

**UNIVERSIDAD NACIONAL**  
**“JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRION”**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y FINANZAS**



**TESIS**

**“EL IMPACTO DE LAS AGROEXPORTACIONES EN EL  
DESARROLLO ECONOMICO EN EL PERU: PERIODO 2013-2016”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:**

**ECONOMISTA**

**PRESENTADO POR LA BACHILLER:**

**Bach. HEADY MISHELL BERNA MONTECINO**

**ASESOR:**

**Econ. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR**

**HUACHO - 2022**

**“EL IMPACTO DE LAS AGROEXPORTACIONES EN EL  
DESARROLLO ECONOMICO EN EL PERU: PERIODO 2013-2016”**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:  
ECONOMISTA**

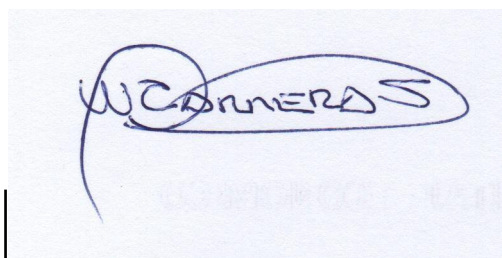
**PRESENTADO POR LA BACHILLER:**

**Bach. HEADY MISHELL BERNA MONTECINO**

**ASESOR:**

**Econ. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR**



**HUACHO - 2022**

A handwritten signature in blue ink on a light blue background. The signature reads "W. Carrera S" with a large, stylized flourish on the left side of the "W". The entire signature is enclosed within a hand-drawn oval.

**Econ. WESSEL MARTIN CARRERA SALVADOR**


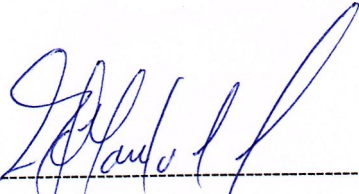
**ASESOR DE TESIS**

**FIRMA DE MIEMBROS JURADOS EVALUADOR**

   
\_\_\_\_\_

**Econ. VICTOR RAUL LINGAN HERNANDEZ**

**PRESIDENTE**

   
\_\_\_\_\_

**Mg. ELISEO OMAR MANDAMIENTO GRADOS**

**SECRETARIO**

   
\_\_\_\_\_

**Econ. ÁNGEL ANRONIO PANASPAICO MEDINA**

**VOCAL**

## **DEDICATORIA**

Este presente trabajo dedico a mis padres quienes ayudaron a formar un conocimiento inmenso en el paso de mis días, con su lucha y constancia a nombre de la familia Berna Montecino, en especial a mi madrina Alejandra Berna quien es una segunda madre

HEAIDY      MISHELL      BERNA  
MONTECINO

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a todas las personas que ayudaron en dar fruto esta investigación y con ellos obtener mi grado de licenciatura, en primera instancia a mis padres, y no dejar de mencionar a mis profesores y compañeros en especial a mi compañera Camones Victorio Yosi.

HEAIDY            MISHELL            BERNA  
MONTECINO

## ÍNDICE

CARATULA	i
CONTRACARATULA	ii
FIRMA DEL ASESOR	iii
FIRMA DE MIEMBROS JURADOS EVALUADOR	iv
DEDICATORIA	v
AGRADECIMIENTO	vi
ÍNDICE	vii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICDE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xii
INTRODUCCIÓN	xvi
Capítulo I	1
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 Descripción de la realidad problemática	1
1.1.1 Problema general	2
1.1.2 Problemas específicos	2
1.2 Objetivos de la investigación	2
1.2.1 Objetivo general	2
1.2.2 Objetivos específicos	3
1.3 Justificación de la investigación	3
Capítulo II	4

	8
MARCO TEÓRICO	4
2.1 Antecedentes de la investigación	4
2.2 Bases teóricas	5
2.3 Definiciones conceptuales (definición de términos básicos)	10
2.4 Formulación de la hipótesis	10
2.4.1 Hipótesis general	10
2.4.2 Hipótesis específicas	10
Capítulo III	12
METODOLOGÍA	12
3.1 Diseño metodológico	12
3.1.1 Tipo de investigación	12
3.1.2 Nivel de investigación	12
3.1.3 Diseño	12
3.1.4 Enfoque	13
3.2 Población y muestra	13
3.3 Operacionalización de la variable e indicadores	13
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	13
3.4.1 Técnicas a emplear	13
3.4.2 Descripción del instrumento	13
3.5 Técnicas para el procesamiento de la información	13
Capítulo IV RESULTADOS	14
4.1 PRESENTACION DE CUADROS, GRAFICOS E INTERPRETACIONES	14



	9
Capítulo V	20
DISCUSION CONCLUSION Y RECOMENDACIONES	20
5.1 Discusión	20
5.2 Conclusiones	20
5.3 Recomendaciones	21
Capítulo VI	22
6.1 Fuentes de Bibliográficas	22
6.2 Fuentes Homografías	22
6.3 Fuentes Documentales	23
6.4 Fuentes Electrónicas	24
Capítulo VII	25
VII. ANEXOS:	25

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Exportaciones y demanda mundial de productos de agroexportaciones 2016	16.
tabla 2 exportaciones de 10 empresas más grandes en el año 2017	18.

## ÍNDICE DE FIGURAS

figura 1 modelo d participación de empresas agroexportadoras	07.
figura 2 exportaciones agrarias anuales desde 1994-2017	14.
figura 3 exportaciones y demanda mundial	15.
figura 4 evolución de exportaciones competidores del Perú 1994-2016 .....	17.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “EL IMPACTO DE LAS AGROEXPORTACIONES EN EL DESARROLLO ECONOMICO EN EL PERU: PERIODO 2013-2016, analizar y demostrar cómo el sector agroexportador se ha posicionado como uno de los que más contribuye a la generación del desarrollo económico nacional promoviendo el empleo formal, al dinamismo de las regiones y a la creación de valor agregado. A esto se suma, por supuesto, el orgullo de ver que nuestros maravillosos productos agrícolas están hoy en 86 países del mundo.

En los últimos 10 años (2005-2015), las exportaciones agrícolas tradicionales han crecido a una tasa promedio anual del 7.7%, mientras que las no tradicionales lo hicieron a una impresionante tasa del 15.9% anual. Europa es el principal destino de nuestros productos, seguido por EUA.

El Perú se ha posicionado en lo más alto del ranking mundial como proveedor de productos agrícolas. Así, somos el primer exportador mundial de espárragos, el segundo en paltas, el tercero en mangos, el quinto en uvas de mesa y el séptimo en mandarinas y arándanos.

La agricultura moderna está presente en 18 regiones del país e incorpora a pequeños, medianos y grandes productores, lo que genera un dinamismo económico y social que la posiciona como el motor de la formalización económica. La agroexportación ha cambiado la cara de muchas regiones del país, a través de la mejora de las condiciones de vida de la población que emplea, el acceso al crédito y la generación de modernidad y desarrollo. Además, es la mayor creadora de empleo en el país, al ser responsable de 3.7

millones de puestos de trabajo, que representan un 23.5% de la PEA. Cabe resaltar que el número de empleos formales en el sector se ha duplicado en los últimos 11 años, a una tasa de crecimiento anual del 5.8%.

¿Qué propuestas debemos hacer para seguir impulsando este sector? La agenda incluye la mejora de infraestructura, que permitirá una mayor competitividad, así como la eficiencia en la cadena logística y la conectividad entre centros de producción y mercados. También considera la modernización de las entidades sanitarias, como Senasa y Digesa, y la incorporación de directorios público privados en su administración. Sin duda, se requiere igualmente retomar la mejora del acceso a los mercados a través de acuerdos comerciales con la India, Turquía, Rusia, Indonesia, entre otros países, lo que deberá ir acompañado del fortalecimiento de las oficinas comerciales en el exterior, a través de la especialización sectorial de sus funcionarios. Y, de manera transversal, se requiere una estabilidad jurídica y un Estado de derecho que garanticen reglas de juego claras y predecibles. Esto solo será posible si fortalecemos la coordinación público-privada, para así llegar juntos a más mercados. En conclusión, más agroexportación es igual a mayores posibilidades para crecer y desarrollar económicamente nuestro país con mayor dinamismo y amplitud en la formalización.

