 12 (20), 35-61.
- Arellano, R. (2021). *Perú: el país más empresario del mundo*. El Comercio. Lima.
- Audretsch, D. (1991). New-Firm Survival and the Technological Regime. *Review of Economics and Statistics*, 73 (3), 441-450.
- Berniell, L. (2013). RED 2013: Microempresas: ¿fuentes de crecimiento o refugio del desempleo? *Emprendimientos en América Latina. Desde la subsistencia hacia la transformación productiva (Reporte de Economía y Desarrollo)*. Caracas: CAF.
- COMEX PERÚ (2019). Las micro y pequeñas empresas en el Perú: Resultados al 2019. *Informe anual de diagnóstico y evaluación acerca de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas en el Perú*,

y los determinantes de su capacidad formal. Comex Perú. Lima.

Freund, C. & Piérola, M. (2010). Export Entrepreneurs: Evidence from Peru. *Policy Research Working Paper 5407*. The World Bank.

Poblete, C. & Amorós, J. (2013). Determinantes en la estrategia de internacionalización para las pymes: el caso de Chile. *Journal of Technology Management & Innovation*, 8 (1).

Umaña, C. (2012). Determinantes de los flujos de exportaciones para las empresas en Costa Rica: Un análisis de supervivencia. *Ciencias Económicas*, 30 (2), 53-75.

Volpe, C. & Carballo, J. (2009). *Survival of new exporters in developing countries: does it matter how they diversify?* (No. IDB-WP-140). IDB working paper series.

Zegarra, E. (2019). Auge exportador en el Perú: un análisis de sobrevivencia de productos y empresas.

Correo electrónico: romar.chavez@pucp.edu.pe