Palabras Claves: Agroexportación, crecimiento económico, desarrollo económico, empleo productivo, formalización.

## **ABSTRACT**

This research work entitled "THE IMPACT OF AGROEXPORTS ON ECONOMIC DEVELOPMENT IN PERU: PERIOD 2013-2016, analyze and demonstrate how the agro-export sector has positioned itself as one of the most contributing to the generation of national economic development by promoting formal employment, the dynamism of the regions and the creation of added value. Added to this, of course, the pride of seeing that our wonderful agricultural products are today in 86 countries of the world.

In the last 10 years (2005-2015), traditional agricultural exports have grown at an average annual rate of 7.7%, while non-traditional exports have grown at an impressive rate of 15.9% per year. Europe is the main destination for our products, followed by the USA.

Peru has positioned itself at the top of the world ranking as a supplier of agricultural products. Thus, we are the world's leading exporter of asparagus, the second in avocados, the third in mangoes, the fifth in table grapes and the seventh in mandarins and blueberries.

Modern agriculture is present in 18 regions of the country and incorporates small, medium and large producers, generating an economic and social dynamism that positions it as the engine of economic formalization. agro-exportation has changed the face of many regions of the country, through the improvement of the living conditions of the population it employs, access to credit and the generation of modernity and development. In addition, it is the largest job creator in the country, being responsible for 3.7 million

jobs, which represent 23.5% of the EAP. It should be noted that the number of formal jobs in the sector has doubled in the last 11 years, at an annual growth rate of 5.8%. What proposals should we make to continue promoting this sector? The agenda includes the improvement of infrastructure, which will allow for greater competitiveness, as well as efficiency in the logistics chain and connectivity between production centers and markets. It also considers the modernization of health entities, such as Senasa and Digesa, and the incorporation of public-private directories in their administration. Undoubtedly, it is also necessary to resume the improvement of market access through trade agreements with India, Turkey, Russia, Indonesia, among other countries, which should be accompanied by the strengthening of commercial offices abroad, through of the sectoral specialization of its officials. And, transversally, legal stability and a rule of law are required that guarantee clear and predictable rules of the game. This will only be possible if we strengthen public-private coordination, in order to reach more markets together. In conclusion, more agro-export is equal to greater possibilities to grow and develop our country economically with greater dynamism and breadth in formalization. Key Words: Agroexport, economic growth, economic development, productive employment, formalization.

## INTRODUCCIÓN

Para iniciar el presente trabajo de investigación es necesario realizar una introducción breve y concisa de cómo en Perú el crecimiento del sector agroexportador ha tenido un fuerte impacto en el crecimiento y desarrollo de la economía durante estas últimas dos décadas. Las agroexportaciones peruanas se incrementaron a un ritmo anual de 10% desde 1994 hasta más o menos el 2004, y luego a razón de 14% por año entre 2005 y 2017. Esta evolución favorable fue más notoria a partir de inicio de los 2000s, en un contexto de políticas específicas como la Ley de Promoción Agraria 27360 (mayor flexibilidad laboral que el régimen general y pago del 50% del impuesto a la renta); la mayor inversión pública en grandes proyectos de irrigación costeños; y la firma de tratados de libre comercio (especialmente con Estados Unidos). Al año 2017, las agroexportaciones peruanas ascendieron a US\$ 4,800 millones, casi cinco veces las del año 2004, representando el 12% de las exportaciones totales.

En la presente investigación nos proponemos realizar un análisis de la capacidad de sobrevivencia de productos y empresas agroexportadoras en el contexto de este auge agroexportador. Caracterizar y entender los patrones microeconómicos de la exportación es un tema clave para las políticas de desarrollo económico de un país de tamaño medio y de limitado mercado interno como el Perú. Las empresas que logran exportar de manera sostenida en el tiempo tienen características específicas que pueden ser recreadas o expandidas, y se ubican en territorios con ciertas particularidades y dotación de activos públicos y privados. Identificar y promover estos factores puede convertirse en un elemento dinamizador importante para el conjunto de la economía si el proceso exportador es adecuadamente orientado y acompañado con políticas públicas de diversificación y de permanente innovación tecnológica y capacitación empresarial y laboral.



El auge agroexportador peruano ha sido mayormente analizado en su dinámica agregada, o por evoluciones específicas de grupos de productos y mercados de destino. No obstante, se sabe muy poco de la dinámica microeconómica (a nivel de productos y/o empresas) detrás de estos agregados, especialmente con respecto a la capacidad de sobrevivencia. Consideramos que este es un caso interesante de análisis ya que en el lapso de los últimos veinte años se han producido procesos de entrada y salida de diversos tipos de productos y empresas a los mercados externos que dan cuenta de un proceso dinámico y complejo. ¿Qué tipo de productos y empresas han venido mostrando mayor capacidad de sostener el esfuerzo exportador y su relación directa con el crecimiento y desarrollo económico nacional? ¿Qué factores estructurales organizacionales y productivos influyen en la capacidad de sobrevivencia de las empresas? ¿Hay un efecto de la composición de la mano de obra femenina en la capacidad de sobrevivencia exportadora? son algunas de las preguntas que esta investigación busca responder.

## Capítulo I

### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

#### I.1 Descripción de la realidad problemática

. Hasta hace tres décadas la literatura económica sobre comercio internacional se basaba casi exclusivamente en el análisis de los patrones de comercio de los países en base a volúmenes y valores agregados transados. La teoría central era la de las "ventajas comparativas" en base a modelos del agente representativo, diferencias en dotación de factores y mercados perfectos para explicar los patrones de comercio. Esta teoría, sin embargo, ha venido siendo cuestionada desde nuevos enfoques como los de información imperfecta, el rol de preferencias por la diversidad y el funcionamiento de mercados no competitivos.

Sin embargo, las teorías alternativas a las ventajas comparativas tendieron a mantener el supuesto del agente representativo, en gran parte también por limitaciones en obtener datos sobre transacciones de comercio específicas. Esta situación ha empezado a cambiar debido al creciente acceso a datos sobre transacciones individuales, que permiten identificar a empresas, productos, mercados y tiempos en las transacciones en mercados internacionales (Bernard et al, 2011). Esto ha abierto un espacio para teorías en las que los patrones de comercio son explicados por la heterogeneidad de las empresas, productos y mercados; con múltiples posibilidades de interacción entre los atributos de estas entidades, su evolución en el tiempo y las estructuras de mercado e instituciones.

Uno de los desarrollos teóricos más importantes es considerar en forma explícita la heterogeneidad de las firmas para explicar el comercio. La evidencia de datos micro muestra que sólo una fracción de las empresas logra participar activamente del comercio internacional;

y que generalmente son las empresas más grandes, más productivas y con mayores niveles tecnológicos (Bernard et al, 2011). Igualmente, se observa que son estas empresas las que logran sobrevivir más tiempo exportando (o importando), mientras una gran cantidad de otras empresas tienen intentos fallidos de comercio por lapsos muy cortos de tiempo.

Estas regularidades empíricas han llevado a la formulación de nuevas teorías y modelos micro que dan cuenta de patrones de entrada y salida, así como de la capacidad de sobrevivencia, de empresas, productos y destinos en el comercio. Este último interés dio lugar a la aparición del llamado análisis de sobrevivencia (servido análisis) en el comercio, utilizado por primera vez para analizar características de las exportaciones a los Estados Unidos por Besades y Prusa (2006). Desde ese trabajo pionero, se han venido generando diversos estudios empíricos con esta metodología, tanto para países desarrollados como en desarrollo. La variable central analizada es la capacidad de sobrevivencia de las empresas en los procesos de exportación o importación.

### **I.1.1 Problema general**

¿El impacto del auge agroexportador ha impactado positivamente en el crecimiento y desarrollo de la economía peruana en el último quinquenio periodo 2013-2016?

### **I.1.2 Problemas específicos**

¿Este impacto agroexportador ha motivado a que otros sectores de la economía se pongan alertas de la consecuencias y repercusiones en la fragilidad de nuestro crecimiento y desarrollo económico peruano periodo 2013-2016?

## **I.2 Objetivos de la investigación**

### **I.2.1 Objetivo general**

a) El objetivo de esta investigación es demostrar por qué tan importante es considerar al sector agroexportador en el crecimiento y desarrollo de la economía del país periodo 2013-2016.

### **I.2.2 Objetivos específicos**

a) Demostrar que las agroexportaciones son capaces de reactivar la economía y fomentar la formalidad del empleo con mejores índices de conectividad y eficiencia periodo 2013-2016.

## **I.3 Justificación de la investigación**

Cabe señalar que la justificación de esta investigación se sustenta en nuestra propuesta diseñada en tres propuestas están diseñadas para poder generar evidencia útil para las políticas públicas relacionadas a la promoción de las agroexportaciones. En particular, se le otorga importancia a variables que podrían ser materia de intervención pública por el lado del número y tipo de mercados de exportación, así como a diferenciar los productos de acuerdo a su nivel de consolidación exportadora. En cuanto a las empresas, es de particular importancia evaluar si la composición de la mano de obra femenina tiene un impacto en la sobrevivencia, así como tener estimados sobre el rol de la escala de las empresas y su organización jurídica, así como sobre acceso a redes y aspectos estructurales de dotación de activos y acceso a servicios en los territorios en los que se viene desarrollando la agroexportación.

## Capítulo II

### MARCO TEÓRICO

#### II.1 Antecedentes de la investigación

Según Argüello et al (2013), en los estudios que buscan dar cuenta de la capacidad de sobrevivencia de empresas se pueden distinguir tres tipos de factores que la determinarían: (i) diversificación de productos y mercados; (ii) heterogeneidad en los mercados de destino; (iii) redes de información. Cabe señalar que la mayor cantidad de estudios en la literatura actual se centran en los factores (i) y (ii), como Tovar y Martínez (2011) para Colombia; Álvarez y Sáez (2014) para Chile; Martuscellui y Varela (2015) para Georgia; Rahu (2015) para Estonia; Stirbat et al (2013) para Laos; Pelkmans-Blalaoing et al (2016) para Filipinas; y Esteve-Pérez et al (2013) para España. Para el Perú también se han aplicado este tipo de modelos a datos de exportación en por lo menos dos casos: Volpe-Martincus y Carballo (2009), y Fugazza y McLaren (2014). Ambos se refieren al conjunto de la oferta exportable y modelan explícitamente la sobrevivencia de empresas en función a características de las firmas relacionadas a la experiencia exportadora.

El trabajo de Argüello et al (2013) sobre Colombia, de otro lado, es uno de los pocos que se ubica en el tercer tipo de determinantes (redes) para explicar la capacidad de sobrevivencia de las empresas exportadoras. Este enfoque nos parece muy importante y prometedor para empezar a identificar factores estructurales ("internos al país o región") que pueden influir en la capacidad de sobrevivencia de las empresas, ya que las redes están conformadas por firmas ubicadas en una misma localidad o territorio, donde se generan intercambios de información potencialmente relevantes para el éxito exportador. Este enfoque es de particular importancia para firmas que exportan productos agropecuarios, y que, por su naturaleza están ubicadas en territorios con ciertas características. Igualmente, en este tema creemos que cabe rescatar algunos elementos de la antigua teoría de las ventajas comparativas,

en la medida que es posible identificar factores específicos de los territorios que les otorgan este tipo de ventajas en dotaciones diferenciadas a las empresas ubicadas en ellos.

En el caso del auge agroexportador peruano es muy relevante el trabajo de Freund y Piérola (2010), referido a agro-exportaciones. Este trabajo es importante porque pone en el centro de la modelación a la heterogeneidad de las firmas, aunque sólo referida a lo que las autoras llaman "habilidad". En dicho modelo las diferencias de productividad se explican exclusivamente por diferencias de habilidad, un atributo no observable. No obstante, es perfectamente posible ampliar las condiciones de heterogeneidad para incorporar factores estructurales más cercanos a las denominadas "redes" de Argüello et al (2013), y que pueden referirse a dotaciones de activos, acceso a infraestructura y servicios, condiciones climáticas, u otras de carácter localizado. De hecho, Argüello et al consideran varios de estos factores en sus estimaciones para Colombia, aunque centran su atención en el rol potencial de las "redes" para explicar la capacidad de sobrevivencia.

El presente trabajo se ubica dentro de los tipos de análisis que le otorgan particular importancia a la heterogeneidad de las firmas en función a factores estructurales en las localidades donde operan para explicar su sobrevivencia exportadora. Creemos que este es un enfoque prometedor, tanto para explicar el auge agroexportador peruano como para discutir potenciales medidas de política que hagan a la agroexportación más sostenible en el tiempo, y más amplia en su cobertura territorial y socio-económica.

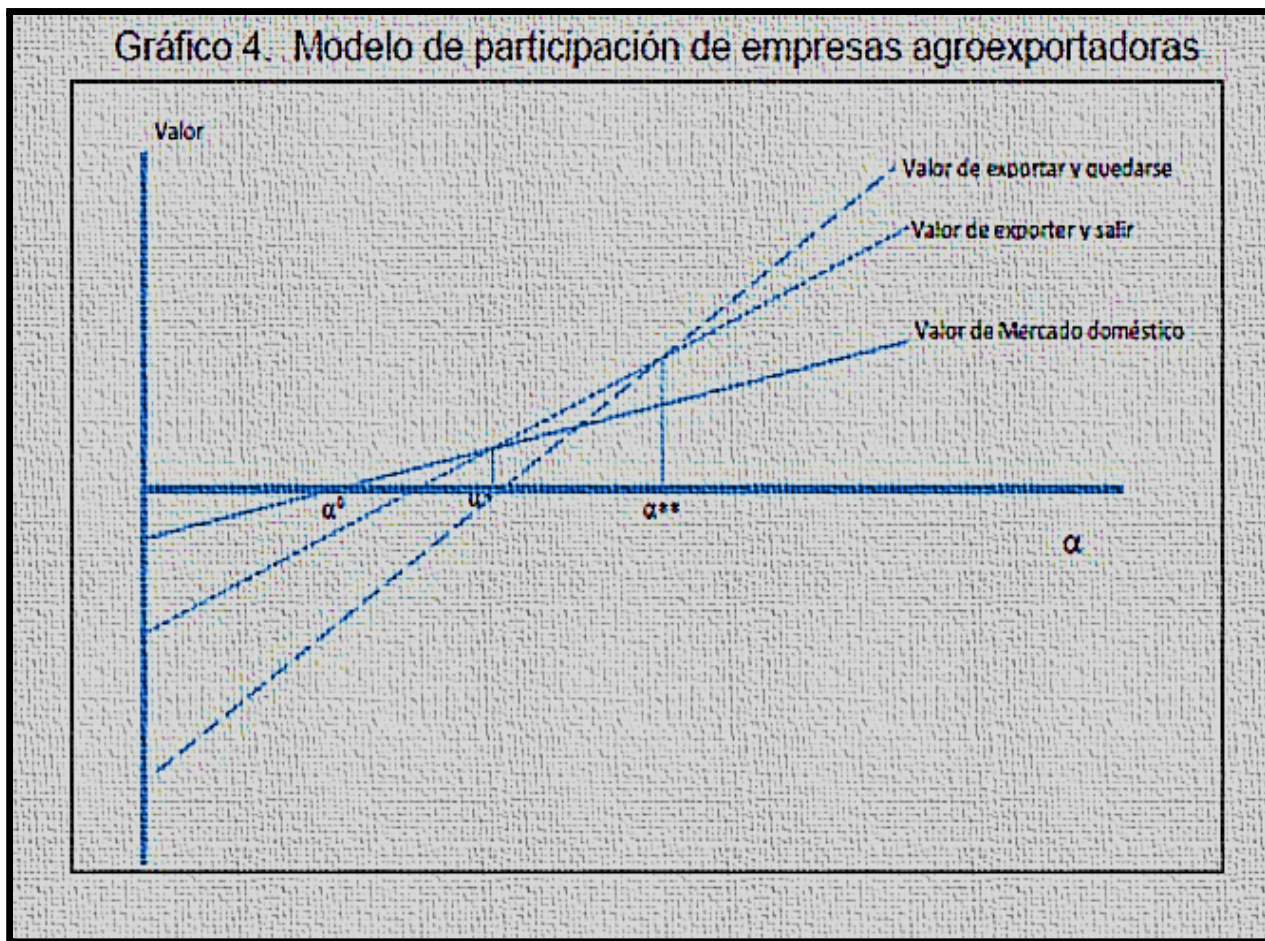
## **II.2 Bases teóricas**

### **Análisis teórico conceptual**

### **Propuesta de un modelo de comportamiento de empresas**

Utilizaremos como base el modelo teórico desarrollado por Freund y Piérola (2010), que tiene la ventaja de haber sido planteado explícitamente para explicar la dinámica del sector agroexportador (no tradicional) peruano durante el auge exportador de los 1990-2000s. El objetivo central del modelo es explicar la dinámica de entrada y salida de empresas y de productos del mercado de exportación. Los agentes (emprendedores) tienen heterogeneidad de productividad (que asocian a diferencias en habilidad), y pueden orientar su producción al mercado doméstico o al de exportación (se consideran excluyentes, no se modelan opciones mixtas).

Los agentes deciden si exportan o no comparando en cada periodo si las ganancias entre orientarse al mercado de exportación son mayores a las del mercado doméstico en función a diferenciales de precios y de costos de exportación. Los costos de exportación son inciertos hasta que el agente exporta, cuando se revelan. Es decir, los agentes que están por exportar enfrentan incertidumbre sobre el costo de exportar y, por ende, sobre las ganancias. Una vez que exportan ya no enfrentan dicha incertidumbre y pueden conocer la ganancia de exportar indefinidamente. Un agente puede decidir exportar y luego dejar de exportar (salir) si el costo de exportación es muy alto y la ganancia (revelada) es menor a la ganancia que obtendría en el mercado doméstico. Este elemento es crucial para explicar la dinámica de entrada y salida de las empresas.



En el eje horizontal se consigna el valor del parámetro de habilidad del empresario ( $\alpha$ ) que identifica cuán productivo es. Las líneas identifican el valor (presente) de cada estrategia empresarial y su valor esperado en un horizonte de tiempo (se puede asumir indefinido). Un agente con  $\alpha < \alpha^0$  no será empresario, mientras que  $\alpha^0 < \alpha < \alpha^*$  sólo produce para el mercado doméstico. Agentes con  $\alpha^* < \alpha < \alpha^{**}$  exportan y salen; y agentes con  $\alpha > \alpha^{**}$  exportan y se quedan en la exportación.

De esta forma, el modelo genera cuatro tipos de agentes: (i) no empresarios; (ii) empresarios para mercado local; (iii) empresarios exportadores que entran y salen de la exportación; (iv) empresarios exportadores que entran y se quedan exportando. El tercer grupo ocurre porque los agentes no saben el costo de exportación previamente a exportar. La



ubicación de cada agente en este "mapa empresarial" depende del valor de  $\alpha$ , es decir, de la productividad del agente para la actividad empresarial. Además, el modelo es útil para entender qué pasa cuando se mueven los costos de exportación, ya sean costos recurrentes o costos a la entrada y salida, que implican desplazamientos de las líneas de valoración de cada estrategia.

Para los propósitos de nuestra investigación, el parámetro más importante del modelo es  $\alpha$ , ya que este parámetro estará directamente relacionado a la probabilidad de sobrevivencia de empresario en el mercado de exportación. A mayor valor de  $\alpha$ , mayor probabilidad de sobrevivencia tanto en un punto del tiempo como durante periodos largos. En el modelo original este parámetro es únicamente asociado a la "habilidad" (no observable) del empresario. En nuestro caso, expandiremos el significado del parámetro para asociarlo a diversas características del empresario y el entorno local o regional en el que se desenvuelve. Así, definimos la función  $\alpha(X)$ , donde las variables X pueden ser: escala, organización empresarial, presencia de redes, experiencia, acceso a recursos e infraestructura, acceso a servicios agropecuarios y crédito, entre otros.

Este modelo también permite introducir el tema de la composición de la mano de obra por género dentro de los factores potencialmente importantes para explicar la sobrevivencia exportadora. Existen algunas características específicas de las actividades de cosecha y procesamiento de productos agrícolas perecibles para exportación que pueden hacer más productiva la mano de obra femenina dentro de ciertos parámetros. Este tipo de relación entre la composición de género y la productividad ha sido explorado en otros estudios sobre el sector manufacturero (Wu y Cheng, 2016), aunque en ese caso a través del canal del clima laboral. Autores que plantean una relación directa entre la composición de género y productividad en función a roles productivos diferenciados son Hellerstein y Newmark (1999). En la sección metodológica plantearemos una hipótesis explícita sobre este tema a ser evaluada en las estimaciones econométricas.

### **Propuesta de un modelo de sobrevivencia**

El análisis de sobrevivencia toma como unidad de estudio a la duración (tiempo) de una empresa o producto en el mercado desde su ingreso hasta que sale del mismo. Se busca explicar la variabilidad en dicha duración en función a factores observables (y no observables). Si definimos a  $T$  como el tiempo que un agente o producto dura en el mercado (exposición al riesgo), se construye la función de sobrevivencia  $S(t)$  como:

$$S(t) = Pr(T \geq t) = 1 - F(t), \quad t = 1, 2, \dots \quad (1)$$

donde  $F(t)$  es función acumulativa de probabilidad de duración (sobrevivencia) para cada unidad discreta de tiempo  $t$ . En cada punto de  $t$  los agentes o productos tendrán distintas probabilidades de mantenerse (sobrevivir) en el mercado. La expresión (1) mide la probabilidad acumulada de sobrevivir, pero también es usual modelar la probabilidad instantánea de sobrevivencia, conocida como la función de riesgo (*Hazard función*):

$$h(t) = \frac{f(t)}{S(t)} \quad (2)$$

Esta función mide la tasa de riesgo a la que cada agente y/o producto está expuesto a salir del mercado en cada momento  $t$ . La especificación de diversas formas de (2), tanto paramétricas como no paramétricas, es la base para el análisis de sobrevivencia.

Para nuestro estudio sobre agroexportación es importante incorporar características o atributos de los productos y empresas en la función de riesgo, de tal forma que podamos medir el impacto diferencial de estas variables en la probabilidad de sobrevivencia (riesgo). Si

definimos el vector  $x$  de atributos, una forma muy usada es la especificación semi-paramétrica de Cox:

$$h(t) = h_0(t)\exp(X'\beta) \quad (3)$$

donde  $h_0$  es una **función de riesgo base** de las empresas, y  $\beta$  identifica los coeficientes que afectarán la probabilidad de sobrevivencia.

La expresión (3) asume que las variables en  $X$  tienen un impacto similar (constante) al largo del tiempo en la función de riesgo básico. Una especificación como (1)-(3) es la base de nuestra estimación econométrica de sobrevivencia de productos y empresas en los mercados de exportación.

### **II.3 Definiciones conceptuales (definición de términos básicos)**

#### **II.4 Formulación de la hipótesis**

##### **II.4.1 Hipótesis general**

La promoción y el desarrollo de las agroexportaciones generan un impacto positivo en el desarrollo económico de nuestro país periodo 2013-2016.

##### **II.4.2 Hipótesis específicas**

La capacidad de sobrevivencia de productos de agroexportación dependerá de algunos atributos como el valor exportado, el precio de exportación, el número y tipo de mercado de exportación periodo 2013-2016.

La capacidad de sobrevivencia de las empresas agroexportadoras dependerá de la composición femenina de la mano de obra en las zonas de localización de dichas empresas periodo 2013-2016.

La capacidad de sobrevivencia de las empresas agroexportadoras depende de atributos organizacionales y de acceso a servicios como su tamaño, organización jurídica, acceso a redes, acceso a crédito y asistencia técnica periodo 2013-2016.

## **Capítulo III**

### **METODOLOGÍA**

#### **III.1 Diseño metodológico**

##### **III.1.1 Tipo de investigación**

El diseño de investigación utilizado es no experimental-longitudinal, debido a que se recolectaron datos del periodo 2000-2016 infiriendo en las consecuencias relacionadas a la hipótesis, sin manipular la variable observándose fenómenos tal cual se presentan en su contexto originario para poder ser descritos en el desarrollo de esta investigación.

##### **III.1.2 Nivel de investigación**

##### **III.1.3 Diseño**

Sus variables no tienen una manipulación que es intencional ya que no tienen grupo de control y no son de carácter experimental, lo cual su enfoque es analizar y estudiar los fenómenos de la realidad después de haber ocurrido”. (Carrasco, 2008, p. 16)

- El diseño utilizado en la presente investigación fue del tipo no experimental, transaccional correlacional.
- No experimental, porque se observaron situaciones existentes dentro de la empresa: Minimarket Mega Corporacion S.A.C.
- Transaccional, porque la recolección de información hizo en un solo momento y en un tiempo único el año 2017.
- Correlacional, porque se determinó la relación entre las variables de estudio.
- A continuación se muestra el esquema del diseño correlacional de la investigación, considerado de la siguiente manera:

### **III.1.4 Enfoque**

El presente trabajo de investigación se realizó en un enfoque cuantitativo ya que utiliza recolección de datos para probar la hipótesis con base a la medición numérica con la finalidad de establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (Hernández, 2006)

### **III.2 Población y muestra**

En esta investigación no correspondió la distinción entre población y muestra, porque los datos que fueron utilizados ya existían, es decir, son datos ex post facto.

### **III.3 Operacionalización de la variable e indicadores**

### **III.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

#### **III.4.1 Técnicas a emplear**

Después de ser recogidos los datos de las entidades competentes como FAO, SUNAT, INEI, Ministerio de la Producción, fueron organizados a través de la agrupación en variables, indicadores y dimensiones. Para luego ser representados a través de gráfico de líneas y barras; que fueron descritos a través de coeficiente de correlación.

#### **III.4.2 Descripción del instrumento**

En este caso, no se requirió de una técnica o instrumento especial de recolección de datos porque los datos ex post facto. En cuanto a la validez del contenido se recurrió a la opinión de 1 experto en el área. (Anexo 2) La confiabilidad no corresponde porque los datos ya existían.

### **III.5 Técnicas para el procesamiento de la información**

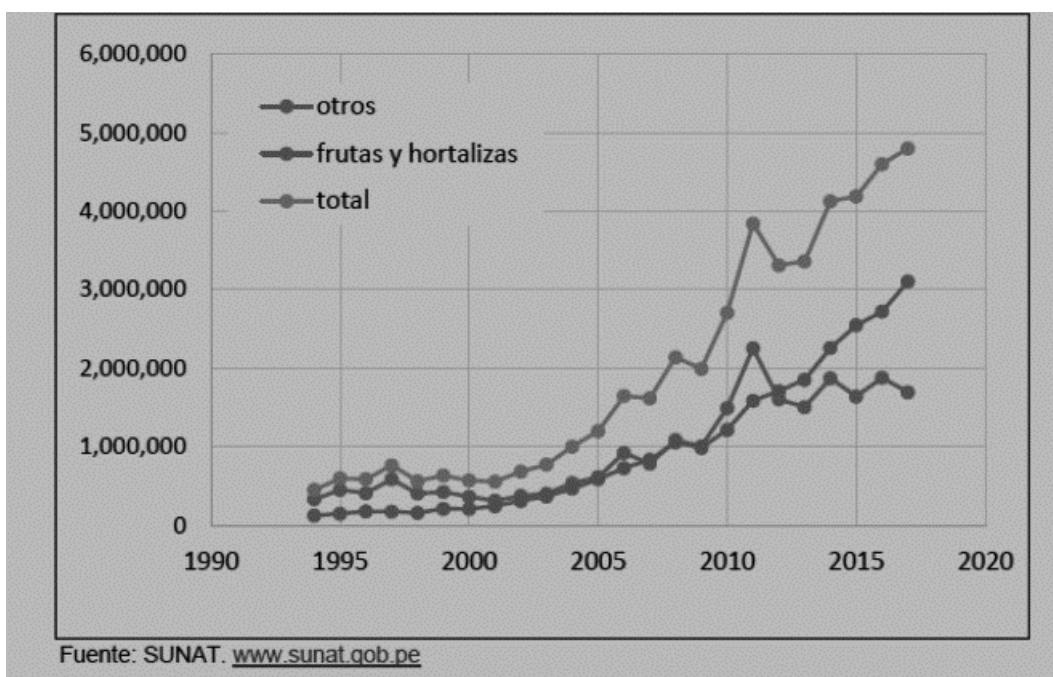
## Capítulo IV

### RESULTADOS

#### IV.1 PRESENTACION DE CUADROS, GRAFICOS E INTERPRETACIONES

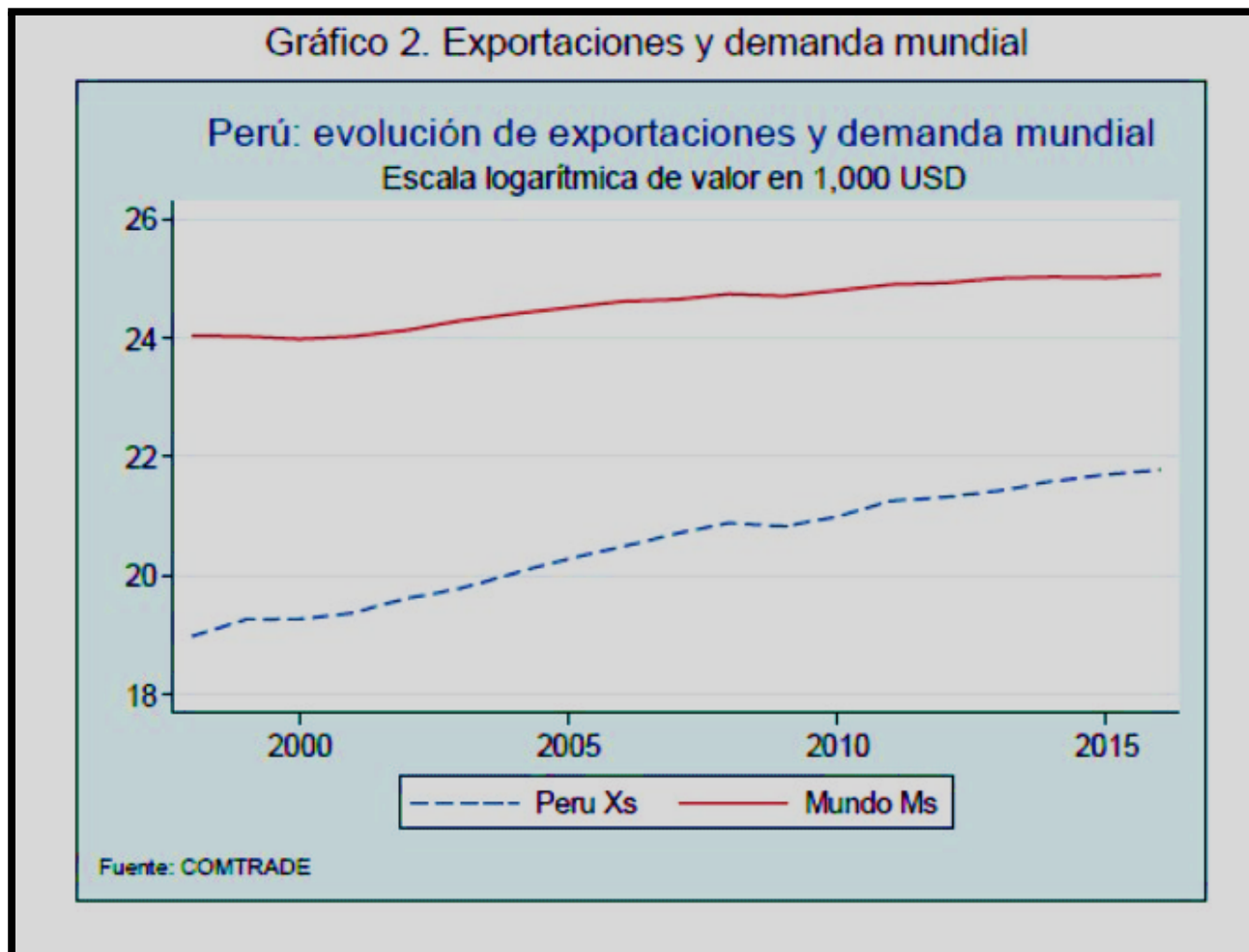
Existe amplio consenso en que en el Perú ha ocurrido un auge agroexportador en las últimas dos décadas. El mayor dinamismo se ha concentrado en las frutas y hortalizas, como se puede ver en el siguiente gráfico.

**GRÁFICO 1**  
**EXPORTACIONES AGRARIAS ANUALES DESDE 1994 HASTA 2017**  
**(EN MILES US\$)**



La demanda mundial por algunas frutas y hortalizas ha aumentado de manera significativa en las últimas dos décadas, especialmente en los países más ricos. Esta tendencia se asocia a cambios en los hábitos de consumo por los crecientes problemas alimentarios de una dieta desbalanceada hacia grasas y carbohidratos. Utilizando datos del portal de COMTRADE, analizamos la evolución de la demanda mundial (importaciones) de 16

productos que el Perú exporta y que son parte del auge agroexportador, como se puede ver en el cuadro siguiente para el año 2016.



Al año 2016, el Perú logró exportar US\$ 2.9 mil millones de estos productos, cubriendo un 3.8% de la demanda mundial. Como se puede ver, la oferta está fuertemente concentrada en cinco productos: espárragos, uvas, paltas, mangos y arándanos, que ocupan el 84% del total. En estos cinco productos el Perú ocupa entre el 6% y 9% de la demanda mundial. En el gráfico siguiente se muestra la evolución de la demanda mundial y la oferta agroexportadora peruana entre 1998 y 2016 (escala logarítmica).

Es claro que ambas series están positivamente correlacionadas, pero también se puede ver que la oferta exportada peruana ha crecido a una tasa bastante mayor que la de la demanda



mundial por estos productos. Como las series están en logaritmos, la pendiente es equivalente a la tasa de cambio de la variable. En este caso, la tasa de crecimiento anual promedio de las agroexportaciones peruanas asciende a 16%, mientras que la tasa de la demanda asciende a

**Tabla 1. Exportaciones y demanda mundial de productos de agroexportación 2016  
(Miles US\$)**

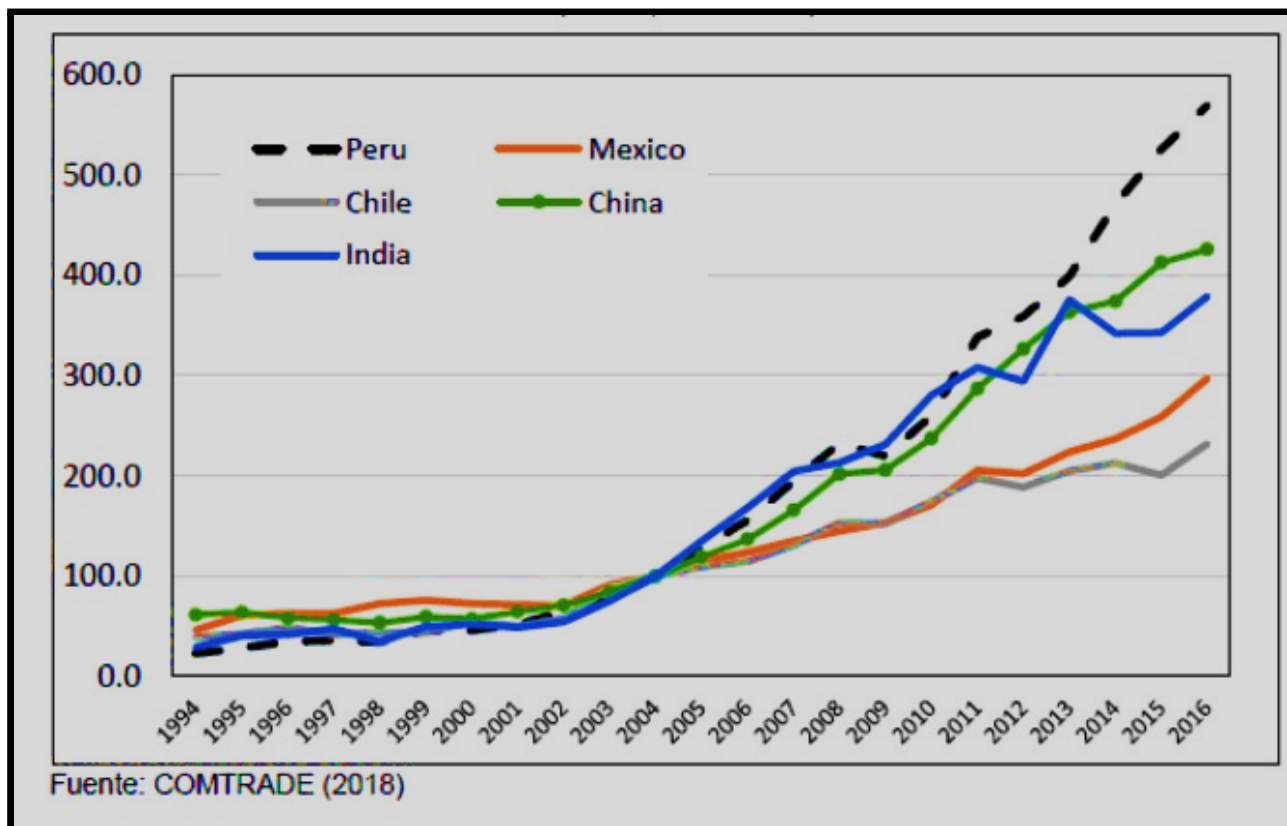
		<b>Perú</b>	<b>% Perú</b>	<b>Mundo</b>	<b>% al Mundo</b>
1	Espárragos	809,970	28.1%	10,571,000	7.66%
2	Uvas	659,718	22.9%	8,466,736	7.79%
3	Paltas	396,888	13.8%	4,821,859	8.23%
4	Mangos	306,246	10.6%	5,027,100	6.09%
5	Arándanos	241,256	8.4%	2,523,507	9.56%
6	Mandarinas	135,313	4.7%	4,326,989	3.13%
7	Páprika	91,107	3.2%	1,418,148	6.42%
8	Cebollas	71,075	2.5%	2,918,181	2.44%
9	Otros vegetales	54,661	1.9%	3,345,572	1.63%
10	Otras frutas	41,220	1.4%	2,649,205	1.56%
11	Legumbres	36,502	1.3%	11,495,452	0.32%
12	Frijoles	24,460	0.8%	1,365,151	1.79%
13	Aceitunas	7,958	0.3%	100,158	7.95%
14	Naranjas	4,249	0.1%	4,938,445	0.09%
15	Melones	2,305	0.1%	3,590,959	0.06%
16	Tomates	437	0.0%	8,567,357	0.01%
	<b>Total</b>	<b>2,883,365</b>	<b>100.0%</b>	<b>76,125,819</b>	<b>3.8%</b>

Fuente: COMTRADE (2018)

sólo 6.7%. En otras palabras, el crecimiento de la demanda mundial por los productos peruanos podría explicar un 42% del crecimiento, pero queda un 58% que ha implicado aumento de la oferta desplazando a otros competidores. Esto indica que la demanda ha sido importante pero también la capacidad competitiva del sector agroexportador peruano.

Esto también se puede ver comparando la evolución peruana con los competidores de países en desarrollo más importantes en los mercados de frutas y hortalizas, como se puede ver en el gráfico siguiente.

**GRÁFICO 3**  
**EVOLUCIÓN DE EXPORTACIONES COMPETIDORES DEL PERÚ 1994-2016**  
 (ÍNDICE, 2004=100)



El Perú ha tenido la evolución más rápida desde 2004 al 2016, superando a China e India que también han empezado a crecer fuertemente en los últimos años. México y Chile, en la región, han crecido mucho menos en el conjunto de los 16 productos analizados. Es entonces evidente que el auge agroexportador peruano tiene elementos importantes de desplazamiento de otros competidores en los mercados mundiales.

En cuanto a la estructura empresarial del sector agroexportador orientado a frutas y hortalizas, una cifra difundida por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) sobre las más de 1,000 empresas acogidas al régimen especial de promoción agraria indica que sólo las 15 primeras concentran casi el 50% de la masa laboral. Igualmente, el MTPE señala que las empresas de más de 100 trabajadores ocupan al 89% de la masa laboral total. Esto

indica una muy alta concentración de la actividad exportadora en unas pocas empresas bastante grandes.

En cuanto a concentración en términos de exportaciones, información de SUNAT sobre las principales empresas exportadoras de frutas y hortalizas ubicadas en la costa genera el siguiente resultado para las 10 empresas más importantes.

**Tabla 2. Exportaciones de 10 empresas más grandes en año 2017**

EMPRESA	US\$ Millones	% exportado	Región
CAMPOSOL S.A.	244	7.9%	LA LIBERTAD
VIRU S.A.	167	5.4%	LA LIBERTAD
DANPER TRUJILLO S.A.C.	152	4.9%	LA LIBERTAD
SOCIEDAD AGRICOLA DROKASA S.A.	107	3.4%	ICA
COMPLEJO AGROINDUSTRIAL BETA S.A.	105	3.4%	NORTE
TAL S A	93	3.0%	LA LIBERTAD
GANDULES INC SAC	78	2.5%	LAMBAYEQUE
SOCIEDAD AGRICOLA RAPEL S.A.C.	74	2.4%	PIURA
CONSORCIO DE PRODUCTORES DE FRUTA S.A.	71	2.3%	ICA
ECOSAC AGRICOLA S.A.C.	63	2.0%	PIURA
<b>TOTAL</b>	<b>1,154</b>	<b>37%</b>	

Fuente: SUNAT. [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe)

Las primeras 10 empresas exportaron US\$ 1,154 millones en 2017, equivalente al 37% del total exportado ese año (frutas y hortalizas). Si se observa el ámbito principal de operación de estas empresas, se ve una fuerte concentración geográfica en sólo dos áreas, valles en los departamentos del norte, como La Libertad, Lambayeque y Piura, y en el departamento de Ica.

En general, el boom agroexportador peruano ha estado marcado por altos niveles de concentración de la actividad en pocas empresas de gran tamaño, ubicadas en valles específicos

de la costa peruana con riego todo el año y que recibieron gran inversión pública en irrigación y tierras de dichos proyectos en las últimas dos décadas.

## Capítulo V

### DISCUSION CONCLUSION Y RECOMENDACIONES

#### V.1 Discusión

En relación al estudio presentado, basado en datos extraídos de fuentes confiables las cuales modifican mensualmente estos índices de crecimiento, podemos notar que nuestro país se encuentra muy paciente a la espera del crecimiento. De igual manera las barreras aduaneras actuales las cual nos protegen sobre la competencia desleal deben regularse más y verificar que otro tipo de importaciones nos están realizando una competencia indirecta. De otro lado, no coincido con León (2013) quien señala que nuestro país se basa en el enfoque de exportaciones tradicionales y no en las exportaciones no tradicionales ya que actualmente nos encontramos en un proceso de fidelización a largo plazo de los pequeños productores, sin embargo, con la actual coyuntura de nuestro país y la corrupción latente esto se hace muy difícil. Finalmente coincido con Vásquez (2007) en que si queremos mejorar la oferta exportable nosotros debemos tener objetivos claros como tales como: a) contar con la infraestructura correcta en las vías para agilizar la logística local, b) generar planes de promoción e incentivos a las empresas emergentes para iniciarlos como proveedores del estado y así incrementar nuestra balanza comercial c) priorizar el castigo a la corrupción para generar mayor confianza dentro de nuestras regiones así de esta manera poder incrementar las inversiones privadas gracias a la confianza generada.

#### V.2 Conclusiones

De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que la balanza comercial del sector externo peruano tuvo épocas muy buenas donde la promoción de la exportación fue muy viable lo cual genero ingresos importantes hacia nuestro país. 2. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que aún nos falta promover e incentivar a pequeños empresarios para incursar dentro del ámbito internacional

siendo correctamente asesorados. 3. De acuerdo con los resultados de la investigación, ha quedado demostrado que, si trabajamos en conjunto y eliminamos los extensos trámites para las pequeñas empresas, podemos reducir las importaciones y concentrar nuestro trabajo en la materia prima para volvernos proveedores competitivos internacionalmente. 4. De acuerdo con las conclusiones 1, 2 y 3 se colige que el sector externo peruano, debe afrontar muchos retos y ganar mayor confianza de sus empresas emergentes para así incrementar sus exportaciones no tradicionales y de esta manera se puedan igualar y/o mejorar con las exportaciones tradicionales.

### **V.3 Recomendaciones**

En la actualidad, el Perú necesita priorizar los incentivos para las pequeñas empresas emergentes para así poder incursionar sin temores al mercado internacional. 2. El estado debe eliminar los extensos parámetros documentarios para la creación de empresas, así mismo al iniciar el trámite darles a conocer los beneficios de enfocarse al mercado internacional. 3. El estado debe combatir la corrupción para proteger a las pequeñas empresas emergentes, así de esta manera se ganaría mayor confiabilidad para incursionar al mercado internacional. 4. Se necesita crear un organismo el cual se encuentre encargado de visitar periódicamente a los productores y ver la manera de impulsar sus negocios a través de nombramientos como proveedores para las exportaciones no tradicionales.

## Capítulo VI

### VI.1 Fuentes de Bibliográficas

Adex (2015), Revista Perú Exporta, Lima, Recuperado en: [http://adexperu.org.pe/images/Publicaciones/RevistaPeruExporta/RevistaPeruExporta\\_394.pdf](http://adexperu.org.pe/images/Publicaciones/RevistaPeruExporta/RevistaPeruExporta_394.pdf)

Aduanas (2013). Glosario de Términos. Lima. Consultado en: [http://www.aduanascomercioexterior.blogspot.pe/2013/02/definicion-de-](http://www.aduanascomercioexterior.blogspot.pe/2013/02/definicion-de-importacion.html?m=1)

[importacion.html?m=1](http://www.aduanascomercioexterior.blogspot.pe/2013/02/definicion-de-importacion.html?m=1) Aguirre, Méndez (2015), Incidencia del sector pesquero en el crecimiento económico en el Perú durante el periodo 1970-2014 (Tesis para optar el título profesional en economía con renombre en finanzas, Universidad privada Antenor Orrego)

Trujillo, recuperado en:

[http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1498/1/Aguirre\\_Bocanegra\\_I](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1498/1/Aguirre_Bocanegra_Incidencia_Sector_Pesquero.pdf)

[ncidencia\\_Sector\\_Pesquero.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/1498/1/Aguirre_Bocanegra_Incidencia_Sector_Pesquero.pdf) Banco Central de Reserva del Perú (2011) Glosario de términos económicos. Recuperado de:

<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Glosario/Glosario-BCRP.pdf> Berumen, S. (2006).

Introducción a la economía internacional. Madrid: E sic Editorial. Recuperado de

[https://books.google.com.pe/books?id=G5eEpzUpby8C&printsec=frontcover&dq=](https://books.google.com.pe/books?id=G5eEpzUpby8C&printsec=frontcover&dq=economia+internacional&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEWjmiLix7dDMAhVKhJAKHRdqCM8Q6AEIGjAA#v=onepage&q=economia%20internacional&f=false)

[economia+internacional&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEWjmiLix7dDMAhVKhJAKH](https://books.google.com.pe/books?id=G5eEpzUpby8C&printsec=frontcover&dq=economia+internacional&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEWjmiLix7dDMAhVKhJAKHRdqCM8Q6AEIGjAA#v=onepage&q=economia%20internacional&f=false)

[RdqCM8Q6AEIGjAA#v=onepage&q=economia%20internacional&f=false](https://books.google.com.pe/books?id=G5eEpzUpby8C&printsec=frontcover&dq=economia+internacional&hl=es419&sa=X&ved=0ahUKEWjmiLix7dDMAhVKhJAKHRdqCM8Q6AEIGjAA#v=onepage&q=economia%20internacional&f=false) Carazas, P (2008)

Comercio potencial de servicios del Perú con el Asia Pacífico (Trabajo de Investigación

Universidad Esan) Lima, recuperado en ([http://www.esan.edu.pe/publicaciones/cuadernos-de-difusión/2008/comerciopotencial.pdf](http://www.esan.edu.pe/publicaciones/cuadernos-de-difusion/2008/comerciopotencial.pdf))

### VI.2 Fuentes Homografías

Castro, A. (2008). Manual de Exportaciones: La exportación en Colombia. Bogotá: Editorial Universidad del Rosario. Recuperado de

<https://books.google.com.pe/books?id=Frss6jph2nAC&lpg=PP1&pg=PP1#v=onep>

age&q&f=false Daniels, Sullivan (2010). Negocios Internacionales. En P. M. Guerrero Rosas (Ed.). México: Pearson. 37 Dancourt, Jiménez (2009) Crisis internacional Impactos y respuestas de política económica en el Perú (informe técnico, Pontificia Universidad Católica del Perú) Lima, recuperado en (<http://textos.pucp.edu.pe/pdf/204.pdf>) Gonzales, I (2009) GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR, ed. Madrid Editorial ESIC EDITORIAL

### **VI.3 Fuentes Documentales**

Mercado, S. (2000). Comercio Internacional: Mercadotecnia Internacional, importacion-exportacion. 4<sup>a</sup> ed. México: Editorial Limusa. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books/about/Comercio\\_internacionalMercadotecnia\\_Int.html%3Fid%3DYHMWlynwS0cC&ved=0ahUKEwig0M7T9LnQAhVIfpAKHY1wBaMQFggeMAA&usg=AFQjCNEaGK2yFKh\\_xtWvACpMxHEopX4buQ&sig2=ShE5ODmYF64241VK E7f5ew](https://books.google.com.pe/books/about/Comercio_internacionalMercadotecnia_Int.html%3Fid%3DYHMWlynwS0cC&ved=0ahUKEwig0M7T9LnQAhVIfpAKHY1wBaMQFggeMAA&usg=AFQjCNEaGK2yFKh_xtWvACpMxHEopX4buQ&sig2=ShE5ODmYF64241VK E7f5ew) Mercado, S. (2013). Comercio Internacional II: Incluye tratados de Libre Comercio. 7<sup>a</sup> ed. México: Editorial Limusa. Recuperado de [https://books.google.com.pe/books/about/Comercio\\_Internacional\\_II\\_International.html%3Fid%3DNkcJD9Ev1BIC&ved=0ahUKEwiZ1orc9bnQAhUKlZAKHeSqDh4QFggeMAA&usg=AFQjCNG0JGHvaJ1\\_Zp3D1Wp2CVM-FdqB8A&sig2=2EL1k3seHePje5BsqlWXcg](https://books.google.com.pe/books/about/Comercio_Internacional_II_International.html%3Fid%3DNkcJD9Ev1BIC&ved=0ahUKEwiZ1orc9bnQAhUKlZAKHeSqDh4QFggeMAA&usg=AFQjCNG0JGHvaJ1_Zp3D1Wp2CVM-FdqB8A&sig2=2EL1k3seHePje5BsqlWXcg) Muñoz, B (2016) Desaceleración económica de China y su impacto en las exportaciones mineras del Perú, periodo 2008-2015(Tesis para obtener el grado de licenciado en Negocios internacionales) Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, recuperado en: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/447> Plasencia, Miñano (2015) Incidencia del sector minero en el crecimiento económico del Perú 1990 – 2014, (Tesis para optar el título profesional de Economista con mención en finanzas, Universidad Privada Antenor Orrego) Percca, M (2012) Estructura minera exportadora del Perú y el crecimiento económico periodo 1995-2005.(Tesis para optar el grado de Magister en Economía con



mención Política Económica, Universidad Nacional Mayor de San Marcos) Lima, recuperado en: <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/xmlui/handle/cyb>

#### **VI.4 Fuentes Electrónicas**

Salazar, Oliva (2013) Análisis de las exportaciones de peces ornamentales de Loreto periodo 2008 – 2012, (Tesis para optar el grado de licenciado en Negocios Internacionales, Universidad Nacional de la Amazonía Peruana) Iquitos, recuperado en: <http://repositorio.unapiquitos.edu.pe/handle/UNAP/3522>

38 Sánchez, C.(2011) Peru's TRADE in Services: Multilateral and Preferential Liberalization(Thesis, World Trade Institute) Switzerland, recuperated on: ([http://www.wti.org/media/filer\\_public/04/1d/041ded33-84eb-44af-a7e2-8e568ed32d03/masters\\_thesis\\_cristina\\_sanchez\\_rocha.pdf](http://www.wti.org/media/filer_public/04/1d/041ded33-84eb-44af-a7e2-8e568ed32d03/masters_thesis_cristina_sanchez_rocha.pdf))

Sierralta, A. (2014). Teoría evolutiva del comercio internacional. Lima: Esan ediciones.

Sotelo, R. (1990). Economía Internacional. 2ª ed. Lima: Editorial e Imprenta Enetria S.A.

SUNAT (2008). Glosario de Términos. Lima. Consultado en: <http://www.aduanet.gob.pe/aduanas/glosario/glosario>

Tello, C. (2007) Las Restricciones no Arancelarias: Los Reglamentos Técnicos y su impacto en el Comercio Peruano (Tesis para obtener el grado de Licenciada en Economía) Pontificia Universidad Católica del Perú, recuperado de: <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/1076>

Torres, R. (2005). Teoría del Comercio Internacional. Edición Siglo XXI. México editorial Siglo XXI. Recuperado de:

## Capítulo VII

### VII. ANEXOS: MATRIZ DE CONSISTENCIA EL IMPACTO DE LAS AGROEXPORTACIONES EN EL DESARROLLO ECONOMICO EN EL PERU: PERIODO 2013-2016

PROBLEMA	OBJETIVO	JUSTIFICACION	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES VALORACION	METODOS
<p><u>Formulación del Problema General</u></p> <p>¿Existen razones para asegurar que el auge agroexportador ha impactado positivamente en el crecimiento y desarrollo de la economía peruana en el último quinquenio periodo 2013-2016?</p> <p><u>Problemas específicos</u></p> <p>¿Este impacto agroexportador ha motivado a que otros sectores de la economía se pongan alertas de la consecuencias y repercusiones en la fragilidad de nuestro crecimiento y desarrollo económico peruano periodo 2013-2016?</p>	<p><u>Objetivo General</u></p> <p>El objetivo de esta investigación es demostrar por qué tan importante es considerar al sector agroexportador en el crecimiento y desarrollo de la economía del país periodo 2013-2016.</p> <p><u>Objetivos Específicos</u></p> <p>Demostrar que las agroexportaciones son capaces de reactivar la economía y fomentar la formalidad del empleo con mejores índices de conectividad y eficiencia periodo 2013-2016.</p>	<p>Cabe señalar que la justificación de esta investigación se sustenta en nuestra propuesta diseñada en tres propuestas están diseñadas para poder generar evidencia útil para las políticas públicas relacionadas a la promoción de las agroexportaciones. En particular, se le otorga importancia a variables que podrían ser materia de intervención pública por el lado del número y tipo de mercados de exportación, así como a diferenciar los productos de acuerdo a su nivel de consolidación exportadora. En cuanto a las empresas, es de particular importancia evaluar si la composición de la mano de obra femenina tiene un impacto en la sobrevivencia, así como tener estimados sobre el rol de la escala de las empresas y su organización jurídica, así como sobre acceso a redes y aspectos estructurales de dotación de activos y acceso a servicios en los territorios en los que se viene desarrollando la agroexportación.</p>	<p><u>Hipótesis General</u></p> <p>a) a. La promoción y el desarrollo de las agroexportaciones generan un impacto positivo en el desarrollo económico de nuestro país periodo 2013-2016.</p> <p><u>Hipótesis Específicas</u></p> <p>a. La capacidad de sobrevivencia de productos de agroexportación dependerá de algunos atributos como el valor exportado, el precio de exportación, el número y tipo de mercado de exportación.</p> <p>b. La capacidad de sobrevivencia de las empresas agroexportadoras dependerá de la composición femenina de la mano de obra en las zonas de localización de dichas empresas.</p> <p>c. La capacidad de sobrevivencia de las empresas agroexportadoras depende de atributos organizacionales y de acceso a servicios como su tamaño, organización jurídica, acceso a redes, acceso a crédito y asistencia técnica.</p>	<p>Empresas y de productos del mercado de exportación. Los agentes (emprendedores) tienen heterogeneidad de productividad (que asocian a diferencias en habilidad), y pueden orientar su producción al mercado doméstico o al de exportación (se consideran excluyentes, no se modelo opciones mixtas).</p>	<p>Indicadores de comportamiento de empresas y de sobrevivencia</p>	<p>Métodos aplicativos a modelos de comportamiento de empresas y a modelos de sobrevivencia</p>